

Colofón - UAZ (México).

Desplazamientos socioproductivos en Latinoamérica rural. Nudos críticos del subdesarrollo agrario.

Acosta Reveles, Irma Lorena.

Cita:

Acosta Reveles, Irma Lorena (2018). *Desplazamientos socioproductivos en Latinoamérica rural. Nudos críticos del subdesarrollo agrario*. México: Colofón - UAZ.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/irma.lorena.acosta.reveles/7>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/pck7/6o3>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

Esta obra explora en las causas y mecanismos condicionantes del desempeño peculiar de la agricultura en América Latina, con una visión cronológica y geopolítica de largo alcance. Su contenido revisa el rol de agentes económicos y gobiernos regionales a través del tiempo, en sus interacciones, intereses y puntos de tensión. Busca evidenciar por qué la riqueza agroalimentaria creciente, canalizada sobre todo al comercio mundial, no logra repartirse mejor entre quienes con sus manos y esfuerzo diario la hacen posible. El análisis sistematiza directrices institucionales y estructurales que comparten las economías agrarias nacionales del subcontinente durante el último siglo. En un momento posterior documenta que la exclusión productiva y salarial, la degradación de los ingresos, los desplazamientos poblacionales y la concentración de activos, también son puntos de llegada comunes.

Finalmente, centrado el análisis en la crisis campesina y el empobrecimiento de trabajadores remunerados en varios países, se demuestra que estas realidades no son daños colaterales del esquema agroexportador latinoamericano, sino el resultado lógico del subdesarrollo agrario; son procesos que le son inherentes. En suma, con un enfoque crítico y ánimo de rigurosidad científica, el texto se plantea desentrañar el contrasentido de que tantos recursos productivos y excedentes en movimiento en los campos, resulten en tan poca equidad.



Irma Lorena Acosta Reveles

DESPLAZAMIENTOS SOCIOPRODUCTIVOS EN LATINOAMÉRICA RURAL



DESPLAZAMIENTOS SOCIOPRODUCTIVOS EN LATINOAMÉRICA RURAL

Nudos críticos del subdesarrollo agrario



Irma Lorena Acosta Reveles

Irma Lorena Acosta Reveles
 Doctora en Ciencia Política por la Universidad Autónoma de Zacatecas, México. Integrante del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT); con reconocimiento a profesores con perfil deseable (PRODEP) otorgado por la Secretaría de Educación Pública, por sexta ocasión consecutiva. Dedicada a la sociología rural, estudios laborales, de educación superior y feministas, desde la economía y sociología política. Ha realizado estancias con actividad docente y de investigación en diferentes posgrados de Chile, Costa Rica, Brasil, España, Colombia y Guatemala. Actualmente es líder del cuerpo académico consolidado Posgrado en Ciencia Política y coordina el proyecto colectivo titulado Trabajo (y empleo) en la crisis neoliberal y posneoliberal. Expresiones, contenido y agenda política.

DESPLAZAMIENTOS SOCIOPRODUCTIVOS EN
LATINOAMÉRICA RURAL.
Nudos críticos del subdesarrollo agrario

DESPLAZAMIENTOS
SOCIOPRODUCTIVOS EN
LATINOAMÉRICA RURAL.
Nudos críticos
del subdesarrollo agrario

IRMA LORENA ACOSTA REVELES



© Irma Lorena Acosta Reveles

Primera edición: 2018

Diseño de portada: Francisco Zeledón

D.R. © Universidad Autónoma de Zacatecas
Jardín Juárez núm. 147
Centro Histórico C.P. 98000, Zacatecas, Zacatecas
Tel.: 52 (492) 92 22001, 52 (492) 92 22460

D.R. © Colofón S.A. de C.V.
Franz Hals 130
Col. Alfonso XIII
Delegación Álvaro Obregón, C.P. 01460
Ciudad de México, 2017

www.paraleer.com • Contacto: colofonedicionesacademicas@gmail.com

ISBN: 978-607-8663-05-7

Prohibida su reproducción por cualquier medio mecánico o electrónico sin la autorización escrita de los editores.

Impreso en México • *Printed in Mexico*

Publicación financiada con recurso PFCE 2017. Este programa es público ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa.

Esta obra fue recibida por el Comité Interno de Selección de Obras de Colofón Ediciones Académicas Comunicación para su valoración en la sesión del primer semestre de 2018, se sometió al sistema de dictaminación a “doble ciego” por especialistas en la materia. Los resultados de los dictámenes fueron positivos.

ÍNDICE

<i>Presentación</i>	11
<i>Introducción</i>	13
I. <i>Cómo explicar la prosperidad (o su ausencia). Respuestas desde la economía política</i>	
El origen del excedente	19
<i>Quid</i> de la acumulación: apropiación privada del valor-trabajo	20
Capital, relación social en movimiento	24
La ciencia en el núcleo del desarrollo-subdesarrollo	29
Conclusiones	35
Bibliografía	39
II. <i>En busca del desarrollo rural. Empeños de la estrategia territorial</i>	
Sobre las políticas estatales	45
Algunos trazos del camino	46
Desigualdad y pobreza en el origen del giro territorial	47
Gestionar el desarrollo desde el territorio	51
Dimensiones y fines de la estrategia	53
Conclusiones	55
Bibliografía	64

III. <i>Trayecto y actualidad del subdesarrollo agrario. Capital, corporaciones y tecnología.</i>	71
La faceta visible de las transformaciones	73
El punto de llegada	75
Desplazamientos en perspectiva de largo plazo	79
Instalación de la racionalidad capitalista	87
Corporativos agroindustriales	94
Usufructo empresarial de la tecnología	100
Conclusiones	110
Bibliografía	112
IV. <i>Reestructuración agrícola con destino global. Una aproximación a regiones y países</i>	117
Políticas en favor de los agronegocios	119
Los resultados en indicadores	121
México	134
Centroamérica	148
La región andina	155
El Cono Sur	175
Conclusiones	188
Bibliografía	191

Para Pedro Emanuel

PRESENTACIÓN

En ánimo de atender a la responsabilidad asumida por la Universidad Autónoma de Zacatecas con su entorno, la Unidad Académica de Ciencia Política tiene la satisfacción de entregar los resultados de una investigación que se adentra en procesos de interés para la Sociología Rural, los Estudios Laborales, la Historia, la Economía y la Ciencia Política. Su cometido, dar seguimiento a las mudanzas productivas del ámbito agrícola en los países latinoamericanos, a fin de hacer patentes tensiones sociales múltiples, que irrumpen algunas y recrudecen otras, en sincronía con la última oleada de recomposición del capitalismo.

Perseverar en el campo temático es pertinente por un sinnúmero de razones, entre ellas: las desviaciones en el uso del suelo con vocación agroalimentaria en favor de cultivos transgénicos, de insumos industriales o de agrocombustibles; la desigualdad y exclusiones acentuadas en el espacio rural, mientras se nutre una cúspide de empresas boyantes y globales; las explotaciones tradicionales en crisis, ostentando sus habitantes condiciones de sobrevivencia, cuando no en diáspora; los desalojos poblacionales por el acaparamiento corporativo de recursos, y las violencias que en todos sus matices se suscitan por tierras y aguas; las semillas nativas disputadas en un contexto de bienes transables, en menosprecio de la preservación de la vida y las culturas locales; la erosión de la naturaleza, las amenazas a la biodiversidad y el desequilibrio climático como efectos de un productivismo voraz; el acecho de los bienes comunes y la mercantilización de casi todo lo existente.

Por fortuna, muchos esfuerzos científicos están comprometidos hoy en revelar el trasfondo de estas realidades, dramáticas por su costo ecológico y social, insultantes para un mundo que se arroga el adjetivo de civilizado. Este texto tiene sentido si algo aporta a ese entendimiento, pues en sus páginas permea la convicción de que es preciso sumar empeños, cual-

quiera sea su dimensión, en la construcción de otras formas de existencia colectiva con base en otras prioridades.

Justo es mencionar que la publicación de esta obra es posible gracias al apoyo del Programa de Fortalecimiento a la Calidad Educativa (PFCE) ejercicio 2017, instancia fundamental desde hace varios años, para la difusión nacional e internacional de la labor que este centro académico realiza.

La Unidad Académica de Ciencia Política agradece asimismo a la institución que la acoge, la Universidad Autónoma de Zacatecas, por la confianza depositada en los Programas de Maestría y Doctorado en Ciencia Política, sus colectivos, y por el respaldo que cotidianamente brinda para el desarrollo de la línea de investigación política y desarrollo.

Zacatecas, México,
septiembre de 2018

INTRODUCCIÓN

La totalidad está presente
incluso en las piezas rotas
ALDOUS HUXLEY

Casi dos décadas desde el inicio de un nuevo milenio y el cambio social parece tomar un ritmo sin precedentes a instancias de la tecnología, positivo en muchos sentidos, en avances sanitarios o esperanza de vida, por ejemplo, en medios de transporte y comunicación a los que ahora probablemente no estaríamos dispuestos a renunciar. Empero, para extensos sectores de la población, a lo largo y ancho de este planeta, la vida no deja de ser dura, difícil de sobrellevar, los beneficios del progreso no son palpables en su vida cotidiana. Es el caso de numerosos trabajadores y productores de los campos latinoamericanos —interés central de este trabajo— para quienes los tiempos difíciles no se van, sólo adquieren formas distintas.

Los gobiernos de los países del subcontinente una y otra vez se han pronunciado por inducir un ordenamiento distinto en sus economías e instituciones, más justo, equitativo y en favor de todos; sus acciones de política se fundamentan en doctrinas y fórmulas científicas prestigiosas y, sin embargo, una vez tras otra quedan en deuda.

¿Es el desconocimiento de las leyes o principios que rigen el crecimiento económico y el desarrollo social, la causa de los desaciertos en las estrategias estatales? No parece posible, justo ahora, con el avance de las ciencias todas. Ha tomado siglos explicar con objetividad el porqué de la riqueza —y pobreza— de los pueblos, y hoy ciertamente, sin tener todas las respuestas, se tiene claridad de las causas esenciales, pero los resultados que se logran en políticas públicas, respecto a los que se dice buscar, persisten en el error y son graves.

¿Será que los fallos son deliberados, que los objetivos y las estrategias apuntaban en realidad en otra dirección? Bien puede interpretarse así. Las elecciones económicas son a un tiempo decisiones políticas; decidir cómo se reparte el pan es más un asunto de quién decide, por qué, para qué y

con base en qué prioridades; menos tiene que ver, aunque claro que es importante, con la cantidad a distribuir. Además, bien se sabe que en los días que corren las dificultades no estriban el aumento de la producción y de la productividad, en cualquier rama económica; ello dejando de lado los efectos secundarios de tanto y tanto producir. Un dato respecto a las repercusiones secundarias, y específicamente ambientales del ánimo productivista que marca la época, lo ofrece la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura en un informe del año 2016, estimando que la agricultura comercial es causante de cerca del 70% de la deforestación en América Latina entre los años 1990 y 2015 (FAO, 2016).

Con este libro se ha querido hurgar en las causas y mecanismos que gravitan, en el impulso, la producción y el comercio agrícola en América Latina, en una perspectiva de largo plazo. Se trata de indagar en el rol de los agentes, sus intereses y correlaciones, en las tendencias históricas y el punto de llegada. Se indaga en las razones de fondo por las cuales la riqueza social creciente, en el ramo, no logra repartirse un poco mejor entre quienes —con sus manos y esfuerzo cotidiano— la hacen posible. Con un enfoque crítico y ánimo de rigurosidad científica, se inquiere en el contrasentido de que tantos recursos en movimiento alcancen para tan poca equidad.

La finalidad de tal exploración es ofrecer una interpretación de los desplazamientos en la estructura productiva y social, en el agro, con respaldo del acervo teórico de la economía política; y poner sobre la mesa los principales puntos de tensión en el momento actual. Para ello se observa a mayor profundidad el lapso y que se generalizan, en el subcontinente, las políticas en favor de la globalización económica neoliberal.

Un argumento conductor de esta lectura de la realidad es que los estragos sociales, y en concreto, el deterioro de los ingresos rurales, asalariado y campesino, así como la exclusión laboral y productiva que hoy se magnifica, no son daños colaterales del esquema que ha privilegiado los agronegocios exportadores: son procesos consustanciales al subdesarrollo agrario latinoamericano, están en la esencia, en el movimiento íntimo del capital como relación social en movimiento; ahora bien, estos efectos son más nítidos en un contexto donde los mercados se expresan con más holgura absueltos del intervencionismo estatal.

En el entorno social-rural, los contrastes salen al paso desde la primera mirada, pero apreciarlos en lo sensorial no implica entender su génesis ni aprehender su *modus operandi*. Son necesarias explicaciones sustancia-

les, que pongan en claro la lógica profunda que preside las transiciones sociales, y que da impulso el acontecer económico y político de la región; explicaciones que den cuenta de las regularidades, de las tendencias, de las correlaciones de clase y de las de orden geopolítico, en su dialéctica. Esclarecer la problemática peculiar del subcontinente y su transcurrir, en tanto, parte un complejo más amplio que la define y al que a su vez define, concediendo en la idea de que la totalidad está presente en cada una de sus partes. Este es el criterio epistémico y metodológico desde el cual se analiza la región.

Teniendo en claro la meta, el apartado que inicia la obra era necesario; si bien su contenido no se dedica al tema agrario ni rural, en él se expone el sustrato teórico conceptual con el cual se teje la argumentación subsecuente. Fue un ejercicio que va a la historia de las ideas rastreando los conceptos medulares de la Economía Política, para definir luego —también en la línea marxista— el núcleo de la teoría del subdesarrollo de Víctor Figueroa.

Nos remitimos a las definiciones primigenias sobre el origen de la riqueza material en diferentes periodos, en afán de aprehender a cabalidad la lógica operativa del ordenamiento social-capitalista y su funcionamiento inmanente, que se proyecta a escala ampliada. Esperamos haber logrado asentar una serie de principios económicos que tienen hoy vigencia, y allanar así el camino para distinguir las motivaciones, intereses y criterios que motivan la búsqueda de productividad, a través del mejoramiento de los procesos de trabajo y del desarrollo de las tecnologías científicas. Hubo en la travesía un énfasis particular en el liberalismo económico, para sacar a la luz algunas de sus revelaciones científicas que no suelen quedar a la vista; asimismo, captar lo distintivo del subdesarrollo en su dinámica peculiar que, por los lazos que teje con el exterior desarrollado, daría claridad sobre la distribución desigual de excedentes, no sólo entre clases, también entre países.

La segunda parte se dedica al *enfoque territorial del desarrollo rural*, pues bajo su amparo programático se proyectan las políticas estatales destinadas a combatir la pobreza rural en los dos últimos decenios: una estrategia ambiciosa en su formulación, abarcadora por su presencia geográfica y merecedora de respaldo financiero e institucional, más allá de los países en los que se implementa.

El texto interroga el paradigma territorial en sus pretensiones y alcances; se revisan las circunstancias desde las que se justifica; se valoran sus

componentes, propuestas y fines. Se concluye que se trata de posicionamiento político-pragmático, cuyo sentido es normativo mas no interpretativo. El enfoque territorial del desarrollo no aspira a constituirse en una lectura de la conflictividad rural, en realidad, en ningún momento se lo plantea; en cambio, es contenedor de una trama discursiva integradora y democrática que lo inviste de legitimidad: la equidad de género, la implicación y participación horizontal de la sociedad, el tópico ambiental o sustentable, el acompañamiento estatal y coordinación de esfuerzos para generar sinergias, etc.; en su perfil y contenido guarda semejanzas con los programas de política social focalizada, en este caso, hacia los productores familiares y otros pobladores del medio rural, para facilitar su incorporación a los mercados. En ese sentido, inferimos que se trata de una línea de política regional complementaria y convergente al modelo de los negocios agrarios (eje principal), en cuanto llama a identificar, capitalizar y mercantilizar de los activos territoriales de diferente índole, incluso simbólicos, como vía para gestionar el desarrollo *in situ*.

La tercera sección comienza con una definición de las coordenadas de la nueva ruralidad, cara visible del cambio agrario. Enseguida se enuncian otros escenarios menos expuestos, que hemos identificado como los principales puntos de tensión en el ramo agrícola en la actualidad: el control de las corporaciones como tendencia; la precariedad de la ocupación agraria en correspondencia con la expansión de los agronegocios, y la producción familiar mermada en sus fines de reproducción. Otros nudos críticos, a los que no pudimos darle mayor espacio en el análisis, son el frágil equilibrio medioambiental originado en el *productivismo* y la *eficiencia* —dos valores centrales en el código axiológico actual—, y la vulnerabilidad de amplios sectores de la población rural a causa del despojo material y de medios de vida y, en especial, la vulnerabilidad agroalimentaria.

En el mismo apartado nos adentramos en los desplazamientos productivos de largo alcance en el tiempo, pasando por diferentes estadios que conducen, a la postre, a la sumisión del campo a las exigencias de acumulación trasnacional. Una vez situados en el presente, se explora en los atributos de los corporativos multinacionales y en la tecnología agraria (justamente de origen corporativo y científico), con sus implicaciones excluyentes y empobrecedoras en la estructura social.

El último capítulo comienza por rememorar los ejes nodales del modelo de los agronegocios en la región, para mostrar enseguida sus claros-

curos en términos de las cuentas nacionales; se hacen ostensibles los déficits y brechas que no se revelan a través de los indicadores. Después nos adentramos en varios países de la región para recuperar evidencia empírica; en esta parte se presentan datos esclarecedores que ratifican las tendencias expresadas en el plano interpretativo, a lo largo de los capítulos precedentes.

Se documentan los efectos de las estrategias exportadoras y de especialización productiva agropecuaria desde México hacia el sur del subcontinente, con particular interés en la situación de los pequeños productores familiares, la cantidad y calidad del empleo en los campos, el abasto agroalimentario, los ingresos, y otros indicadores sociales de incidencia para la población rural. Se concluye que, en efecto, se ha conseguido reestructurar los entornos rurales en sus tramas productivas a nivel de explotaciones agrarias, en escala operativa, en usos tecnológicos, mercados de trabajo, percepciones monetarias, flujos poblacionales y encadenamientos sectoriales, destino de la producción, institucionalidad imperante. Pero no —inferimos—, no se trata de movimientos con repercusiones y tendencias incluyentes; antes bien, se convulsionan los modos de vida, el uso del suelo, las prioridades políticas y la dinámica económica micro y macro, pero con efectos excluyentes y empobrecedores de las mayorías.

Como acotación final, cada uno de las partes que componen este texto fue organizado en su interior de modo que pudiera ser consultado como un escrito independiente; así que en cada sección se incluyen conclusiones y referencias bibliográficas. Claro está que el objetivo que se plantea el documento, como conjunto, sólo se podrá apreciar en una lectura íntegra.

BIBLIOGRAFÍA

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO) (2016), *El Estado de los bosques del mundo 2016. Los bosques y la agricultura: desafíos y oportunidades en relación con el uso de la tierra*, Roma. Disponible en línea: <http://www.fao.org/3/a-i5588s.pdf>.

I. CÓMO EXPLICAR LA PROSPERIDAD (O SU AUSENCIA). RESPUESTAS DESDE LA ECONOMÍA POLÍTICA

Sus análisis dejan al desnudo, con gran rigor, los principios subyacentes en el sistema capitalista, así como el proceso histórico que los produjo (...). Y aunque algunas partes del cuadro tengan que ser pintadas de nuevo, el resto conserva su valor.

ERIC ROLL, A PROPÓSITO DE LOS CLÁSICOS (1994, p. 130)

¿Cuál es la vía adecuada para entender cómo funciona la economía rural y las carencias de sus habitantes, en este momento, en sociedades tan complejas? ¿Cuál la ruta más prometedora en la aprehensión de las leyes que rigen la dinámica productiva agraria y que la impulsan hacia los mercados globales? ¿Cómo dar cuenta de sus procesos en los términos adecuados y con la lente más clara, para explicar luego las causas de sus problemas crónicos y de los que van emergiendo? Estos problemas tienen tanto en común en el subcontinente, siendo éste multicolor.

Se ha optado por un sendero que remite a los esfuerzos intelectuales que interrogaron temprano a la realidad capitalista y que, a la vuelta de los siglos, abonan la construcción de la teoría social crítica y en concreto, a la Economía Política. Tejido científico y discursivo que, poniendo el foco en las relaciones de producción, no elude el entendimiento del Estado, las instituciones jurídicas, el devenir histórico y las políticas públicas, entre muchas otras dimensiones de lo social. Al mérito de no ceñirse por contornos disciplinarios, la teoría crítica deja al desnudo los presupuestos epistémicos desde los que se elaboran las explicaciones hegemónicas, incluso cuando ostentan pretensiones de científicidad.

Así pues, este primer apartado se organiza con cierto afán didáctico, por su secuencia cronológica, para hacer nítida la trama teórica de los apartados siguientes. Se trata de recorrer de forma simplificada las reflexiones preliminares y más tarde las teorías, que inquieren en las causas de la prosperidad de los pueblos, en el origen de la generación de la riqueza material y su distribución. Ello, a efecto de traer al presente sus formulaciones nucleares y evidenciar aquellas explicaciones científicas que ponen al descubierto la estructura del sistema económico; explicaciones que no

deben obviarse en la comprensión de la dinámica rural y agropecuaria de América Latina, en tanto subdesarrollo capitalista.

Para no errar en el camino téngase presente que, por un lado, corren los procesos sociales en su desenvolvimiento histórico, tal y como se registran en su complejidad y dialéctica, en su integridad —puesto que todo hecho social es económico, político, cultural, lingüístico, histórico, antropológico, geográfico y demográfico, etc.—. Y no muy lejos de estos hechos vienen como eco, como respuesta tentativa y a veces como refuerzo ideológico, las lecturas que de tal realidad se hacen, con aspiraciones de rigurosidad científica eventualmente. Interpretaciones que se apegan con mayor o menor fidelidad a los referentes fácticos que pretenden captar.

Conviene dejarlo bien claro: Las relaciones sociales en su despliegue dialéctico transcurren como devenir histórico —lo concreto real, si nos remitimos al método de la economía política (Marx, 1974)— y, en función de éstas y justamente para dar cuenta de su causalidad, de sus regularidades, salen al paso también en secuencia histórica los relatos más o menos rigurosos y objetivos de esos hechos —lo concreto pensado—. Esta última proyección conforma esa historia de las ideas, que antecede a la formulación de las doctrinas o escuelas científico-sociales.

Enseguida un rápido recorrido, necesario para arribar a la consolidación de la Economía Política Crítica y para exhibir los componentes modulares de su marco teórico-conceptual; precedente y pilar de la interpretación del subdesarrollo regional, que también se presenta condensado. Esta plataforma hará posible leer, científicamente y con un enfoque crítico, las causas y objetivos de los cambios en la estructura socioproductiva del agro latinoamericano.

EL ORIGEN DEL EXCEDENTE

Los esfuerzos encaminados a explicar el entorno socioeconómico se presentan desde la antigüedad respecto al intercambio comercial, al uso de la moneda, a la administración de unidades domésticas, al aprovechamiento de la propiedad y del trabajo ajeno, entre muchos otros asuntos de sentido para su tiempo y espacio. Ya entonces sus revelaciones dieron la pauta para tomar decisiones sobre la hacienda privada y, en menor medida, sobre la *res publica* implicando en su manejo criterios éticos; evidentemente, un *deber ser* resultante de visiones sobre lo que importa o es prioridad para el

logro de ciertos fines (Mauri, 2018). Porque la historia de las ideas está siempre articulada al itinerario de los sistemas filosóficos y a los códigos de valores que conllevan.

Cerca de dos milenios antes de alcanzar el rango de ciencia, el pensamiento económico incorporado a la reflexión filosófica se cuestionó sobre el manejo de bienes escasos y sus causas, por una parte, y por otra, sobre la abundancia material, cómo lograrla y obtener el mejor provecho de ella.

Cierto que la confección del conocimiento científico en materia económica no es un proceso lineal y acumulativo (Gómez, 1999), pero sí se construye sobre los aciertos y errores precedentes. Nociones del acervo conceptual de hoy son legado de la observación sistemática que *Aristóteles* y, en menor medida, *sus coetáneos* lograron respecto al régimen esclavista ateniense, en el que se gestó un sistema mercantil y fiduciario y en el que operaba una marcada división del trabajo. De sus análisis se desprenden aproximaciones iniciales a los conceptos como *valor de uso* y *valor de cambio*, *clases sociales*, *producción* y *reproducción social*, *crédito*, *interés*, *dinero* y *circulación monetaria* (Roll, 1994). Con tales aportes, Grecia antigua se erige como la cuna de las ciencias todas y, por supuesto, de la economía política.

Muchos siglos adelante, superado el repliegue de avidez científica que significó el medioevo y las reflexiones económicas de los escolásticos, aprisionadas por la ética cristiana, se revitalizan las indagaciones económicas sobre criterios objetivos. Sólo que en lo sucesivo el objeto de observación no es una sociedad fincada en relacionamientos productivos, en formato de esclavitud bajo un régimen de propiedad privada (como en la época antigua), ni aquella que se nutre de la servidumbre y el tributo, con predominio de la posesión eclesiástica y en menor medida de la monarquía. El análisis apuntó, en ese momento, a una sociedad organizada a partir de la relación capital-trabajo, si bien en proceso de maduración.

Las exploraciones con fines de conquista y mercadeo, sumadas al atesoramiento por explotación cruda, saqueo y rapiña —durante algunos siglos de acumulación originaria— hicieron posible el posicionamiento económico y político de una burguesía, comercial en primer instancia.

Los nuevos relacionamientos económicos, con entramados de poder político que se despersonalizan, ofrecen un escenario socioeconómico por completo distinto; ya no estamental, pero igualmente asentado en clases definidas desde la posesión o carencia de medios de producción. Política y jurídicamente, las libertades de índole capitalista se irán institucionali-

zando en el marco de estructuras estatales modernas, a través de procesos revolucionarios que prosperan al amparo ético y argumentativo de la filosofía iusnaturalista.

Para los siglos XVII y XVIII, el conocimiento científico había tomado distancia del anclaje religioso merced al renacimiento, la reforma y a las ideas cartesianas, dando pasos firmes hacia su consolidación ulterior. En ese trayecto, las concepciones y prácticas mercantilistas (Fernández, 2015) y las elaboraciones teóricas de los fisiócratas, sobre producción agraria, (Charbit, 2002) son eslabones de una cadena que dará lugar a la economía política decimonónica, en sus versiones inglesa (burguesa) y alemana (proletaria) sucesivamente.

No más reparos puritanos respecto a la ganancia y a la búsqueda de fórmulas idóneas para procurar el lucro. Las disertaciones económicas inquietan francamente sobre las raíces de la prosperidad material de los pueblos, sobre el origen de las rentas y las utilidades. A lo que se responde que éstas provienen directamente de una balanza comercial favorable, el proteccionismo y el control estatal sobre los recursos, la moneda y los metales preciosos; en tales términos lo postularon los *mercantilistas*, quienes apostaron por un Estado fuerte (Rojas, 2007).

En cambio, en la óptica de los *fisiócratas* la generación de excedente (*surplus*), la obtención de una nueva riqueza respecto a la ya existente, es resultado sólo de la labor de una clase productiva: la agraria.

Para ellos, la primera escuela de pensamiento económico, exclusivamente el trabajo agrícola, permite obtener un *producto neto* sobre lo consumido en virtud de las bondades de la tierra. Consideran, asimismo, que para mejor desplegar su potencial los agricultores no deberían estar limitados por reglamentaciones estatales o someterse a condicionamientos políticos, sino ceder ante el orden natural que está presente también en la vida económica. Por su parte, el resto de las clases no productivas, y particularmente la clase terrateniente o propietaria, deberían apoyar a los productores agrarios en la creación de riqueza (Gómez, 2000).

Les économistes —como se conoció también a los fisiócratas— observaron que Francia podría operar como un sistema económico interdependiente, con resultados positivos a condición de que se desarrollara en un régimen de libre cambio (*laissez faire laissez passer le monde va de lui même*).¹

¹ Dejen hacer, dejen pasar que el mundo va por sí mismo.

Se propusieron centrar el desarrollo en la agricultura aprovechando las innovaciones productivas en el ramo, como eran el drenado y adecuación del terreno, la roturación profunda, rotación de cultivos, siembra mecánica, etc. (Escartín y Velasco, 2009).

El mérito de François Quesnay, el más destacado entre los fisiócratas, fue encontrar —en tiempos de transición económica y convulsión social— la ruta para ratificar al *trabajo humano* como elemento clave en la generación de riqueza material y vincular su productividad al excedente o producto neto, si bien circunscribe los alcances del trabajo creador de valor al agro, pues desde su perspectiva sólo la naturaleza es capaz de multiplicar lo que recibe gracias al trabajo. El resto de las actividades económicas y, por ende, el trabajo empleado en ellas son relevantes, pero estériles en el sentido de que no dan como resultado un producto adicional al invertido.

Con sus límites, lo revelado por Quesnay tienen cierta proximidad teórica con las conclusiones a las que llega William Petty, casi un siglo antes en Inglaterra.

Las investigaciones de Petty estuvieron guiadas por fines prácticos en materia de tributación. Su interés fue sentar una base sólida para el cálculo de la renta como base de los impuestos. En su búsqueda encuentra (como Quesnay) la existencia de un excedente, que nombró *renta natural*.

Ese excedente o renta es un remanente que se calcula sustrayendo lo aportado al proceso productivo en insumos y consumo del trabajador, lo que ejemplifica con la producción de cereales. Sólo que Petty hacer notar que esa renta o excedente agrario sí encuentra equivalencia con productos (y excedentes) de otras ramas económicas. Luego, al hurgar en lo que hace posible esas equivalencias, refiere al *trabajo* como determinante de ese valor (valor de cambio) de un bien cualquiera, principio activo de la riqueza, y señala al uso del *tiempo de trabajo* como rasero de las equivalencias de los distintos productos (Gómez, 1999).

Siendo en algunos aspectos mercantilista, Petty fijó su mirada en la moneda y el intercambio, para inferir finalmente que es *en trabajo* que se calcula el *valor* de una mercancía. Reflexión que remite a Aristóteles, quien descubre en la expresión del valor de cambio de las mercancías una relación de igualdad (Borisonik, 2013). Aquí la justificación para volver, así fuera superficialmente, a quienes abonaron la construcción de la teoría del valor.

QUID DE LA ACUMULACIÓN:
APROPIACIÓN PRIVADA DEL VALOR-TRABAJO

Fueron Adam Smith y David Ricardo quienes, hacia las últimas décadas del siglo XVIII y primeras del XIX, profundizan en esos hallazgos para abonar a la *teoría del valor-trabajo* o teoría objetiva del valor, piedra angular de la ciencia económica y postulado científico vigente. Ingrediente ineludible para explicar la dinámica que sustenta el enriquecimiento privado en las diferentes fases y modalidades del capitalismo, así como la distribución tan desigual de los excedentes en todas las ramas de la economía, no solo en el agro.

Se conoce bien que con Smith y Ricardo el análisis socioeconómico alcanza el estatuto de ciencia, por lo que son hoy conocidos como clásicos de la Economía Política en su vertiente liberal o burguesa. Apoyados en los métodos e interrogantes que ensayaron sus predecesores, y sin ser estrictamente contemporáneos, ambos se empeñaron en el entendimiento de las leyes que rigen el funcionamiento de la economía, suscribiendo las regularidades de los procesos productivos y comerciales en el momento histórico que les tocó vivir. Cumplieron, en muchos sentidos.

El momento era propicio. Los filósofos políticos de la modernidad habían aportado al avance del conocimiento objetivo y sistemático, en todas las disciplinas sociales, al desacreditar el sistema metafísico de explicación de la realidad por estar impregnado de prejuicios y ética cristiana. En su lugar sitúan la razón humana, asientan que es posible conocer la realidad en su causalidad interna, y encumbran un código axiológico en el que el ser humano es el centro y los derechos *inherentes* a éste son prioridad.

En esa concepción de lo social ampliamente compartida en esa época —la escuela naturalista—, se posiciona Adam Smith en el año 1759, cuando publicó la *Teoría de los Sentimientos Morales*. La obra es filosófica, discurre sobre las inclinaciones que son *naturales* al hombre; los impulsos que interpreta como legítimos por serle intrínsecos: el ánimo de libertad, el sentido de posesión material, la inclinación al intercambio, el egoísmo o amor a sí mismo, la compasión y la laboriosidad o hábito de trabajo.

El ideario resultó muy conveniente a los tiempos que corrían por sustentar que el afán de intercambiar, de sumar posesiones y el interés personal —incluso egoísta— son las motivaciones primigenias de la acción hu-

mana, y, por extensión, de la actividad económica. Todo lo cual, apreciado también desde esa postura, no debería ser motivo de preocupación, pues —guiado por su propio interés— el hombre, sin proponérselo, termina por beneficiar a los otros, que a su vez buscan lo mismo (Roll, 1974).

En su *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, publicada en 1776, Smith da a conocer su teoría económico-social a la que da continuidad David Ricardo² y otros partidarios del liberalismo decimonónico. Los conceptos que acuñan, sin ser los más de ellos de primera mano, trascienden a las siguientes generaciones de analistas, mas no siempre que son invocados son adscritos al contexto teórico del que forman parte y que a fin de cuentas es el que les da sentido.

Un profundo y riguroso análisis de los procesos de producción, intercambio y distribución del excedente social, que transcurren en la frontera del siglo XVIII y XIX, permite a Smith y David obtener las conclusiones que enseguida se destacan, con la aclaración de haber omitido, probablemente, aspectos importantes en la síntesis.

1. La prosperidad de los pueblos no depende del atesoramiento de metales, del comercio exterior favorable, ni de la agricultura estrictamente como pretendieron tus antecesores, sino del trabajo humano. El trabajo es creador de valor, la fuente de la riqueza social, y se materializa en excedentes de producción sobre lo invertido; la medida del valor es el tiempo de trabajo.
2. Ese trabajo logra mayor capacidad productiva, es decir, que rinde más excedente, por la especialización en una tarea determinada y por el uso de los medios de trabajo —insumos, instrumentos, conocimientos, instalaciones, etc.— más adecuados.
3. La división del trabajo favorece la especialización porque abona al perfeccionamiento de técnicas, procedimientos e implementos idóneos a cada actividad.
4. La especialización y división del trabajo, además de potenciar la productividad laboral y aumentar la producción, permiten reducir tiempos de trabajo y costos, por lo que ambas son positivas a la sociedad por cuanto aportan al crecimiento de su acervo material. Una y otra son, asimismo, incitadas por la competencia.

² Su principal obra se publica en el año 1817, *Principios de Economía Política y Tributación*, ediciones posteriores introducen ajustes a sus teorías.

5. La división del trabajo opera también entre países a través del comercio exterior, y se vincula a sus ventajas absolutas, las que más tarde Ricardo llamará ventajas comparativas.
6. La sociedad capitalista funciona y prospera a partir de la producción y el intercambio de excedentes.
7. En su estructura económica y, en particular, en el circuito de generación de excedentes (dimensión estrictamente productiva) participa un sector propietario de los medios de producción, compuesto de terratenientes y capitalistas y de otro sector, el de los trabajadores, carente de medios de producción dispuesto a emplearse por un pago.
8. Cada sector social aporta lo que posee en la fase productiva del ciclo económico, a saber: tierra, capital y trabajo, constituyendo estos los tres factores de producción, y cada uno de ellos recibe por su aporte una fracción del excedente obtenido; sus ingresos asumen la forma de renta, utilidades y salario respectivamente.
9. Puesto que sólo el trabajo es la fuente de valor, aquello que se distribuye entre los tres factores sólo puede provenir de lo generado por el sector que efectivamente trabaja. En ese sentido, el producto excedente es el origen de la ganancia o utilidades y de la renta. Smith llamó *deducción* a esa parte del excedente que es retenida por los propietarios del acervo (medios de producción).
10. Si los propietarios de los medios de producción no recibieran un ingreso por su aporte, no tendrían razones para tomar el riesgo de invertir. En cambio, lo que lleva a los trabajadores a emplearse por un salario no es el interés de acrecentar su patrimonio, sino la necesidad de allegarse también en el mercado los bienes necesarios, vivir ellos y sus familias (salario de subsistencia).
11. En el circuito del intercambio de excedentes (el mercado), los productos se canjean porque son semejantes en cuanto a su esencia, el trabajo abstracto (valor de cambio) contenido en ellos; y el tiempo de trabajo es la medida de ese valor, de donde resulta el precio real o natural de cada bien (su precio en trabajo). El precio de mercado, por otra parte, es momentáneo y estará en función de la oferta y la demanda.
12. En el rejuego económico, todos son en alguna medida comerciantes, y la sociedad misma se transforma en una sociedad comercial,

siendo el dinero el medio de cambio generalmente aceptado para facilitar el intercambio de mercancías.

13. En la producción capitalista, el trabajo —no la fuerza de trabajo— es una mercancía (así lo suscribe D. Ricardo).
14. El capital es un acervo (*stock*) en manos privadas que se destina a emplear “a gente laboriosa suministrándole materiales y medios de subsistencia, para obtener un provecho al vender su trabajo o lo que su trabajo incorpore al valor de los materiales” (Smith, 2007, p. 41).³

En apretadas líneas es como funciona internamente la *sociedad comercial*, con base en una estructura económica donde los propietarios de los medios de producción se movilizan por mayores excedentes, en la expectativa de mejorar sus utilidades o beneficios (*profits*). Esta es la fuerza motriz del capitalismo, y así queda asentado ya con la vertiente inglesa de la economía política.

A la dinámica le llaman acumulación y empleo de capital (*accumulation and employment of stock*), y se reproduce dado que existen determinadas condiciones históricas que hacen posible esta forma de organización social. Estas condiciones son la formación de patrimonio inicial o acervo por parte de un sector social y, como contraparte, el despojo originario de otro sector social (los trabajadores) respecto a todo medio de producción y de vida. Pues “en el estado original de cosas que precede tanto a la apropiación de la tierra como a la acumulación del capital, todo el producto del trabajo pertenece al trabajador. No lo comparte con terrateniente ni con patrón alguno” (Smith, 2007, p 55).⁴

Hasta aquí la recuperación de los aportes clásicos, estrictamente teóricos, ha intentado dejar fuera aseveraciones filosóficas y juicios de valor en cuanto ha sido posible, pero en realidad los autores no deslindan en sus obras las afirmaciones científicas de las de tipo normativo, respecto al de-

³ “As soon as stock has accumulated in the hands of particular persons, some of them will naturally employ it in setting to work industrious people, whom they will supply with materials and subsistence, in order to make a profit by the sale of their work, or by what their labour adds to the value of the materials.”

⁴ “In that original state of things, which precedes both the appropriation of land and the accumulation of stock, the whole produce of labour belongs to the labourer. He has neither landlord nor master to share with him.”

ber ser en el ordenamiento la sociedad; se encuentran amalgamados, hacen parte sustancial de sus proposiciones.

Por ello y porque en este sistema filosófico-doctrinario se finca discursivamente el neoliberalismo actual,⁵ conviene hacer énfasis en el contenido de los párrafos siguientes, puesto que es al amparo de estos postulados, llevados al plano de la política pública, y el poder corporativo que se ha lanzado a la agricultura regional (y a toda la estructura económica en realidad) hacia la especialización productiva y los mercados globales.

La economía política liberal —y, en concreto, la obra de Smith que es su pilar indiscutible—, se proyecta desde las premisas epistémicas del naturalismo:⁶ La existencia de una predisposición en la dinámica social que la conduce de manera espontánea, automáticamente al orden, a un orden natural superior y perfecto, en contraposición al estado de cosas que pueden proporcionar las instituciones humanas. En consecuencia, si la tendencia al equilibrio es inmanente a la dinámica social, lo conveniente es apostar a las leyes que gobiernan ese movimiento, tener confianza en las leyes naturales.

Llevada esta concepción al ámbito normativo (o del deber ser) es congruente que, en materia de política económica e instituciones que la respaldan, se abogue por un entorno de libertad en la producción e intercambio, y que la postura sea no coartar los afanes de acumulación, no inhibir la expansión de los mercados. La creencia es que sobrevendrá por sí misma la asignación más eficiente de los recursos, a condición de dejar moverse libremente los factores productivos, en una espiral de crecimiento donde todos terminarán por beneficiarse. Ante los posibles desvíos del sistema económico, los dispositivos de ajuste son innecesarios, pues intrínsecamente tienden a la autorregulación, a modo de una *mano invisible* que lo vuelve a su cauce. Esa mano invisible es la libre competencia.

En esta trama argumentativa, la propiedad privada y la libre empresa no son espurias, tienen un sentido social, una razón de ser; asimismo, los intereses particulares propenden a igualarse con los de la sociedad y a ser finalmente convergentes.

Ya de vuelta a su momento histórico, en plena revolución industrial —la primera—, dirigentes de Estados y hombres de negocios acogieron el

⁵ El liberalismo del siglo XIX tomó un nuevo aire con base en la obra *Camino de Servidumbre* de Friedrich Hayek, publicada en 1944.

⁶ David Ricardo comulga con postulados naturalistas, pero como premisas de sus análisis es que los asume, no los discute.

discurso con entusiasmo, evidentemente. El posicionamiento político que acompañó ese sentir fue pronunciarse para que la autoridad no contuviera las inclinaciones y prerrogativas individuales, y en cambio sí para tomar medidas y establecer sanciones, a efecto de resguardarlas. Recordemos que Inglaterra estaba entonces algo adelantada en el desarrollo del capitalismo respecto al resto de Europa, y que la revolución francesa fue clave en la propagación del ideario y las instituciones liberales por el resto del mundo.

A modo de balance, dejando de lado el sustrato político de sus formulaciones, la escuela clásica entrega una lectura lúcida del capitalismo; una radiografía que evidencia sus estructuras e interrelaciones íntimas, que expone las motivaciones que impulsan el involucramiento de cada sector mostrando lo que cada uno de ellos obtiene, en cambio, en un movimiento que se reproduce a una escala creciente.

Su legado no ofrece, claro está, todas las respuestas, pero forma parte de estas incluso dos siglos después, con un capitalismo tan evolucionado. Un capitalismo que, como se verá, se organiza y reproduce en dos modalidades distintas, interrelacionadas y complementarias. O, por decirlo de algún modo, en una versión desarrollada y otra subdesarrollada.

CAPITAL, RELACIÓN SOCIAL EN MOVIMIENTO

Eric Roll expresa, a propósito de la vertiente liberal de la economía política, que sus teorizaciones incluyen elementos que sirvieron para apoyar una concepción distinta de la sociedad, desde principios políticos distintos (Roll, 1994, p. 143).

En efecto, Karl Marx y Friedrich Engels también se plantearon conocer científicamente el capitalismo, pero situados en un paradigma epistémico diametralmente opuesto en su contenido ontológico: el materialismo dialéctico. Desconocen en lo social un principio de armonía y equilibrio intrínsecos; sostienen su esencia cambiante, contradictoria y conflictiva, compleja tanto en apariencia como en su esencia.

Como la versión burguesa, la economía política crítica o proletaria se proyectó desde el reconocimiento de una totalidad susceptible de ser conocida en su legalidad interna, objetiva. Empero, la segunda sí lo hizo explícito en su método de aprehensión de la realidad: el método de la

economía política (Marx, 1971); mientras la economía inglesa es abarcadora en los hechos. Su análisis fundante, el de Smith, comprendió además de lo económico, lo político y lo histórico.

Por su parte, los desarrollos teóricos del marxismo más consistentes ciertamente ponen el foco en la economía: en las *relaciones sociales de producción* que, en un sentido amplio, incluyen los vínculos sociales que se establecen a propósito de la producción, distribución, intercambio y consumo. Este ámbito de análisis, en su acervo discursivo, comprende la *estructura* o base material y es *determinante* en el ordenamiento social. No obstante, la aspiración es constituir —en una teoría social unitaria y comprensiva, con un sentido histórico, integrando a lo económico— las dimensiones política, jurídica, institucional y cultural. Lo que en tiempos recientes los científicos sociales han dado en nombrar meta-relato, para distinguirlo de las teorizaciones de alcance intermedio o micro, formuladas para explicar sucesos puntuales o una serie de ellos.

Otra pretensión manifiesta de la lectura marxista de lo social es erigirse en herramienta de transformación, ya que sumaba a su rigor explicativo un desafío crítico. Crítico de la postura de clase que impregnaba los escritos económicos liberales, y crítico del sistema socioeconómico que se asienta en una desigualdad original y que se desenvuelve como dispositivo complejo hacia la reproducción de ese estado de cosas.

No es fortuita la pretensión de lograr una influencia política en el devenir social. Es bien conocido el activismo de Marx y Engels, y el momento histórico era crucial. En el año 1849, cuando Marx publicó su obra *Trabajo asalariado y capital* (Marx, 2000), la revolución industrial estaba consumando la proletarización de Europa, si bien de forma heterogénea porque las regiones llevaban un ritmo diferenciado (Dobb, 1999). El movimiento obrero, asimismo, estaba ya dando pasos en su organización y reivindicaciones de clase, sobre todo en Inglaterra. En esas primeras confrontaciones se reclama al empresario emplear al trabajador hasta el límite de sus fuerzas, y desecharlo cuando ya no le es útil.

Retomando el hilo teórico, el marxismo en tanto edificio conceptual se articuló en torno a la *teoría del valor-trabajo*, en el estado que la dejaran los clásicos. El valor (valor de cambio) fue redefinido como el *tiempo de trabajo socialmente necesario* para generar un bien. Esto es, el tiempo de trabajo promedio en atención a las condiciones de producción normales y vigentes en una sociedad (Marx, 1985, p. 48).

Sobre esa base se enuncia la *ley del valor*. Regla que se cumple sin excepción y que preside el intercambio mercantil: *la igualdad en los intercambios*, desde que los productos contienen en esencia dimensiones equivalentes de tiempo de *trabajo abstracto*, más allá de que ese valor se encuentre objetivado o materializado en objetos útiles (*valores de uso*) distintos.

Al profundizar en la interrogante ya planteada por Smith, de por qué el valor pagado al trabajador como salario no se corresponde con el valor obtenido por el empleador, al final del proceso productivo, si la ley del valor rige sin excepción, Marx reveló la existencia de un tiempo de trabajo durante el cual el obrero genera un valor suplementario al valor de su salario; un *tiempo de trabajo no pagado o excedente*, durante el cual genera un *plusvalor* (Marx, 1985). Aquí cabe recordar que Adam Smith identificó antes que Marx un excedente generado por el obrero, pero retenido por los propietarios de los medios de producción como recompensa a su participación en el proceso productivo, al que llamó *deducción* (Smith, 2007).

Apoyado en ejemplos concretos, Marx explica lo que a nivel abstracto ocurre: en el circuito mercantil el empresario compra la *fuerza de trabajo* (o capacidad de trabajo) ofertada por el obrero como lo hace con cualquier otra mercancía, y la adquiere no por debajo de su valor sino por su valor efectivo estimado como salario, el tiempo de trabajo promedio para reemplazar tal mercancía.⁷ Ya en el circuito productivo el empleador usa o *consume* esa mercancía que ha comprado, pero no lo hace sólo hasta recuperar lo pagado como salario, sino más allá para obtener el plusvalor que es la base de su ganancia.

Esto es posible porque la fuerza de trabajo es una mercancía excepcional, la única que al ser consumida da como resultado un valor mayor de lo que le cuesta al empresario, por lo que a ese desembolso (adelanto de capital) lo llamará Marx *capital variable*, para distinguirlo del *capital constante*, compuesto por el gasto realizado en bienes o medios de producción necesarios también para el proceso de trabajo, pero que sólo transfieren su valor al producto final (Marx, 1985).

⁷ Jaime González Martínez precisa, siguiendo a Marx, que la capacidad de trabajo (energía) se desgasta cuando el obrero la usa en su actividad productiva, y para restablecerla día con día, garantizado su presencia continua en el sistema, se requiere que los trabajadores y sus familias dispongan de un cierto monto de bienes y servicios que satisfacen sus necesidades de alimentación, vestido, calzado, salud, educación, vivienda, recreación, etc. (González, 2005, p. 65)

Es así que la inversión en salarios se recupera con un plus, porque la fuerza de trabajo es un valor que se *valoriza*. Del consumo de una mercancía se extrae valor; ninguna otra mercancía, al ser usada o consumida, tiene esa cualidad.

Una vez despejado el origen del plusvalor, éste fue clasificado en *absoluto y relativo* (Marx, 1985). Dos canales o métodos distintos para extraer ese excedente o *plus-producto* respecto a la inversión inicial; dos momentos sucesivos en el desenvolvimiento lógico e histórico del capital.

Lo expuesto en líneas anteriores, además de poner en claro la auténtica fuente del *excedente* o riqueza social, como valor no pagado (o plusvalor), es el núcleo que soporta la teoría de la explotación entre clases. De la existencia de ese plus producto se desprende la fórmula del capital que expone Karl Marx en el libro primero de *El Capital. Crítica de la Economía Política*, su obra económica más importante (D – M – D’). También del análisis del plusvalor se colige el tránsito de la subsunción formal a la subsunción real, como etapas sucesivas del sometimiento o subordinación del trabajo al capital en la historia económica (Marx, 1985).

En esencia, Marx hace patente que el dinero (D) destinado a la compra de mercancías (M), necesarias para poner en operación el proceso productivo, sólo puede valorizarse, y por tanto dar como resultado un dinero acrecentado (D’), porque en ese proceso se consume fuerza de trabajo.

Otro aspecto a destacar es que la valorización, como creación de valor nuevo, como sustento de la riqueza material, tiene lugar en el *circuito de la producción* y no en el circuito de la circulación: ocurre cuando la fuerza de trabajo interviene o actúa sobre otros medios de producción para transformarlos en algo distinto. Actúa, se ha dicho, sobre otros medios de producción, puesto que la fuerza de trabajo deviene en un medio de producción más, y la suma de todos ellos conforman las fuerzas productivas.

Así pues, la fuerza de trabajo es en el circuito mercantil una mercancía, mientras en el proceso productivo es un medio de producción. Es el valor de uso de esta particular mercancía lo que le permite acrecentar la riqueza material existente. La fuerza de trabajo al entrar en acción “modifica su magnitud de valor, adiciona un plusvalor o se valoriza, y este movimiento lo transforma en capital” (Marx, 1985, p. 184)

Teniendo presente lo anterior, lo peculiar del capitalismo como modo de producir, y lo específico del capital como relación social, es el empleo de la fuerza de trabajo de una clase desposeída para obtener un plusvalor,

y la apropiación privada de ese plus producto por la clase propietaria, en una sociedad mercantil (o de intercambio de excedentes).

Por tanto, la noción de plusvalor encierra o sintetiza la subordinación de una clase —el proletariado— a los intereses de otra —capitalista—. No se trata sólo de una clase propietaria frente a otra no propietaria, donde la segunda se somete a la primera (eso vale en general para otros modos de producir), se trata de la extracción de excedente a partir de la adquisición y uso privado de fuerza de trabajo colectiva, en relacionamientos sociales que aparentemente son equitativos y libres.

De ahí que el capital en Marx no es un acervo o *stock*, como lo apuntan los clásicos ingleses, sino una *relación social* en movimiento, nexo de interdependencia y subordinación entre clases antagónicas.

En algún modo, las declaraciones que hicieron Smith, Ricardo e incluso Thomas Malthus (Poo, 1990, p. 106) en su momento, sobre el enfrentamiento de intereses al distribuirse el excedente obtenido en la producción, fueron la antesala de la teoría de clases sociales antagónicas distintiva del marxismo, expliquemos.

Una vez resuelto, parcialmente, por Smith la cuestión del origen del excedente o la riqueza social, Ricardo señala que el gran problema de la ciencia económica se desplaza, para situarse ahora en la “determinación de las leyes que rigen el reparto de excedente entre los sectores que concurren a la producción”. Así se plantea la necesidad de una teoría del desarrollo económico interpellando sobre los efectos de la acumulación de capital en el largo plazo (Ricardo, 2003).

Claramente Smith se aproximó al tema del reparto de ese excedente, pero abandonó esa senda analítica para dejar a la mano providencial de la competencia lo concerniente a la circulación mercantil y a la compensación de los factores productivos por su aporte. Hasta avizó tensiones sociales, por ejemplo, al prevenir que las utilidades tenderían a bajar conforme la sociedad progresaba (Smith, 2007).

Ricardo sí fue más lejos al afirmar que, en la dinámica de crecimiento económico industrial, afloraba la confrontación de intereses entre clases; sí, clases, aunque no en el sentido marxista. Hizo notar incluso que entre los mismos capitalistas o terratenientes sus pretensiones se enfrentan en el rejuogo de la competencia. Asimismo, tuvo claridad en que las utilidades y los salarios se mueven en relación inversa, conforme avanza la acumulación (Ricardo, 2003).

Los clásicos eludieron temas y sortearon caminos que pudieron explorar, pero es claro que Smith y sobre todo Ricardo dejaron la mesa puesta para hurgar en las tendencias críticas que conlleva el despliegue histórico del capitalismo, como el desempleo que resulta del avance tecnológico.

Ricardo fue certero al vincular el desempleo con el incremento de la mecanización, asentando que cuanto más valor en *trabajo pasado o acumulado* contenga un artículo (en maquinaria, instalaciones, implementos, materiales, etc.), menos *trabajo vivo o presente* será necesario. Con medios de producción especializados, el trabajo tiene un mayor rendimiento y se abre la posibilidad de prescindir de trabajadores en el circuito productivo, luego, en el plano de la circulación se reduce la cantidad de obreros que se demandan. Y estando claro que el empresario persigue las mejoras que redundan en su competitividad, la tendencia apunta invariablemente a sustituir factores productivos, específicamente capital por trabajo, afectando la cantidad de plazas laborales disponibles.

Ricardo concede, por consiguiente, que la acumulación de capital no conduce al equilibrio ni al empleo total, incluso en condiciones de un mercado sin regulaciones. Exhibe sin pretenderlo que el desarrollo económico no es terso sino socialmente problemático; que la competencia conduce a la reducción de ganancias y a la confrontación de capitales en torno a ellas; que el incremento de capital como acervo y el progreso técnico implican pérdidas para el trabajador por el desplazamiento de mano de obra. Las tendencias se hacen más patentes conforme prospera la acumulación de capital.

Thomas Malthus, como otros liberales sucesores de los clásicos (Roll, 1994), también expresaron preocupaciones; quebrantan la idea de la autorregulación del sistema económico al seguir el comportamiento de la población, población que en el capitalismo parece que crece desproporcionadamente y tiende a estar de sobra. El tema también ocupa a Marx sobre todo en el capítulo XXIII de *El capital* donde explica, desde otro lugar y sobre otras bases teóricas, la presencia de población sobrante que opera como un ejército industrial de reserva para la acumulación (Marx, 1985), más otros contingentes de potenciales trabajadores, pero marginales, que el capital en su camino tiende a alimentar.

Los escritos de Marx y Engels, y otras formulaciones posteriores en la misma ruta teórica, han ratificado que el desempleo y la ocupación al

margen de las relaciones salariales cobran sentido desde el movimiento íntimo del capital, en su estructura de clases confrontada. En tiempos más recientes, las contradicciones y desequilibrios sociales —que conlleva la acumulación en su devenir histórico— acentúan el problema laboral expresándose sobre todo como exclusión salarial y precariedad generalizada.

Las explicaciones que se centran justamente en el progreso tecnológico y la subsunción del trabajo al capital, con su resonancia en el subdesarrollo, son la veta temática que nos interesa seguir para aportar a la comprensión de los desplazamientos productivos recientes del agro latinoamericano, sus causas, orientaciones y sus nudos críticos.

LA CIENCIA EN EL NÚCLEO DEL DESARROLLO-SUBDESARROLLO

Una vez esbozado el modo de operar del capital como relación social, en su estructura y motivaciones internas, en este apartado se enuncian otros elementos teóricos necesarios para comprender lo específico al capitalismo latinoamericano, aquello que lo constituye internamente como subdesarrollo. Los aportes que siguen fueron elaborados en sintonía con las argumentaciones marxistas sobre la economía y la historia social, en sus propuestas originales.

Es una lectura del subdesarrollo que difiere del estructuralismo y de la modernización, en sus razonamientos sobre la realidad regional que observan, ambos, como atrasada respecto a un capitalismo consolidado, por decirlo de alguna manera.

También toma distancia de la escuela de la dependencia y otras vertientes neomarxistas, si bien persevera en la intención de ser un relato científico crítico y alternativo, una mirada con apego a la específica circunstancia histórica de la región.

Su autor, Víctor Figueroa afirma que el subdesarrollo capitalista debe ser explicado a partir de “la forma que asume la organización y la explotación del trabajo” en Latinoamérica, el eje de su argumentación es el concepto de *trabajo general* o *trabajo científico*. La formulación en extenso de la tesis que se sintetiza enseguida, puede encontrarse en su obra *Reinterpretando el Subdesarrollo*, publicada en el año 1986; otros escritos posteriores abundan sobre sus propuestas iniciales (Figueroa, 1996).

Sostiene Figueroa que el subdesarrollo sólo puede ser explicado en función del desarrollo, porque el primero es tal para provecho del segundo. Enseguida explica que el capital en condición de subdesarrollo no es la antesala del desarrollo o su estadio previo, es su consecuencia; resultado de la dialéctica del capital, de su reproducción ampliada (Figueroa, 1986).

En su despliegue histórico, llegado a un punto en su evolución, la relación capital-trabajo se abre paso en otros territorios que necesita y organiza para la realización de sus fines. Así, el capital —que no el desarrollo— se instala en estas nuevas regiones a impulso de motivaciones externas, no endógenas. Se trasplanta —valga la similitud— y se propaga, pero no en condiciones similares a los territorios de origen.

En principio, no hay duda de que estamos frente a la relación capital-trabajo. Es capitalismo por constituirse la relación salarial como el vínculo de producción predominante y como eje ordenador de la vida social, ahí donde predomina; se trata de la misma estructura de clases; está el sistema en sus fines, orientado a la acumulación; opera con base en el consumo de fuerza de trabajo y supone la apropiación privada de los medios de producción, en una sociedad mercantil.

¿Entonces qué es lo distintivo del subdesarrollo? Es distinto, desde luego, por el hecho de que existe y funciona a modo de apéndice de una entidad mayor, de la que depende y a la que alimenta; porque se transforma y se moviliza en sintonía, al ritmo de esa entidad ajena. En ese sentido, está supeditado, subsumido al capital desarrollado.

Pero no está supeditado porque precise de su financiamiento ni por el comercio desventajoso que lo vincula con el *mundo desarrollado*. Lo está porque funciona o se organiza en su nivel más íntimo, ahí donde se crea valor nuevo, soportado en un *modo técnico* (o paradigma tecnológico) que, por no haber creado ni ser capaz de recrear internamente, tiene que adquirir el valor nuevo de aquellos sitios que sí lo han generado.

Luego, el atributo o rasgo definitorio del subdesarrollo es esa carencia estructural de *trabajo científico* que marca la organización de sus procesos productivos e impone sus pautas en la extracción de plusvalor; es esa una subordinación de sus procesos más esenciales a las necesidades de acumulación de otras zonas, dado que el *trabajo científico o general* (que debe distinguirse del *trabajo inmediato*) no se organiza, no se explota ni se renueva sistemáticamente en el subdesarrollo. Lo peculiar es que en estas

zonas el trabajo inmediato debe explotarse por intermedio de un trabajo científico ajeno.

Aclaremos, y de paso encadenemos las nociones expuestas en el apartado precedente. El *trabajo inmediato* u operario a que se refiere Figueroa es la fuerza de trabajo; es esa energía viva que actúa efectivamente sobre el resto de los medios de producción, y que al hacerlo se valoriza para dar como resultado un *plus producto* o excedente.

En cambio, el *trabajo general* o *trabajo científico* lo constituye no el trabajo calificado manual —porque ese trabajo calificado es igualmente fuerza de trabajo o capacidad de trabajo, con más valor eso sí, por el tiempo de trabajo medio necesario que se requiere para su producción— sino el de tipo intelectual y analítico; el que es capaz de condensar un cúmulo de conocimiento de origen científico, acumulado y enriquecido de continuo, y que se concreta en dispositivos prácticos: tecnologías de punta, maquinaria especializada, perfeccionamiento de técnicas de manejo de recursos productivos, patentes, paquetes informáticos, etc.

Estas tecnologías tangibles o intangibles, por ponerlo en términos genéricos, son las aplicaciones prácticas de la ciencia básica, concebidas *ex profeso* para multiplicar el rendimiento laboral, para potenciar el trabajo inmediato que bien puede ser calificado o sin calificación. Son, asimismo, el resultado de inversiones privadas, eventualmente públicas, pero claramente orientadas a que la ciencia en abstracto se traduzca en dispositivos susceptibles de acrecentar la producción y la productividad.

El trabajo científico, ya objetivado como tecnología (es decir, dispuesto como mercancía con valor de uso y de cambio), se pone en circulación y a la postre se hace presente en el proceso productivo. Se transforma entonces en medio de producción, lo mismo que la fuerza de trabajo y otros insumos. En ese punto ambas formas de trabajo (inmediato y general) coadyuvan a la creación de valor nuevo, pero el trabajo inmediato lo hace directamente con su energía transformadora, incrementando la magnitud de su valor con el respaldo de las tecnologías; por su parte, el trabajo científico —hecho tecnología— lo hace de manera indirecta al potenciar la generación de valor, pero sólo con la intervención de la fuerza de trabajo.

En suma, para el capital, el trabajo científico es un activo estratégico que los países que lo alcanzan se empeñan en preservar deliberadamente, organizando su aprovechamiento. En cambio, su ausencia explica el subdesarrollo por lo que entraña sus procesos productivos, en primera ins-

tancia, y enseguida porque su ausencia trasciende al plano de la circulación mercantil y de la distribución de la riqueza material, manifestándose como transferencias netas de valor al exterior.

Hay que subrayar que ese activo estratégico no es la tecnología en sí, que bien puede comprarse, sino el trabajo general que hace posible renovarla reiteradamente. Justamente por ser clave la ciencia (y la tecnología) prosperan en el capitalismo con tanta celeridad, en el afán de valorización.

En la actualidad, la ciencia es factor de primer orden implicado en todos los procesos de producción, en cualquier rama económica, y en las actividades primarias, por supuesto. Sabemos ahora que ésta refiere al trabajo general como recurso no inexistente, pero sí escaso en el subdesarrollo. Asumirlo es necesario para captar lo que está detrás de los flujos comerciales y financieros entre países, para aprehender la raíz auténtica de la dependencia y el por qué los procesos se retroalimentan y refuerzan.

En realidad es una codependencia; el desarrollo también necesita del subdesarrollo para sustentar el crecimiento de sus economías, y con los ingresos que recibe fortalecer sus cuadros de científicos.

En la relación capital-trabajo, en su modalidad típica, cuando sí se ha desarrollado, se observa que la organización y explotación regular del trabajo científico es fruto de un largo camino. De haber ensayado, el capitalista, vías diversas para lograr excedentes, pasa de la forma de plusvalor absoluta a la relativa, para adelantarse a los otros capitales en la competencia. Es el tránsito histórico de la subsunción formal del trabajo al capital —propio de la industria en sus primeros momentos— a la subsunción real, hacia las últimas décadas del siglo XIX. Entonces se asimila lo que el trabajo general significa para la sobrevivencia y liderazgo empresarial, y se normaliza su aprovechamiento.

La segunda revolución industrial consumó esa segunda subsunción, como sometimiento del proceso laboral a los recursos de procedencia científica, mientras Latinoamérica incursionaba recién en el capitalismo. El paso siguiente fue instrumentar esa superioridad tecnológica para afianzar los lazos internacionales, productivos y mercantiles, que corresponden a la etapa imperialista del capital, prolongada hasta nuestros días.

Más de un siglo ya que Latinoamérica, en tanto subdesarrollo, experimenta en virtud de esos acomodos una desacumulación sistemática, porque aporta a la prosperidad y el apuntalamiento científico del desarrollo en detrimento del crecimiento endógeno.

Al adquirir tecnología no sólo paga lo que compra, tributa desde el núcleo de los propios procesos ese valor que obtiene con medios de producción ajenos, es la razón por la que no lo puede retener la mayor parte de la riqueza nueva que genera.

Es así que los países de la región experimentan derramas económicas internas disminuidas de modo sistemático, coartando su propio despegue científico. Desequilibrios en la balanza de pagos y carencias en el plano social son parte del tributo que se paga por el uso de tecnología importada. Probablemente, el punto más crítico sean los desajustes crónicos en el mercado laboral y la presencia permanente de una sobrepoblación; distintiva de las economías capitalistas que funcionan desde su nacimiento como tales, a partir del uso de trabajo general ajeno. Por lo que un amplio contingente de trabajadores potenciales está condenado a permanecer marginado de la relación capitalista y deberá situarse en ocupaciones no asalariadas. La tecnología foránea es fundamental para explicar la presencia constante de población sobrante en la región y su expansión a través del tiempo.

CONCLUSIONES

¿Por qué hemos llegamos hasta aquí en la exposición? ¿Cómo se justifica el contenido de este capítulo a efecto de centrar el análisis en la agricultura de América Latina, si la finalidad es conocer las causas de sus transformaciones productivas y de sus problemas más graves durante las últimas décadas?

Se estimó que era necesario comenzar poniendo en claro las herramientas analíticas. La dinámica social y su dimensión económica son har to complejas; las narrativas científicas que resultan más fieles a la realidad, que han de explicar o traducir a palabras, no se contentan con observar la superficie, lo aparente.

La estructura productiva del agro, hoy, el tejido comercial y financiero que lo implica y los impulsos que lo movilizan no se pueden aprehender a simple vista, ni separando los procesos a observar de esa totalidad de la que son parte. Tampoco se logra conocer a través de la experiencia, por muy cruda o aleccionadora que ésta pueda ser.

Un análisis a fondo, sistemático, prolongado y regularmente colectivo es indispensable, y éste no puede traducirse en un discurso explicativo

lógico y riguroso sin contar con los conceptos y las categorías adecuadas. Más nítidas resultarán las explicaciones si se hace evidente la plataforma epistémica que está en la matriz de los argumentos.

Este apartado pretendió, en suma, recuperar la terminología necesaria para dar sentido a este libro, situando cada noción en su contexto teórico preciso y sin perder de vista su sustrato epistémico. Al considerar que no bastaría enunciar los conceptos y definirlos a modo de glosario para captarlos, se buscó hacer explícita toda la trama hermenéutica, de lo contrario cada uno de sus componentes perdería su estricto significado.

La ruta consistió en traer del pasado algunos ingredientes que contribuyeron a la formulación de la teoría del valor-trabajo, a enunciar la ley del valor y a inferir la noción de plusvalor; se espera haber logrado una aproximación a otros elementos importantes que articulan la economía política alemana, por ser una lectura consistente de lo social, objetiva, crítica y vigente.

El hilo que nos condujo hasta ahí fue un cuestionamiento central; el mismo que ocupara a los clásicos de la ciencia económica: ¿de dónde emerge la prosperidad material?, ¿cuál es el origen del excedente?, ¿cuál es el misterio de la creación de riqueza nueva?

Esa pregunta, ya hemos visto, ha sido constante en la historia humana, pero sólo se solventa en la frontera de los siglos XVIII y XIX, con Adam Smith y David Ricardo. Sus respuestas refieren exclusivamente a la sociedad capitalista, que ellos calificaron como una sociedad de intercambio de excedentes.

Sus hallazgos fueron esclarecedores. La estructura productiva (y social), que analizan minuciosamente, es tal porque están dadas determinadas condiciones históricas. Refieren en concreto a la existencia de tres grupos sociales diferentes, que hacen corresponder con tres factores productivos, todos dispuestos o necesitados de ocuparse en actividades que les generen ingresos. Cada grupo social interviene de forma distinta a la generación de excedente, empero, concluyen sin disimulos que esa riqueza material nueva (el excedente) lo genera sólo uno de esos factores de producción: el trabajo.

Más tarde se destaca, ya en el contexto de un entramado explicativo distinto e ideológicamente opuesto, el protagonismo de la mercancía *fuera de trabajo* en la generación de ese nuevo valor. Enseguida, y justamente recuperando los puntos de tensión social en que los clásicos no se aden-

traron, se asienta que la relación social de capital fundada en la estructura *clases antagónicas* es crucial para entender a dónde van a parar esos excedentes, develando la lógica que rige la acumulación ampliada de capital. También tuvimos oportunidad de señalar cómo se justifican los ingresos del capital en el discurso científico del liberalismo decimonónico.

Por lo que refiere al relato científico y los postulados normativos del liberalismo económico, conviene tenerlos bien presentes por constituirse su *deber ser*, más que sus explicaciones objetivas, en el sustento del discurso neoliberal actualmente hegemónico.

En el último apartado, así como se reveló la estructura organizativa material que está en las entrañas de la distribución del producto social entre clases, se procedió a hacer visible el recurso estratégico, el factor determinante en el reparto de riqueza entre países desarrollados y subdesarrollados: el trabajo científico y, por extensión, la tecnología en que éste se materializa.

Antes de cerrar este apartado es preciso insistir en una cuestión cardinal; está dicho ya, pero para que no se pierda entre tanta frase. El porqué de la prosperidad material o su ausencia, las causas profundas de la concentración de la riqueza social, como contracara de la pobreza que marca la vida de las personas, así como la trayectoria de muchos países, no encontrará una respuesta en el ámbito del comercio o intercambio de mercancías. Ciertamente en los mercados importan, ahí se proyecta y se expresa la desigualdad esencial y preexistente; esa que está en el núcleo del despojo sistemático entre clases y entre países. En el circuito mercantil se retroalimentan procesos y se confrontan también las clases y las regiones en modalidades diversas de capitalismo. Por ejemplo, al momento de la compraventa de fuerza de trabajo puede negociarse, si la correlación de clases es propicia,⁸ que alguna parte del plusvalor que se crea retorne a manos del trabajador, que le reporte algún beneficio o remuneración extra. Pero, en última instancia, no es ahí que se define lo que ha de obtener cada parte como salario o como ganancia, toda vez que las reglas del juego están dadas desde la propiedad o carencia de medios de producción. No es lo mismo presentarse en el mercado a vender fuerza de trabajo, por necesidad o coerción económica, como única vía para subsistir, que decidir dónde

⁸ Cuando el trabajador se encuentra organizado como colectivo, y fortalecido en sindicatos; cuando el Estado interviene en la redistribución del producto social.

se ha de colocar la inversión. Luego, la respuesta ha de hallarse en el circuito de la producción.

BIBLIOGRAFÍA

- Borisonik, H. (2013), “El debate moderno sobre los escritos económicos aristotélicos”, *Revista de Economía Institucional*, 15(28), pp. 183-203. Disponible en línea: <http://www.scielo.org.co/pdf/rei/v15n28/v15n28a09.pdf>.
- Charbit, Y. (2002), “L'échec politique d'une théorie économique: la physiocratie”, *Population*, 57(6), pp. 849-878.
- Dobb, M. (1999) *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*, Siglo XXI, México.
- Escartín E. y F. Velasco (2009), “Quesnay y los conceptos generales de la fisiocracia”, en J. Astigarraga (coord.), *Ilustración, ilustraciones*, vol. 1, pp. 275-288. Disponible en línea: http://personales.us.es/escartin/Conceptos_de_la%20Fisiocracia.pdf.
- Fernández, R. (2015), “The Political Economy of Mercantilism”, *Iberian Journal of the History of Economic Thought*, 2(2), pp. 120-121.
- Figueroa, V. (1986), *Reinterpretando el subdesarrollo. Trabajo general, clase y fuerza productiva en América Latina*, México, Siglo XXI.
- (1996), “Origen, contenido y formas de la sobrepoblación ampliada en América Latina”, *Working Papers in International Development*, 96(12), pp. 1-45.
- González, J. (2005), “Salarios, precios y productividad, una aproximación al valor de la fuerza de trabajo en México”, *Análisis Económico*, 20(44), pp. 63-91. Disponible en línea: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41304404>.
- Gómez, L. (2000), “La fisiocracia o la fugacidad de una teorización que reaparecerá fortalecida dos siglos después”, *Ensayos de Economía* 11(17), pp. 84-137. Disponible en línea: <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ede/article/view/23899>.
- (1999), “Pensamiento económico de William Petty (1632-1687)”, *Ensayos de economía* 10(16), pp. 11-38. Disponible en línea: <http://bdigital.unal.edu.co/5575/1/luisjairgomez.19991.pdf>.
- Hayek, F. (2008) *Camino de servidumbre*, España, Unión Editorial. Dis-

- ponible en línea: <https://www.elcato.org/sites/default/files/camino-de-servidumbre-libro-electronico.pdf>.
- Marx, K. (1971), *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (GRUNDRISSE) 1857-1858*, vol. 1, México, Siglo XXI.
- (1985), *El Capital. Crítica de la Economía Política*, México, FCE.
- (2000), *Trabajo asalariado y capital*, Marxists Internet Archive. Disponible en línea: <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/49-trab2.htm>.
- Mauri, M. (2018) *Aristóteles: revisión contemporánea de una ética clásica*. Barcelona, Stágeira, Estudis Aristotèlics de Filosofia Pràctica. Disponible en línea: <http://diposit.ub.edu/dspace/handle/2445/122422>.
- Poo, V. (1990), *Orden del poder y saber económico: Ricardo y Malthus*, México, Universidad Autónoma de México (UNAM).
- Ricardo, D. (2003), *Principios de Economía Política y Tributación*, España, Ediciones Pirámide. Disponible en línea: <https://edoc.site/ricardo-david-principios-de-economia-politica-y-tributacion--pdf-free.html>.
- Roll, E. (1994), *Historia de las doctrinas económicas*, México, Fondo de cultura económica. Disponible en línea: https://books.google.com.mx/books?id=AT5kCgAAQBAJ&dq=eric+roll&lr=&hl=es&source=gbs_navlinks_s.
- Rojas, J. (2007), “El Mercantilismo. Teoría, política e historia”, *Revista Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú*, 30(5), pp. 75-96.
- Smith, A. (2007), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Amsterdam, Metalibri. Disponible en línea: https://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf.

II. EN BUSCA DEL DESARROLLO RURAL. EMPEÑOS DE LA ESTRATEGIA TERRITORIAL

En la defensa del enfoque territorial del desarrollo han convergido dos corrientes dentro de ese conjunto de simpatizantes. La de los que lo han entendido como resultado de un debate racional económico y sociológico que no ignora las posibilidades y limitaciones que tiene. La de los que guiados más por el activismo, y hasta el oportunismo en ciertos casos, que por la razón, han abrazado esta causa prometiendo a partir de ella más de lo que puede dar de sí.

MANUEL PÉREZ-YRUELA *et al.* (2016, p. 11)

En este apartado se analiza la estrategia que en los últimos dos decenios se ha propuesto promover el desarrollo rural en la región; estrategia que, expresada en políticas de Estado, se replica en prácticamente todos los países latinoamericanos, el enfoque territorial del desarrollo rural (ETDR).

El objetivo no es referir sus aciertos o desatinos en crecimiento, inclusión social u otros aspectos, lo que se busca es esclarecer su visión del *desarrollo rural*, captar la orientación de sus acciones, qué tipo de sociedad rural se aspira a construir; hacer explícita su lectura de los problemas, si es que ofrece explicaciones de cómo se conformó la realidad que se espera transformar; sintetizar su estrategia en razón de sus componentes y revelar sus auténticos empeños. Para ello se analiza su trama discursiva, su justificación y su *deber ser*, las soluciones que proyecta, los protagonistas de la trama, los valores que destaca, sus ingredientes y los objetivos explícitos e implícitos de la estrategia.

Se sostiene que esos empeños se encaminan a perseverar en la mercantilización la economía rural, a capitalizarla, y corren por tres rutas. La primera, como colaboración estatal a emprendimientos locales, donde los habitantes de cada territorio descubren sus activos y los movilizan; esta colaboración es subsidiaria porque se asume que la parte principal de los procesos productivos y comerciales ya transcurre y seguirá operando con el incentivo de la competencia.

La segunda ruta importante, la que está en el origen del ETDR y lo justifica, son las acciones para encarar la pobreza rural y la inclusión social, a través de proyectos *autogestivos*, focalizados y condicionados a la *construcción de capacidades*. Y la tercera, de orden institucional, que se ofrece a los territorios como proceso de democratización, descentralización y delegación de poder, el *poder de gestionar su desarrollo*; cuando en realidad las decisiones y responsabilidades que se turnan a los ciudadanos corresponden, estrictamente, a la posibilidad de organizarse para formular y ejecutar soluciones creativas generadoras de ingresos. Lo que ratifica el retiro estatal en la esfera económica y de reproducción social.

Despejando su finalidad y rutas, se infiere que en efecto la estrategia regional para encarar el desarrollo rural se ha replanteado en sus componentes y mecanismos de intervención, pero no en su finalidad última, es continuidad respecto a las políticas precedentes, en el impulso a la relación capital-trabajo como sustrato de la organización económica en el ámbito rural.

SOBRE LAS POLÍTICAS ESTATALES

La política económica, a diferencia de la Economía Política que fue tema del apartado previo, siendo también discurso en una de sus dimensiones, tiene como propósito la intervención social. Se plantea intervenir la realidad, transformarla desde un sitio de poder privilegiado, el poder estatal, por lo que actúa en nombre del colectivo y en favor del interés público.

Si su intervención es en el ámbito económico o en materia de bienestar social, las acciones tendrán como fin, por ejemplo, enderezar algún camino errado, afianzar procesos o generarlos, proyectar soluciones. Es posible hacerlo, desde esa posición de poder y con los activos que a esa instancia política y administrativa corresponden; se tienen facultades para convocar la participación de los diferentes agentes, apoyar su organización, subsidiar sus carencias y apelar a sus recursos.

En las políticas públicas, las metas cuantitativas y temporales son importantes, las estrategias como trama de acciones y recursos puntuales para alcanzarlas también lo son, fundamentales de hecho para su logro efectivo. Pero antes, en un momento previo, debe tenerse claridad sobre los problemas, y no a modo de diagnóstico o listado de puntos problemáticos que se sitúan en un mapa; debe conocerse esa realidad problemática en el sentido

de hacerse cargo efectivamente de sus causas; es crucial saber cómo se llegó hasta ahí y cuales son los procesos que están en la raíz de los conflictos.

No puede haber intervención eficaz si se ignora la naturaleza de los problemas, su origen; obviar ese conocimiento implicará que —así se cuente con suficientes recursos e instituciones bien coordinadas para intervenir— los problemas sean atendidos en sus manifestaciones, no en sus causas. Por ello, en las políticas estatales, cualquiera que sea el ámbito de intervención, la ciencia es herramienta de primer orden. Por extensión, en la política económica y social, la misión de las ciencias sociales consiste en dejar al descubierto la causalidad de los cambios, revisar cotidianamente la vigencia de sus postulados y aportar a la formulación de soluciones.

Seguido del entendimiento cabal de los problemas, están las decisiones políticas importantes, que se supone deben ser colectivas y democráticas: hacia dónde se habrá de caminar, por cuál vía optar de entre las opciones posibles, qué tipo de sociedad es la que se aspira construir, cómo se quiere vivir. La política económica en democracia, coincidimos con Manuel Ahedo (2018), debe integrar la racionalidad político-democrática con la racionalidad científico-técnica.

Tan importante como entender la génesis de los problemas, o acaso más importante, es definir a dónde se quiere llegar. De ahí que un análisis de las estrategias de desarrollo rural deba ir más allá de conocer el contenido de las intervenciones y sus ingredientes puntuales (metas, agentes protagonistas, lineamientos, etapas, recursos, justificaciones aparentes); tiene que ser capaz de inferir de las anteriores y de su trama discursiva, si es que no se declara abiertamente cuál es el punto al que se espera arribar, el destino o faro que está al final del camino, cómo se visualiza el *desarrollo rural*, como *estado o condición* a lograr.

ALGUNOS TRAZOS DEL CAMINO

Durante la mayor parte del siglo xx, hasta hoy, la intervención estatal orientada al sector agropecuario se ha propuesto genéricamente impulsar el crecimiento de la producción y de la productividad, por cuanto al ámbito de la economía. En lo social se pronuncia por promover el desarrollo en las poblaciones consideradas rurales, en procurar para sus habitantes una vida mejor. El cálculo para estimar lo rural difiere entre países, pero eso no es trascendente.

Lo relevante es la coincidencia de fines, pues deja claro que el punto al que se quiere llegar no ha cambiado, se ratifica; si bien ha de alcanzarse a través de estrategias distintas. Siendo así, inferimos que un modelo de intervención nuevo (o renovado) entra en escena cuando el anterior ha fallado o al entrar en crisis, sin embargo, en los fines es perseverante. La prioridad, lo que importa y se hace explícito, es mantener el ritmo de crecimiento, un crecimiento positivo, pero estimamos que no es este el objetivo último sino un fin intermedio. Por cuanto a mejorar la calidad de vida de la población rural, objetivo que también se confirma en cada ocasión, cuestionamos que sea una intención tan relevante como el crecimiento.

Vamos por algunos apuntes históricos que permitan develar la finalidad auténtica más allá de los objetivos explícitos; esa finalidad que han compartido los proyectos de intervención en el entorno rural durante los últimos setenta años.

En la posguerra, las tesis sobre *el desarrollo*⁹ y las propuestas de intervención estatal en busca de ese desarrollo, vinieron en principio del polo más próspero del mundo, con la escuela de la modernización.

Enseguida otras versiones de procedencia regional (dependentistas en su visión general) formularon sus propias tesis; estructuralistas o neomarxistas, por mencionar los dos polos de adscripción teórica más importantes. Eventualmente trazaron sus propias rutas de intervención. Identificados los problemas y formuladas las explicaciones desde paradigmas alternos, los planteamientos coincidieron en la necesidad de cambiar una estructura productiva primaria, que pesaba porque mantenía a la región distante (atrás-en la periferia) del progreso-centro. Este perfil económico, se estimó, explicaba la pobreza y la desigualdad características de la región, y su persistencia.

Las ideas del estructuralismo fueron instrumentadas como políticas desarrollistas, y los gobiernos nacionales en Latinoamérica se comprometieron con la modernización de la estructura productiva agraria: tecnificación, mecanización, transferencia tecnológica, documentación de derechos de propiedad o posesión sobre el suelo, inversión pública en infraestructura hidráulica y de acopio, subsidios a la producción y al consumo, medidas fiscales y ajustes a los precios de mercado. El paquete de la revolución verde y las reformas agrarias en varios países coadyuvaron en

⁹ Las que con el tiempo se afianzarán como Economía Política del Desarrollo y la Sociología del Desarrollo.

el ánimo de transformar la estructura productiva tradicional. Ese modelo pro-modernización tuvo como rasgo positivo su integralidad, tanto por el conjunto de acciones que articulaba como por sus efectos redistributivos. (Acosta Reveles, 2010).

Modernizar parecía ser el equivalente de *capitalizar*. El sector público expresó en hechos su intención de capitalizar al campo, en el sentido de inyectarle recursos materiales a la producción y comercio en el ramo agrario. Pero más allá estaba el interés de propagar en éste las relaciones capitalistas, y fortalecer los mercados internos y con el exterior, aunque se privilegiaba en este momento el crecimiento endógeno. La aspiración era lograr una agricultura eficiente, donde todos los recursos tuvieran un aprovechamiento óptimo, y para ello se debía reorganizar la forma de producir, pues se sabe que, en torno a los cincuenta del siglo pasado, la economía rural tenía un elevado componente de relaciones no salariales, que se hacían presentes a través del sistema de latifundio, el trabajo forzoso y el campesinado, principalmente (Chonchol, 2003).

Con este esquema de intervención hubo resultados muy positivos en producción agraria; menores, pero también significativos en productividad y modestos en la capitalización del sector. Capitalización, insistimos en tanto predominio de las relaciones salariales; empero, la tierra no ingresó masivamente a la circulación mercantil ni el proletariado rural se alimentó con suficiencia, toda vez que la agricultura familiar en ese periodo la contenía. Incluso el productor familiar fue apoyado por el Estado para aportar a la industrialización y a la expansión urbana con insumos y alimentos (Acosta Reveles, 2013). Este es el panorama en la mayor parte todos los países de la región.¹⁰

No hay duda que en su momento el desarrollismo fue un proyecto burgués exitoso por sus alcances macroeconómicos, con la salvedad que en sus procesos productivos agrarios la penetración de capital quedó inconclusa. Por excepción, ésta si se había concretado en unos cuantos países, como Argentina y Uruguay (Chonchol, 1989), seguidos a la distancia por Chile y Colombia (Acosta Reveles, 2010), pero no es este el panorama general; las zonas con mayor densidad demográfica persistían en estructuras tradicionales. Quedaba pendiente la liberación de factores productivos (tierra y trabajo) y la formación de una burguesía agraria que suplie-

¹⁰ La historia económica agraria se recupera con más profundidad en el siguiente apartado.

ra las oligarquías latifundistas. No fue posible apurar ese tránsito entre los años cincuenta y setenta del siglo pasado bajo el esquema proteccionista, ni con una agresiva interferencia estatal. Ese proceso es el que, sostenemos, deberá apuntalarse en el marco de otro modelo de crecimiento; es en ese sentido que se afirma existe continuidad en los fines últimos de las políticas rurales, hasta el momento actual.

El sesgo productivo y sectorial en las políticas agrarias se observa todavía en los años setentas en el subcontinente; pero esa misma década la crisis internacional, sumada a la insolvencia de muchos gobiernos, les pone freno.

En los años siguientes tendrá lugar un desplazamiento en las políticas de intervención rural, sin alterar el rumbo, que a nuestro modo de ver consiste en instaurar una agricultura eficiente, regida por criterios capitalistas, funcional a la acumulación; sólo cambiarán las estrategias. La intención de capitalizar al agro se confirma, pero las fórmulas para lograrlo se proyectan a partir de ese momento desde el neoliberalismo.

Para la década de los ochenta, la política económica de la región había dejado atrás el crecimiento para el mercado interno como prioridad. Estaba en marcha el ajuste estructural, con ambiciosos cambios institucionales para hacerlo posible. El crecimiento continuará siendo el objetivo explícito, sólo que en adelante el destino prioritario de los bienes será el mercado externo. El ajuste estructural e institucional significó minimizar las entidades estatales otrora omnipresentes en la economía y, por extensión, en la agricultura.

Hay tópicos que no se abordan aquí por su densidad, pero ofrecen explicaciones al cambio en el patrón de crecimiento latinoamericano que se experimenta entre la década de los setentas y ochentas del siglo pasado, necesarias para captar el ajuste en las estrategias de intervención estatal. Nos referimos a la crisis del capitalismo en tanto sistema y las iniciativas para superarla; con lo que ello implica en la correlación de fuerzas internacionales (geopolítica); la correlación de clases (capital-trabajo) y las narrativas científico-ideológicas que se cuestionan, mientras otras toman el relevo como hegemónicas.

DESIGUALDAD Y POBREZA EN EL ORIGEN DEL GIRO TERRITORIAL

Es conveniente contextualizar cómo surge y se posiciona el ETDR. En el transcurso de los años noventa, el neoliberalismo y la escuela estructuralista —entonces en remodelación (neoestructuralismo)—¹¹ tuvieron puntos de encuentro, sobre todo en su aspecto normativo, en el *deber ser*. Algunas de sus convergencias más palpables se encuentran en el enfoque de derechos, el protagonismo de los agentes en la orientación del cambio, la construcción de capacidades, el ejercicio de ciudadanía, la transformación productiva con equidad y la cohesión social. Estas fórmulas toman un lugar importante en la agenda política latinoamericana. El paradigma de desarrollo con enfoque territorial recoge y articula gran parte de sus propuestas, justo a partir de esa década.

El desarrollo de base territorial —como también se le denomina— tiene como referencia directa la iniciativa comunitaria LEADER (*Liaison Entre Actions de Développement de l'Économie Rurale*), adoptada en Europa el año 1989, destinada a promover el desarrollo rural centrado en el territorio, mediante la diversificación económica, el aprovechamiento de recursos endógenos, la búsqueda de innovaciones y la implicación de la población local (Ríos, Días y Cadena, 2011; Echeverri y Sotomayor, 2010). No obstante, suelen reivindicarse sus planteamientos **en perspectiva latinoamericana**, cuyas raíces se sitúan comúnmente en la región andina. Se gestó argumentando el fracaso de las políticas previas, centradas en lo productivo; reconociendo además en el costo social que modeló crecimiento por apertura, registrado en sus primeros años a lo largo de toda la región.

El más grave problema no resuelto es el relativo a las condiciones de vida y bienestar de la población rural de nuestros países y la superación de las desigualdades, en las estructuras de distribución del ingreso y beneficio del crecimiento económico. La pobreza rural sigue siendo una demostración del sentido excluyente de la economía, manteniéndose sin cambios significativos desde la década de los noventa (IICA, ASDI y Cider, 2001, p. 2).

¹¹ Para numerosos teóricos el neoestructuralismo no es sino una versión edulcorada del neoliberalismo.

Además de llamar la atención sobre la pobreza y las desigualdades que se profundizan, en el origen del ETDR, se pone el acento en las transformaciones cualitativas que han tenido lugar en el campo, para asegurar que estamos en presencia una *nueva ruralidad* (Kay, 2009; Echeverri y Sotomayor, 2010).

Algunos de estos cambios son el aumento demográfico y la movilidad poblacional; las tendencias a lo global, también presentes en el medio rural, que se manifiestan en la creciente comercialización de sus recursos y productos; mayor interacción entre la ciudad y el campo; el peso que adquieren las actividades no primarias en las comunidades rurales; la pluri-actividad de sus trabajadores motivadas por la necesidad de multiplicar sus fuentes de ingresos, y los variados usos no agrarios de la tierra y sus accesorios.

Los estudiosos del tema han considerado por momentos que la nueva ruralidad y el enfoque territorial constituyen dos estrategias distintas. Aquí se propone que, en efecto, la nueva ruralidad abre la ruta al despuntar los noventas, pero dado el protagonismo que va ganando en su trama argumentativa el territorio —su componente espacial— en poco tiempo es asimilado por la segunda (Acosta Reveles, 2008).

Así lo apreciamos a partir de las abundantes publicaciones sobre el tema entre los años 2000 y 2006 (Muñoz, 2000; Giarraca, 2001; Sepúlveda *et al.*, 2003; Miranda, 2003; Schejtman y Berdegué, 2004; Pérez, 2004, Mora, 2006), muchas de las cuales proceden de distinguidas instituciones latinoamericanas y de organismos internacionales (IICA, IICA, ASDI, 2000, y Cider, 2001; Banco Mundial, 2002; FIDA, 2003; FAO, 2006). La institucionalización de esta mirada de lo rural llega con el nuevo milenio:

En marzo del año 2000 se creó el Grupo Interagencial de Desarrollo Rural para América Latina y el Caribe (GIADR), con el objeto de coordinar las acciones entre diferentes agencias para combatir la pobreza y promover el desarrollo rural. Al amparo del Grupo se han ejecutado diversas iniciativas conjuntas entre agencias, actores académicos y algunos gobiernos, configurando un enfoque conceptual denominado enfoque territorial, que buscó innovar en la forma tradicional de enfrentar el desarrollo rural. (Echeverri y Sotomayor, 2010, p. 7).

Gradualmente, el ETDR se convierte en la plataforma por excelencia desde la cual se proyectan las estrategias concretas de las políticas estatales

para el campo a lo largo de la región. Los recursos financieros con que funciona le dan en parte ese impulso; estos son de origen gubernamental, de las agencias internacionales de cooperación y de entidades multilaterales para el desarrollo (Pérez Yruela *et al.*, 2016).

En su justificación, el enfoque del desarrollo territorial interroga sobre las causas por las cuales determinadas zonas rurales de América Latina se desarrollan y otras no, siendo atendidas por proyectos semejantes; por qué políticas con la misma orientación tienen efectos diferentes en cada región; qué condiciones están detrás de sus resultados y en qué medida dependen de ingredientes como la geografía, la historia, la cultura, las instituciones, el marco de oportunidades políticas, etc.

Se cuestiona, asimismo, por qué las acciones públicas tienen efectos tan diferentes en términos de sustentabilidad y equidad, pues aun cuando sus metas sean cumplidas, algunos territorios son más sostenibles que otros, o reportan diferente grado de inclusión en lo social. De qué factores depende que los logros se conserven en el largo plazo.

Las respuestas apuntan a lo específico de cada territorio, a su complejidad social y dinámica única. Por ello, la visión territorial convoca el apoyo de múltiples disciplinas y en especial de la geografía, que provee recursos cartográficos indicativos de estructuras espaciales, necesarios para una lectura de la conjunción de elementos a modo de *sistemas dinámicos*.

GESTIONAR EL DESARROLLO DESDE EL TERRITORIO

En su amplísima variedad, los programas que se formulan en la lógica del ETDR suelen articularse en torno a los componentes que se mencionarán enseguida. La lista conforma sólo un *marco orientador* como bien lo nombra Rodrigues-Lopes (2015), dadas las composiciones posibles desde esta plataforma. Algunos ejemplos de énfasis refieren a la ciudadanía territorial, a las estrategias de reproducción socio-territorial, el capital y patrimonio territorial, la gobernanza del territorio, la cohesión territorial, el territorio como recurso cultural y económico, la solidaridad territorial, la identidad y conciencia territorial. Los componentes son:

1. El territorio como escenario, metabolismo social a transformar (*activar, reconfigurar, ordenar*).

2. La gestión del desarrollo *in situ* por los actores locales (*autogestión*).
3. Las instancias estatales como acompañantes y subsidiarias de las iniciativas regionales.
4. Acciones para mejorar en la calidad de vida de los habitantes del territorio, a través del combate a la pobreza rural.
5. Cambio y fortalecimiento de las instituciones con apego a principios de corresponsabilidad, descentralización, transparencia y participación ciudadana.
6. La toma de decisiones en un ambiente democrático, de concertación y respeto a la diferencia.
7. La presencia de jóvenes, mujeres, pueblos indígenas y afrodescendientes, asociaciones, y novedosas iniciativas de agrupación social.
8. Construcción de capacidades (capital humano y social) en los diferentes planos de organización comunitaria.
9. El respaldo de métodos y conocimientos acumulados para aprovechar y potenciar los muy particulares activos naturales, culturales, materiales y humanos de cada territorio, en la expectativa de lograr su presencia positiva en los mercados.

A los anteriores se añade una serie de principios transversales muy destacados en la narrativa territorial: la sustentabilidad de los procesos a promover, la perspectiva de género, la cohesión social fincada en lo común —identidad, raíces, historia, proyectos—, la equidad y la inclusión.¹² De estos valores pende en buena medida la legitimidad de la estrategia, su prestigio. Bien se podría profundizar en cada uno de esos componentes; lo que se ha escrito sobre cada uno de ellos en la academia e instancias directivas en cada país es vasto; empero, para el propósito de este documento no es necesario.

En el esquema, los territorios son el punto de referencia, la unidad de intervención. En las innumerables definiciones que se puede encontrar respecto a ellos, se infiere que son asumidos no como espacio físico sino como espacio social: son sistemas multidimensionales, complejos y cambiantes, cada una distinto, por lo que las respuestas a sus problemáticas merecen ser concebidas en singular (Samper y Torrens, 2015).

¹² El paradigma de la nueva ruralidad, antes de derivar en el enfoque territorial, ya proponía en esencia este mismo entramado constitutivo (Acosta Reveles, 2008).

Es fundamental que las soluciones se gesten en su interior; y el impulso transformador debe provenir de dentro de la motivación y organización de sus colectivos, no de fuera ni de arriba; la arquitectura institucional ha de ser partícipe de ese cambio, coadyuvar en los esfuerzos de la comunidad, que se sumaran a los del sector público que acompañará y respaldará los procesos. El financiamiento para esos proyectos es variado, gubernamental, comunitario, privado y de organismos no gubernamentales.

Se sostiene que es posible incidir en el desarrollo desde el territorio, a través de la autogestión de proyectos innovadores, el fortalecimiento de capacidades, la construcción de capital social y la explotación eficiente y sostenible de los activos que cada territorio ofrece. El efecto esperado en el largo plazo es un tejido económico, social y político incluyente, respetuoso de la historia, de la cultura, del medio ambiente y de las diferencias que entraña todo escenario social.

DIMENSIONES Y FINES DE LA ESTRATEGIA

Hay otros aspectos de la estrategia territorial de desarrollo rural que no quedan tan a la vista; tres dimensiones que se observarán con mayor detalle que los componentes anteriores, porque a través de ellas es que se puede captar su auténtico rumbo. Esclarecen cómo se visualiza, en esta fórmula, un entorno rural (o territorio) ya desarrollado, pone en evidencia la sociedad que se aspira a construir.

Primero. *En su dimensión económica*, el ETDR tiene como propósito coadyuvar a la incorporación positiva de los territorios en los mercados. Esta es la vía para mejorar la calidad de vida de sus pobladores, para favorecer la inclusión social, encarar la condición de pobreza y la desigualdad. Este es el enunciado que sintetiza la finalidad económica de la estrategia, el resto se organiza en torno a esta proposición.

En el propósito mencionado, el Estado se compromete a acompañar a los agentes locales para que —con base en lo singular de su espacio y de sus activos— alcancen la competitividad del territorio; cabe decir que hay un énfasis particular en el respaldo a la agricultura familiar. La *competitividad territorial* es la aspiración. Para ello se contará con recursos de dis-

tinto origen a modo de inversiones, sin embargo, se infiere que políticas sectoriales de mayor consistencia no son necesarias.

La globalización —se afirma— ofrece oportunidades a los territorios y a sus habitantes, y estos mediante una gestión apropiada pueden constituirse en eficientes y competitivos, y lograr el *desarrollo*; desarrollo que, se deduce, refiere a la prosperidad económica de cada uno de los agentes y, por consecuencia, a la prosperidad de la región.

El desarrollo es viable, la ruta es el fortalecimiento de capacidades, la formación de capitales de distinto orden, humano, social, en conocimiento, material, financiero y cultural. También ambiental, pues los territorios pueden contribuir a reducir la huella ambiental negativa.

La clave es generar bienes y servicios de atractivo para los mercados; productos tradicionales o innovadores, pero que sean efectivamente demandados en el entorno global; las actividades que han de apuntalarse no necesariamente serán agrarias, conviene buscar oportunidades en otras ramas que pueden derivar polos de especialización.

Dos rutas para dar impulso a los territorios han sido (a) el fortalecimiento de *cadena de valor* en torno a productos estratégicos orientados preferentemente a los mercados globales (Parra-Peña, Miller y Lundi, 2012), y (b) los *sistemas agroalimentarios localizados* (Boucher y Reyes, 2016) que se proponen afianzar redes o aglomeraciones de empresas locales eficientes, con otros eslabones no rurales mediante la acción colectiva.

La estrategia territorial llama a revalorizar los activos materiales del territorio y los inmateriales, como el saber-hacer tradicional. Si se cuenta con alguna ventaja comparativa debe explotarse, si no es así pueden construirse.¹³ Hay que descubrir nuevos activos, generarlos, movilizar recursos ociosos, agregar valor a los bienes que ya se producen, transformar el hábitat, capitalizarlo recurriendo a la creatividad. La iniciativa, la organización y las instituciones resultan claves. Una formulación transparente de esta visión la encontramos en los documentos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO):

La capacidad humana, de las instituciones y de las redes, y los activos financieros, físicos y naturales que están ya presentes en comunidades y territorios rurales constituyen un potencial poco explotado que es importante para me-

¹³ Ventajas competitivas; sistémicas para el neoestructuralismo.

jorar los sustentos de comunidades rurales, así como para conseguir la estabilidad socio-política, la sostenibilidad ecológica, la protección de la herencia agrícola y la prosperidad en áreas urbanas y rurales de todo el mundo [FAO, 2006, p. 2].

El apoyo del sector público como facilitador de los procesos, y de otros agentes que financian las estrategias de intervención particulares, en cada comunidad, vendrá a ser el detonante o catalizador positivo que desatará sinergias locales. Se avizora que al concurrir el ETDR sobrevendrá una dinámica de crecimiento endógeno, afianzada en la suma de emprendimientos que sean eficientes y competitivos en la generación de esos artículos transables (Morandi, 2017). Tal es la *activación o dinamización económica* que se espera en los territorios, enunciada de forma por demás diversa.

Buscan generar oportunidades y fortalecer capacidades creativas e innovadoras de los actores sociales, productivos e institucionales para el mejoramiento de la calidad de la vida y el desarrollo autosostenido en los territorios (Samper y Torrens, 2015, p. 10).

También se deduce que el respaldo prestado por los gobiernos, en el marco del ETDR, es subsidiario. Está destinado puntualmente a favorecer la inclusión económica de aquellos productores que, en una economía de mercado en marcha, pudieran tener dificultades para hacerlo por ellos mismos. Es un apoyo temporario a emprendimientos comunitarios e individuales, de los que se espera se sumarán al ciclo mercantil regular, desprendiéndose en un momento dado de la tutela gubernamental.

Mientras tanto, el grueso de los procesos productivos y comerciales corre a través de los agronegocios, la industria, servicios y comercio de aspiración global, a través de un empresariado que cumple con su rol social, en mercados abiertos, fluyendo con el mínimo de interferencia estatal.

Segundo. *En el renglón social*, las respuestas que plantea son en parte aquellas que cada territorio se procure a sí mismo a través de sus proyectos de inclusión productiva y comercial, en el marco del ETDR; esas mejoras sustantivas en las condiciones de bienestar que vendrán como efecto de la prosperidad económica.

Por otra parte están las intervenciones encaminadas a atemperar la *persistente pobreza rural* (Echeverri y Sotomayor, 2010). Sus destinatarios

son los segmentos tradicionalmente excluidos de las economías rurales y en particular de la agricultura (productores de tipo familiar), priorizando aquellos que presenten mayor vulnerabilidad (Torrens, 2017).

Este tipo de medidas exhibe por completo el perfil de las políticas de corte social urbanas y rurales de combate a la pobreza distintivas de las dos últimas décadas en la región. Sus atributos son la focalización, la descentralización, el condicionamiento a resultados y la implicación activa de los beneficiarios en los proyectos, bajo el principio de corresponsabilidad. El acompañamiento se otorga para la realización de metas precisas y es acotado en el tiempo (Acosta Reveles, 2009).

Conviene recordar que el enfoque territorial del desarrollo se hizo presente como respuesta a la pobreza y a las desigualdades, las históricas, y las que se acumularon entre las décadas de los ochenta y noventa con el giro hacia los mercados globales (Schejtman y Berdegú, 2004; Sepúlveda, Rodríguez, y otros, 2003). No fue concebido para incentivar la producción, por eso en lo económico su papel es subsidiario. Incorpora en su plataforma apoyos de este tipo, a condición de que las iniciativas se apeguen a los criterios de sustentabilidad e inclusión, de que sean congruentes en sus aspectos técnicos y financieros, y de que sean sostenibles en el tiempo. Mejor aún si se cuenta con la participación del sector privado, en la provisión de los bienes y servicios implicados en los proyectos (alianza público-privada).

Otro criterio común a las acciones de corte social, para combate a la pobreza, y a las de orden productivo es la búsqueda de las soluciones en el propio territorio. El arraigo es importante, por lo que se promoverán diversificar las ocupaciones (pluriactividad) que generen ingresos y nuevos usos al suelo (multifuncionalidad); se consideran especialmente las iniciativas que puedan contener a la población joven, la más inclinada a la migración.

Para encarar la pobreza, la *autogestión* pasa a un primer plano, la expectativa es que las comunidades dejen de funcionar bajo la lógica del subsidio, la espera pasiva, la asistencia y la protección sin contraprestaciones. Los compromisos estatales con los sectores desfavorecidos se otorgan a condición de que estos vayan construyendo capacidades, desarrollen habilidades en lo laboral o tengan propuestas viables en lo productivo.

Se visualiza la participación de los habitantes del territorio haciéndose cargo de sí mismos, de sus familias, siendo coparticipes del desarrollo en cada centro poblacional, gestionándolo; erigidos en agentes económicos

solventes y ciudadanos en sentido pleno, capaces de manejar situaciones de incertidumbre y riesgo, cohesionados como colectivo.

Tercero. *En el plano institucional*, el ETDR compromete en el plano discursivo un replanteamiento de las relaciones entre el Estado, la sociedad y los mercados, por todos los canales: política económica, política social, y política *política*. Esta última relativa al logro de acuerdos entre intereses distintos, la toma de decisiones (las importantes y las adjetivas), el reconocimiento de nuevos espacios de deliberación y la reasignación de responsabilidades sobre los asuntos públicos.

Cabría suponer desde su trama argumentativa, que se favorece un desplazamiento gradual en la matriz sociopolítica (Oszlak, 2014), desde un esquema centrado en el Estado (matriz Estado-céntrica) a otro, centrado en la sociedad (matriz socio-céntrica). En realidad, la descentralización y delegación de facultades que prevé el enfoque territorial es limitada, acotada, accesoria; no altera en lo sustancial la matriz sociopolítica, que por cierto ya no tiene al Estado como centro, sino al mercado. Es una matriz mercado-céntrica de años la que rige.

En el proyecto modernizador de la agricultura, las entidades estatales de la región sí fueron actores principales, recogían y procesaba para provecho nacional los intereses empresariales y sociales; así fuera en su posición de Estados subdesarrollados, disminuidos frente a otros en el escenario internacional. Desde hace tres décadas por lo menos, el sector privado y las corporaciones —al margen de su nacionalidad— tienen el peso protagónico en la definición de las políticas que los Estados ejecutan.

Por lo anterior, la estrategia territorial de desarrollo se presenta a sí misma como un desplazamiento en la matriz sociopolítica, en favor de la sociedad, pero ratifica en los hechos lo que ya se instrumenta como política pública generalizada: que el Estado se retira de una serie de responsabilidades respecto a la reproducción económica y social de las familias, de los individuos; que su situación dependerá de su habilidad e iniciativas para capitalizar sus recursos, en una sociedad cada vez más competitiva. Que las corporaciones y el mercado, sus mecanismos intrínsecos de asignación de beneficios tienen la última palabra.

Asimismo, la democratización —tal como se plantea en las políticas rurales de nuevo cuño— no transforma a los territorios en ambientes plenos de sitios de deliberación política, donde se toman decisiones sustan-

tivas, importante para el destino de la comunidad (Oszlak, 2012). Los espacios formales de toma de decisiones ya existentes, el régimen político, la estructura partidaria y de gobierno, los mecanismos de participación de la sociedad civil, el sistema de representación, etc., no queda involucrado en su esquema, permanece distante, apartado.

El empoderamiento en el marco del ETDR tiene objetivos concretos. Se trata de asumir responsabilidades en la gestión-administración de lo público, pero para tareas específicas: diseñar y llevar adelante emprendimientos económicos y proyectos de corte social pueden, sí, tomar decisiones a ese nivel (para ser avaladas después en su procedencia), y deben tomar el control sobre todo lo que se suscite en torno a esos proyectos. Esa es la parcela de poder que se concede.

Otros aspectos concernientes a la institucionalidad y a la cultura merecen ser al menos mencionados por ser estratégicos: (1) el armazón jurídico-normativo que se afina para respaldar la intervención territorial: derechos, ciudadanía, participación, libertades, certidumbre legal; (2) la ingeniería lingüística que se despliega en torno al individuo y a los territorios tomando el control, eligiendo su futuro; (3) las ideas-fuerza (Perez Yruela *et al.*, 2016) que se socializan: sentido de pertenencia, respeto al medio ambiente, autonomía, equidad entre mujeres y hombres; igualdad social. Las representaciones, que todo lo anterior genera a nivel de subjetividades individuales y del colectivo, abonan elementos para administrar y sortear los potenciales conflictos. Lo que no es menos importante para efectos de gobernabilidad.

Captados los fines del ETDR a través de sus tres dimensiones, debe reconocerse que esta nueva etapa de políticas de desarrollo rural, centradas en el territorio, tiene a su favor el pronunciarse por intervenciones sociales diferenciadas en razón de lo heterogéneo de los espacios sociales, siendo en efecto, cada uno distinto.

También es de apreciar su narrativa, la presencia y afortunada articulación de valores que en esta época conforman un *sentido común*: el reconocimiento y ejercicio de derechos ciudadanos como la libertad de decisión, la participación política, el derecho a un medio ambiente sano, la igualdad, la tolerancia, el respeto por la diferencia, la preservación del patrimonio, la cohesión social, la solidaridad, etc. Una serie de principios que sólo son debatibles en el plano epistémico, confrontados con otros códigos axiológicos.

Otro elemento a rescatar es la aspiración de aglutinar herramientas de variados campos disciplinarios para el tratamiento de las problemáticas, esto es en efecto, un enfoque comprensivo, sociológico en el aspecto técnico-operativo. No obstante, esta compleja herramienta de intervención, con su aspiración de integralidad, adolece de un piso científico que le de sustento.

Se advirtió en la primera sección de este documento que en las políticas públicas las estrategias —trama de acciones y recursos para alcanzar las metas— son fundamentales; pero en principio, anterior a la estrategia, debe ser clara la naturaleza de los problemas a solventar. Para que una intervención de cualquier índole sea eficaz hay que conocer las causas de los procesos sobre los que se habrá de intervenir; obviar ese conocimiento, insistimos, conduce a no incidir en las causas, sino en las manifestaciones. Los arreglos que se puedan lograr quedarán en la superficie y los conflictos volverán a hacerse presentes.

El punto a donde queremos llegar es que el ETDR no conforma un corpus teórico unificado que respalde sus recomendaciones prácticas; más grave aún si se pretende que esas recomendaciones sean múltiples y diferenciadas en cada caso. Parte sí, de diagnósticos del estado de cosas, recoge y suma proposiciones de diversos campos del conocimiento, de escuelas consolidadas, en ese sentido, su origen es ecléctico (Pérez-Yruela *et al.*, 2016). Asimismo, recupera fragmentos de numerosas fórmulas de intervención que sí cuentan con un piso teórico, aglutina esos ingredientes de forma armónica, coherente, en una argumentación persuasiva.

Pero no existe como teoría científica, sino como discurso prescriptivo —concerniente al *deber ser*— Con ello se compromete, sin explicar, porque no ofrece respuestas en relación al origen de los problemas. Tampoco es que se lo haya planteado, no hay documentos que expresen ese interés.

Así pues, el ETDR omite la comprensión de cómo se ha llegado a las situaciones que justifican su presencia. Sus diagnósticos hacen notar que la sociedad rural ha cambiado y relata sucesos que son patentes, irrefutables; desde ahí traza la hoja de ruta que se ha delineado. Una plataforma pragmática para proyectar soluciones a conflictos concretos del medio rural. Que se apoye en múltiples ciencias y recursos técnicos (geografía, estadísticas, ciencia política, administración pública, antropología, etc.) para operar reviste a sus intervenciones de científicidad, pero sólo como herramienta, en la instrumentación de los conocimientos existentes.

Por otra parte, bien podría el ETDR no plantearse ser una teoría científica consistente, pero tampoco recurre a una en la que se afinque, para respaldar sus intervenciones,¹⁴ de ahí su inconsistencia original, que hace posible su versatilidad práctica. Ese pragmatismo es una de las razones por las que resulta ajustable a tantos contextos y circunstancias por demás distintos.

Además de ser moldeable, se ha mostrado que la posición que hoy tiene el enfoque territorial del desarrollo debe mucho al presentarse como alternativa ante los errores pasados; ante el estatus académico y político de sus seguidores; ante el financiamiento que significa para los gobiernos regionales; ante las voces acreditadas —institucionales— que lo han promocionado por toda la región y ante los valores que lo legitiman. Es sobre la marcha que este enfoque estará revelando sus aciertos y errores.

A su deuda explicativa y pragmatismo se suma otro elemento que resta méritos al ETDR. Para evidenciarlo volvemos otra vez de la primera parte de este documento. Se mencionó que tan importante como entender los problemas es definir el rumbo, tener claridad de dónde se quiere llegar.

Pues bien, el enfoque territorial subraya una y otra vez la importancia del diálogo, de la concertación, de democratizar las decisiones, del fortalecimiento de capacidades para el protagonismo de los actores (Torrens, 2017). Sin embargo, la revisión de su esquema demuestra que, interrogantes como ¿hacia dónde encaminar los esfuerzos?, ¿por cuál vía optar de entre las opciones posibles?, ¿qué tipo de sociedad es la que se aspira construir?, ¿cómo se quiere vivir? no son materia de discusión; a este tipo de deliberaciones no son convocados los ciudadanos.

El espacio de decisión y responsabilidad que efectivamente se concede a los miembros de la comunidad (descontado el hecho de que los proyectos deben contar con la aprobación de las autoridades y entidades financiadoras) es minúsculo e insustancial; se delega específicamente para la construcción de soluciones en forma de proyectos, mismas que ya tienen preestablecida como meta los mercados dinámicos. Al hacer suyo el instrumental, la fórmula de intervención, los territorios, sus habitantes y los gobiernos aceptan el rumbo, hacen suyo ese proyecto de sociedad.

No cabe confusión respecto al rumbo de la estrategia, que es la economía mercantil organizada en torno a la producción capitalista, a la relación

¹⁴ Por momentos el campo discursivo del ETDR refiere, además de su veta liberal y neoclásica bien identificada, a ingredientes teóricos y normativos de la escuela neoclásica, neoinstitucionalista, a la sociología de las organizaciones y a la nueva gerencia pública.

capital-trabajo; y el desarrollo al que se aspira en el entorno rural es la prosperidad material de los territorios, forjada en la eficiencia de sus unidades económicas, en su presencia competitiva en los mercados, ojalá internacionales, en esta etapa global. Así se visualizan los territorios ganadores, exitosos, competitivos y funcionales, con elevada productividad en sus procesos. En esos términos estima que es alcanzable la *activación* territorial.

Llamar la atención y que, transcurrido casi un siglo de profundas y profusas teorizaciones para explicar la esencia del desarrollo y del subdesarrollo en regiones y países, incluso de procedencia liberal, como la del desarrollo humano —por ejemplo—, el ETDR se adscriba a una noción tan elemental y ahistórica de desarrollo social, como la suma del desempeño positivo de los agentes económicos y su prosperidad material. Desconocimiento no puede ser.

A tono con la superficialidad anterior, está la idea de que es posible gestionar el desarrollo desde lo local, con iniciativa, creatividad, organización, administración adecuada, trabajo y compromiso conjunto, reglas de operación claras, planificación. Un reduccionismo que no niega, pero sí evade y minimiza el sustrato económico y político de los conflictos. Se elude —ya hemos dicho antes— explicar las causas de esos conflictos, y eso conlleva dejar de lado en sus cálculos de intervención el entretreído de elementos que, desde la distancia y a través del tiempo, son determinantes de las situaciones problemáticas; no los únicos determinantes, pero sí decisivos.

Las tensiones, las carencias y la desigualdad son reducidas a problemas de gestión, falta de iniciativa, inercias personales, activos subutilizados, recursos inexplorados, déficits organizacionales y de planeación, subejercicio de derechos ciudadanos. Son despolitizados (Rodrigues-Lopes, 2015). En esa retórica se apuesta por el desarrollo territorial; pero qué tanto es éste posible en un contexto de subdesarrollo regional, que hunde sus raíces en la historia y que entraña una complejísima dinámica internacional e interna que lo reproduce. Es posible sin duda sacar adelante una empresa en lo particular y a un conjunto de ellas, pensando en términos de eficiencia y un lugar en los mercados, pero ¿al territorio?

Encajonar los problemas para su manejo y atención a nivel medio es empequeñecer los condicionamientos macro, los de orden político, las dinámicas sectoriales y, obviamente, un contexto que regenera y amplifica

la exclusión. Los enlaces entre cada unidad de gestión territorial y el resto de la economía se soslayan, cual si no existieran instancias económicas y de poder externas (lo local) que condicionan el alcance de sus iniciativas. Es un aislamiento de las estructuras, de la mirada de conjunto.

CONCLUSIONES

La globalización económica de los últimos decenios del siglo veinte es una fase crucial para el capital, por sus avances en los campos latinoamericanos; la relación capital-trabajo se instala como eje de la producción de riqueza social y es motivo de crecientes despojos. La exclusión y desigualdad social también se magnifican y el enfoque territorial se gesta y difunde en respuesta a estos procesos.

En cuanto a su modo de proceder, esto es, como estrategia de intervención, el ETDR sí implica una nueva etapa en las políticas estatales para el entorno rural. Es una renovación del instrumental para el manejo práctico de los problemas y tensiones sociales, concentrándose ahora en el territorio como unidad de observación y transformación. Sus componentes —plataforma de referencia que hemos enlistado— son numerosos, y debido a su versatilidad, las experiencias concretas que se registran a lo largo de la región asumen énfasis distintos.

Empero, esta novedosa estrategia no se plantea un cambio de fines. Así se infiere de su discurso prescriptivo, su justificación, el contexto en que surge, las dimensiones en busca de influir, entre otros aspectos que aquí se han revisado. Su finalidad es la propagación del ordenamiento socioeconómico capitalista en el medio rural, lo que viene a ratificar las intenciones de las políticas públicas precedentes, cuyo énfasis era productivo y sectorial.

En el marco del ETDR, estas intenciones se llevan adelante por tres vías, dimensiones que se han destacado en el análisis. En primer lugar, con acciones encaminadas a dinamizar económicamente los territorios. Se trata de disponer los activos existentes en el espacio rural (humanos, naturales, físicos, inmateriales) y los que ahí puedan crearse, de modo que se aprovechen bajo criterios de eficiencia y productividad, con apego a la racionalidad capitalista, para fines de acumulación. En esta ruta, el objetivo se formula en términos de acompañar a los agentes locales de los te-

territorios, incentivarlos para que se organicen, descubran sus capacidades y movilicen sus recursos, a fin de posicionarse positivamente en los mercados. Una suerte de política económica subsidiaria para agricultores de tipo familiar, sobre todo, en reconocimiento a su condición de marginalidad respecto al flujo económico regular.

La segunda ruta, la más visible de ellas por estar en el surgimiento de este enfoque, es el paquete de medidas para atender la pobreza y la desigualdad social acrecentada; en realidad para encarar sus manifestaciones más críticas. Aquí la intervención estatal se canaliza a través de proyectos autogestivos, temporales, condicionados y focalizados a grupos vulnerables. Si se atiende a sus rasgos operativos y justificaciones discursivas, no sería posible distinguirla de los programas condicionados de combate a la pobreza de corte neoliberal; salvo que sus beneficiarios son principalmente las familias de productores rurales, por su excepcional e histórica exclusión.

La tercera ruta, político-institucional, previene la arquitectura organizativa sobre la que han de operar las dos anteriores. Se plantea promover el establecimiento de espacios de discusión, creativos y propositivos; la multiplicación de escenarios locales donde se tomen decisiones y se distribuyan responsabilidades, ambientes positivos de diálogo para el empoderamiento de los actores locales. Se observa al respecto que las facultades efectivamente delegadas quedan circunscritas a las metas de las dos rutas anteriores, de lo que resulta en una democratización insustancial. Claro está que un entramado institucional y político de este orden, abierto al diálogo, en comunicación horizontal con los actores, receptivo a sus propuestas, es adecuado para canalizar las tensiones sociales. Por último, al apuntar a los ciudadanos como responsables de solventar sus carencias y dificultades económicas a través de los mercados, se revalida la postura estatal de abstención y se confirma la centralidad de los mercados en las decisiones políticas (matriz *mercado-céntrica*).

Resulta lógico, la estructura productiva que prevalece en la agricultura regional, de especialización exportadora, ya se organiza en torno a las corporaciones agroindustriales y al sistema agroalimentario global. Las políticas de Estado que ha respaldado esos cambios estructurales son en general de abstención en la esfera económica y respaldo institucional en medidas pro inversión, privatizaciones, desregulación, acondicionamiento legislativo, etc. Esta es la política auténtica, en cuanto a apuntalar el

crecimiento con el protagonismo del sector privado. A su amparo transcurre la parte principal de los procesos productivos y comerciales, incentivado por la competencia, que recompensa a los más aptos y sanciona a los débiles.

Estamos de lleno en una economía rural de predominio mercantil, pero aún no integrada en todos sus rincones. Por eso lo que se propone el ETDR en lo económico tiene relevancia: para insertar en los circuitos globales de comercio a los emprendimientos competitivos, o al menos para que los mismos habitantes de los territorios pongan sus mejores recursos en el eje de crecimiento y acumulación del capital; para procesar institucionalmente los nudos de tensión también importa, en lo simbólico, ideológico, y como estrategia de atención a la pobreza. El enfoque territorial proyecta socialmente y con legitimidad, el modelo de crecimiento por apertura, e instrumentaliza las necesidades de la economía global en el espacio rural.

Por supuesto que hay otras opciones de organización desde las comunidades para incidir en su entorno, al margen o como desafío de la visión de desarrollo hegemónica, que implican otras posturas frente a la realidad social, adscritas a otro código axiológico, con vocación emancipatoria. Pero no era objetivo de este escrito referir a las alternativas que se han formulado y que ensayan los sujetos sociales que resisten los efectos de la globalización.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta Reveles, I. L. (2008), “El enfoque de la nueva ruralidad como eje de las políticas públicas. ¿Qué podemos esperar?”, *Revista Electrónica Zacatecana Sobre Población y Sociedad*, núm. 32, pp. 1-20.
- (2009), “Política social y cultura política en la sociedad neoliberal. Un estudio de caso en una comunidad rural de Zacatecas”, en Sieglin, V. (coord.), *Neoliberalismo y depredación social*. México, Universidad Autónoma de Nuevo León, pp. 125-188.
- (2010), *América Latina: capital, trabajo y agricultura en el umbral del tercer milenio*, México, Miguel Ángel Porrúa.
- (2013), “The Scientific-Technological Factor in the Consolidation of Regional Agrarian Capitalism”, *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 10(71), pp. 15-35.
- Ahedo, M. (2018), “Ciencia económica, gobierno y discursos dominantes

- en la política económica en Dinamarca y España”, *RIPS: Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, 17(1), pp. 115-132. Disponible en línea: <http://www.usc.es/revistas/index.php/rips/article/view/4503/5497>.
- Banco Mundial (BM) (2002), *Llegando a los pobres de las zonas rurales. Estrategia de desarrollo rural para América Latina y el Caribe*, Washington. D. C. Departamento de Desarrollo Ambiental y Socialmente Sostenible.
- Boucher, F., y Reyes, J. (2016), “El Enfoque SIAL como catalizador de la acción colectiva: casos territoriales en América Latina”, *Estudios Sociales* 25 (47), pp. 12-37. Disponible en línea: <https://www.ciad.mx/estudiosociales/index.php/es/article/view/307>.
- Chonchol, J. (1989), “El desarrollo rural y la reforma agraria en América Latina”. *Boletín de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, núm. 46, pp. 3-15.
- Chonchol, J. (2003), *La reforma agraria en América Latina*, La Paz, Bolivia, CIDES-USMA. Disponible en línea: <http://studylib.es/doc/5639412/la-reforma-agraria-en-am%C3%A9rica-latina>.
- Echeverri, R., y Sotomayor, O. (2010), *Estrategias de gestión territorial rural en las políticas públicas en Iberoamérica*, Santiago de Chile. Documento de Proyecto, CEPAL. Disponible en línea: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/3847>.
- FAO (2006), *Nuevos desafíos y opciones para revitalizar las comunidades rurales*, Conferencia Internacional sobre Reforma Agraria y Desarrollo Rural, Porto Alegre. Disponible en línea: www.rlc.fao.org/prior/desrural/iccard.htm.
- FIDA (2003), *El FIDA en América latina y el Caribe: Lecciones de 25 años e ideas para el futuro*, México, FIDAMÉRICA.
- Giarraca, N. (comp.) (2001), *Una nueva ruralidad en América Latina*, Buenos Aires, Clacso-ASDI.
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) (2000), *Nueva Ruralidad. El Desarrollo Rural Sostenible en el Marco de una Nueva Lectura de la Ruralidad*, Serie: Documentos Conceptuales, Panamá, IICA. Disponible en línea: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/rjave/paneles/urra.pdf>
- , Agencia Sueca de Cooperación para el Desarrollo Internacional (ASDI) y Centro Internacional de Desarrollo Rural (Cider) (2001),

- Género en el desarrollo rural sostenible. Una respuesta a un nuevo paradigma*, San José Costa Rica, IICA, ASDI, Cider.
- Kay, C. (2009), “Estudios rurales en América Latina en el periodo de globalización neoliberal: ¿una nueva ruralidad?”, *Revista Mexicana de Sociología*, 71(4), pp. 607-645.
- Miranda, B. (2003), *Capital social, institucionalidad y territorios: el caso de Centroamérica*, Costa Rica, IICA-SIMAS (Servicio de Información Mesoamericano sobre Agricultura Sostenible).
- Mora, J. (2006), “Desarrollo territorial rural en América Latina: Discursos y realidades”, *V Coloquio Ibérico de Estudios Rurales. El papel de las regiones en las economías rurales*, Universidad Internacional de Andalucía, La Rábida, Huelva.
- Morandi, J. (2017), “Las políticas públicas, los paradigmas y los enfoques del desarrollo territorial rural”, en Patrouilleau, M., Mioni, W. y Aranguren, C. (coords.), *Políticas públicas en la ruralidad argentina*, Buenos Aires, INTA, pp. 23-42. Disponible en línea: https://inta.gob.ar/sites/default/files/libro_politicas_publicas_en_la_ruralidad_argentina_version_digital.pdf.
- Muñoz, L. (2000), “El nuevo rol de lo rural”, Seminario Internacional: La Nueva Ruralidad en América Latina, Bogotá. Disponible en línea: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/rjave/mesa1/munoz.pdf>.
- Oszlak, O. (2014), “Políticas públicas y capacidades estatales” *Revista Forjando*, 3(5), pp. 1-5. Disponible en línea: <http://oscaroszlak.org.ar/images/articulos-espanol/politicas%20publicas.pdf>
- (2012), “El rol del Estado: micro-meso-macro”, *Aportes para el Estado y la Administración Gubernamental*, 18(29), pp. 83-96. Disponible en línea: www.asociacionag.org.ar/wp-content/uploads/2016/08/Aportes29.pdf#page=83.
- Parra-Peña, R., V. Miller, y M. Lundy (2012), “Cadenas productivas colombianas: Cómo la política pública transforma la Agricultura”, en Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT), *Políticas en Síntesis*, núm. 8, pp. 1-6. Disponible en línea: <https://cgspace.cgiar.org/handle/10568/57478>.
- Pérez, W. (2004), *Ordenamiento Territorial y poder*, Proyecto Regional de Cooperación Técnica para la Formación en Economía y Políticas Agrarias y de Desarrollo Rural en América Latina, Bogotá, Fodepal.

- Pérez-Yruela, M., J. Sumpsi, E. López, y I. Bardají (2016), “El enfoque territorial del desarrollo en zonas rurales: de la teoría a la práctica”, en A. C. Ortega, y E. Moyano, (eds.), *Desarrollo en territorios rurales. Estudios comparados en Brasil y España*, Campinas, Alinea Editora, pp. 25-74. Disponible en línea: https://www.researchgate.net/publication/308033250_EL_ENFOQUE_TERRITORIAL_DEL_DESARROLLO_EN_ZONAS_RURALES_DE_LA_TEORIA_A_LA_PRACTICA.
- Ríos, I., J. Días, y J. Cadena (2011), “La iniciativa LEADER como modelo de desarrollo rural: aplicación a algunos territorios de México”, *Agrociencia*, 45(5), pp. 609-624.
- Rodrigues-Lopes, G. (2015), “Desmontando el desarrollo territorial rural (DTR) en América Latina”, *Tabula Rasa*, núm. 23, pp. 181-202. Disponible en línea: <http://www.redalyc.org/pdf/396/39643561009.pdf>
- Romero, J. (2003), “Diferentes miradas conceptuales del desarrollo rural en los últimos 50 años”, XXIV Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS), Arequipa, Perú.
- Samper, M. y M. Torrens (2015), “Políticas públicas para el desarrollo de los territorios rurales”, *Un recorrido por líneas locales, en Aportes para políticas públicas en el sector rural de Centroamérica, el Caribe y la Región Andina*, San José Costa Rica, CDR, pp. 7-23. Disponible en línea: <http://cdr.or.cr/libro/completo.pdf>.
- Schejtman, A. y J. Berdegú (2004), *Desarrollo territorial rural*, Santiago de Chile, RIMISP, Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural. Disponible en línea: www.rimisp.org/wp-content/files_mf/1363093392schejtman_y_berdegue2004_desarrollo_territorial_rural_5_rimisp_CARdumen.pdf.
- Sepúlveda, S., A. Rodríguez, R. Echeverri, y M. Portilla (2003), *El enfoque territorial del desarrollo rural*, San José, Costa Rica, Dirección de Desarrollo Rural Sostenible. Disponible en línea: <http://orton.catie.ac.cr/repdoc/A3045e/A3045e.pdf>
- Torrens, J. (2017), *Marco conceptual, hacia un desarrollo territorial incluyente*, Cuaderno de trabajo sobre inclusión 1, San José Costa Rica, IICA. Disponible en línea: <http://repositorio.iica.int/bitstream/11324/2710/1/BVE17038764e.pdf>

III. TRAYECTO Y ACTUALIDAD DEL SUBDESARROLLO AGRARIO. CAPITAL, CORPORACIONES Y TECNOLOGÍA

La incidencia del capital transnacional intensifica tendencias instaladas hace tiempo en América Latina y el Caribe. Las transnacionales agroalimentarias desempeñan un papel clave en la dinámica de un proceso que incorpora diferentes territorios a las relaciones de producción y consumo global. A través de sus inversiones y modalidades organizativas, conforman complejas estructuras (redes, mallas) y al actuar en múltiples localizaciones ejercen el gobierno de diferentes eslabones de las cadenas agroalimentarias, bajo marcos regulatorios y competitivos en los que se combinan de manera compleja instancias nacionales, regionales y mundiales.

SILVIA GORENSTEIN (2016, p. 1).

Resultó del primer apartado el encuadre teórico que ahora permitirá explicar los cambios en la estructura socioproductiva rural de Latinoamérica, puesto que estos cobran sentido en el marco del movimiento lógico del capital y del subdesarrollo. La segunda parte se ocupó de la estrategia territorial, punto de convergencia en las políticas estatales en las últimas décadas, y cuyo compromiso es la activación productiva y mercantilización agropecuaria en pro de la competencia global.

Este capítulo se propone exhibir la transición agraria del subcontinente en un seguimiento de largo plazo, hasta arribar al momento actual. Se proporcionará, por tanto, material histórico destinado a deslindar estadios distintos en el desplazamiento del capitalismo en el ramo agrícola, argumentando un extenso y peculiar proceso de maduración de las relaciones salariales en el campo. El recorrido conduce a mostrar en el protagonismo del modelo corporativo agroindustrial (MCA) que rige en el presente, así como sus implicaciones para las diferentes categorías de trabajadores agrarios.

Se observará que la ciencia y la tecnología (C&T), entendidas como un componente de las fuerzas productivas en el acervo de la teoría crítica marxista, son claves para aprehender lo que es específico al capital en el

agro, y son definitivas, en cuanto al predominio de las corporaciones en el contexto actual. Y, una vez asumida su generación y uso a partir de criterios empresariales, las C&T son asimismo esenciales (1) en cuanto vienen a refrendar el subdesarrollo regional —y evidentemente agropecuario—; (2) como instrumento para ahondar el grado de explotación de los trabajadores rurales por los agronegocios, y (3) por estar en la base de la marginación mercantil de numerosos productores, y de la sumisión de los agricultores de tipo familiar a los imperativos del MCA.

El nudo crítico que se privilegia en el análisis es la condición de empobrecimiento y exclusión de los trabajadores de la agricultura. Un campo problemático hartamente complejo porque de inicio debe deslindar a los trabajadores de tipo asalariado, de los trabajadores que operan en el marco de unidades productivas de tipo familiar (no capitalista); y que son en muchas ocasiones los mismos sujetos en distintos momentos. La separación entre trabajadores empleados en empresas capitalistas y los que se desempeñan en explotaciones familiares o de tipo campesino, es indispensable conceptualmente y para fines analíticos como se verá a lo largo de este apartado. El impacto de los desplazamientos socioproductivos sobre estas dos categorías de trabajadores podrá apreciarse mejor en las aproximaciones empíricas que ofrece el capítulo siguiente.

La lectura de largo alcance en el tiempo ofrece la ventaja de ubicar en perspectiva de conjunto y de totalidad otros nudos críticos de la realidad agraria regional, como son el acaparamiento del suelo y en general de los recursos de producción, la cuestión ambiental y la agroalimentaria. Muchos más focos de conflicto merecen ser tratados, pero a fin de no desviar el camino sólo aparecen tangencialmente en este documento. Algunos de ellos son el impacto de la racionalidad agraria de orden capitalista sobre los pueblos originarios y, como resonancia, sus resistencias e iniciativas, alternas al MCA; la presencia y propagación de movilizaciones sociales antineoliberales e incluso antisistémicas y los reacomodos institucionales en materia de aguas, semillas y de orden financiero, entre otros, que tienden a privatizar y mercantilizar los bienes comunes.

El apartado inicia con una síntesis de las aristas más evidentes del cambio en la sociedad rural, seguido por el señalamiento de un conjunto de escenarios que confluyen en el presente, como nudos críticos. Se explora luego en los desplazamientos productivos de largo alcance en el tiempo, para clarificar en ese transcurrir los eventos que aplazan la penetración del

capital en el agro latinoamericano; un proceso extendido y lleno de tensiones, que persiste en la sumisión del campo a las exigencias de acumulación. Situados en el presente, se explora en el MCA, sus atributos y *modus operandi*, para destacar las implicaciones del uso del trabajo general sobre el trabajo inmediato en los negocios agrarios. La última parte refiere a la tecnología agraria (de origen corporativo) y su incidencia en el desenvolvimiento de diferentes tipos de productores.

LA FACETA VISIBLE DE LAS TRANSFORMACIONES

Las investigaciones sociales de diferentes campos disciplinarios, coinciden al observar en el entorno rural un conjunto de rasgos de aparición relativamente reciente, que se etiquetan en lo genérico como *nuevas ruralidades* (Neiman, Bardomás, y Jiménez, 2001; Giarraca, 2001; Ratier, 2002; Dirven, 2004; Kay, 2008; Echeverri y Sotomayor, 2010).

Estos rasgos han sido el punto de partida para indagaciones que efectivamente van a las raíces históricas y originarias de los sucesos o que, por otro lado, se constituyen como enunciados que captan los aspectos perceptibles de la realidad, a manera de diagnóstico, sin más pretensiones que documentar el estado de cosas. Esto último es lo que ocurre cuando el enfoque no va más allá de lo sintomático. Con todo, es acertado referir a una fisonomía novedosa en lo rural, que podría resumirse en los siguientes rubros.

Primero. Una tendencia a la desagrarización de lo rural, calificada también como un *descentramiento de lo agrario* en las economías de las comunidades; ello, por la creciente presencia de actividades de transformación, servicios y comercio en lo local que va restando importancia relativa al ramo agropecuario como principal medio de vida de la población. Tal desagrarización conlleva que los recursos materiales, humanos, naturales y culturales existentes en los territorios multipliquen sus posibilidades de aprovechamiento y tiendan a la mercantilización.

Segundo. Enlazado al punto anterior, en lo ocupacional, las fuentes de ingresos de los pobladores del campo son más diversificadas en función de la apertura de canales de intercambio e interacción con el entorno no rural, incluso con los circuitos de comercio globales. Las tramas productivas y mercantiles tienden a una mayor complejidad a través de los encadenamientos que logran con el exterior; los habitantes de la comunidad

tienden, en ese sentido, a la pluriactividad y como en las urbes, se propagan también las ocupaciones informales, muchas de ellas de sobrevivencia.

Tercero. La base del sustento de los hogares rurales se torna heterogénea y no necesariamente estable; al desplegarse novedosas estrategias de reproducción por las familias, éstas las transforman en unidades multifuncionales, donde los ingresos no agrarios se posicionan: remesas, subsidios al consumo provenientes de programas sociales, ocupaciones en zonas urbanas, emprendimientos en agroindustria, turismo, comercio de artículos de producción doméstica, etc.

Cuarto. Los hogares rurales cambian también en su estructura y composición al reconfigurarse sus prácticas productivas y reproductivas (sus formas de vinculación con lo no rural) y también se modifican por el imperativo de movilidad temporal o permanente de la población. El perfil sociodemográfico de las familias y sus iniciativas económicas dan lugar a nuevas demandas de bienes y servicios, y a respuestas focalizadas de políticas públicas. Como consecuencia se opera una diferenciación social notable, amplificando las brechas en ingresos, en calidad de vida y en hábitos de consumo.

Quinto. A los cambios en lo productivo, laboral, familiar y de la estructura social se agregan modificaciones significativas en el espacio físico, natural y cultural por efecto del estrechamiento de la interacción campo-ciudad, la mercantilización de sus activos, la penetración de las nuevas tecnologías, los movimientos migratorios, las vías de comunicación, infraestructura, etc.

Sin duda, el panorama social rural en su cotidianidad reporta cambios de orden cualitativo y cuantitativo que confluyen, para imprimir complejidad a los problemas preexistentes en los entornos comunitarios, toda vez que esos problemas no han sido superados.

Así pues, conocer la cara visible de las nuevas ruralidades, siendo necesario, debe ser el primer paso para ir en busca de lo no queda en la superficie, para interrogar más a fondo la realidad; debe ser una cortina que se corra para exhibir los puntos de tensión, las causas remotas de la polarización productiva que no es sólo heterogeneidad, las raíces de la pobreza persistente y aguda, las causas mediatas e inmediatas de la exclusión acrecentada. Es preciso desentrañar los mecanismos e instituciones que hacen posible la retención, en pocas manos, de los recursos de producción y la competencia desigual.

Aquí se propone que, tras los atributos visibles y empíricamente verificables, avanza una serie de procesos internos, estructurales y contradictorios, centrados en las relaciones de producción entre clases, siendo estos los que han de salir a la luz.

Para explicar a cabalidad los problemas que aquejan hoy en el agro regional, cómo llegamos hasta aquí, y el porqué de las enormes deudas del sistema económico en el plano de equidad, inclusión y sustento material de sus habitantes, es preciso detenerse a observar la dialéctica de desenvolvimiento del capital como relación social predominante en su transitar a través del tiempo, y en paralelo es indispensable asumir el rejuego de dos versiones de capitalismo distintas y complementarias.

EL PUNTO DE LLEGADA

De los movimientos íntimos del capital agrario —más allá los cambios de fisonomía— se da cuenta en lo que sigue de este apartado; por lo pronto conviene asentar que los desplazamientos de largo plazo tienen como punto de llegada los siguientes escenarios:

El primero y más notable lo constituye el posicionamiento económico y político de las corporaciones multinacionales agroindustriales y alimentarias; su primacía respecto a las decisiones que inciden en los circuitos productivo y mercantil en el ramo, y la propensión de estas firmas a controlar los recursos naturales, el comercio de insumos e indirectamente los procesos agrarios.

El segundo, la precariedad del trabajo que se instala o se profundiza en los negocios agrarios, como resultado del aprovechamiento empresarial de la ciencia y la tecnología, un aprovechamiento diferenciado pero progresivo.

En tercer término, la producción familiar campesina mermada en su viabilidad económica frente a la agresiva competencia; en crisis, pero vigente como modo de producir alterno al capital, y funcional a este último en muchos sentidos.

Cuarto, el equilibrio medioambiental, la biodiversidad, y los bienes comunes que ofrece la naturaleza y las culturas originarias, amenazados todos por la voracidad del productivismo y la eficiencia, al perfilarse estos dos últimos como valores sociales de primer orden.

Como quinto punto, la vulnerabilidad de la población que se incrementa por el despojo material y de medios de vida, y en especial, la vulnerabilidad en el ramo alimentario, tanto en el entorno rural como en el urbano.

No son estos los únicos escenarios de arriba que constituyen *nudos críticos*, como muchos estudiosos de la sociología rural lo han hecho notar (Hocsman, 2014, Kay, 2016; Purseigle *et al.*, 2017), pero sí son destacados entre el resto. Son ejes vertebradores de muchas otras tendencias que se entrecruzan y convergen, para hacer de Latinoamérica la región más desigual del mundo en concentración de ingresos y del suelo con usos productivos; una región destacada por la violencia que suscitan los despojos materiales y por una pobreza endémica que los lapsos de crecimiento, la especialización agroexportadora y la renovación tecnológica no han logrado abatir.

La elevada concentración y *extranjerización* del territorio agrario son indicadores patentes de la desigualdad, y se tiene bien identificado que ahí estriba el origen de muchas otras desigualdades. Un análisis reciente de los censos agropecuarios en estos países, realizado por Oxfam, mostró que en años recientes el control de la tierra es aún mayor que antes de la década de 1960. Más del cincuenta por ciento de la tierra productiva en Latinoamérica es aprovechada por el 1% de las explotaciones con mayores dimensiones, siendo Colombia el caso extremo por ser sólo el 0.4% de las unidades productivas las que captan el 67% del recurso. Paraguay y Chile destacan también en este indicador, pues ahí el 70% de la tierra le corresponde al 1% de las explotaciones (Oxfam, 2016). De acuerdo a la organización GRAIN (2016), la extranjerización de la tierra productiva en escala global progresa a partir del año 2008 y disminuye su ritmo en 2012, aunque continúa en expansión. Ese proceso de acaparamiento del suelo no siempre está ligado a finalidades agropecuarias.

En otros aspectos, el entorno rural del subcontinente se distingue también por ser de intensos contrastes. Los dos polos de esta realidad, que abarca del norte de México hasta la Patagonia, son las míseras explotaciones familiares y el pujante empresariado agropecuario organizado en forma de entes privados o complejos trasnacionales; cada uno de estos polos es prototipo de racionalidades productivas y sociales distintas, que coexisten. Ahora bien, una de estas racionalidades es la que se impone y dicta las reglas del juego a los demás participantes. Esa racionalidad hegemónica y moderna entraña mecanismos que reproducen históricamente y perfeccionan dinámicas de despojo y empobrecimiento, por lo que las

modalidades de organización económica son expulsadas a los márgenes, minimizadas, y resisten.

En lo íntimo del sistema capitalista está la configuración de clases que determina la apropiación capitalista de la riqueza material (o excedente) creada en los procesos productivos, más sofisticada esa apropiación cuanto más componente de trabajo general esté presente en los procesos. Es por ello que administrar el trabajo científico ofrece la posibilidad de retener mayor proporción del valor final del producto, y la de incrementar el grado de explotación del trabajo inmediato.

Desde este marco explicativo, por demás sintético, se puede profundizar para explicar la pobreza, la desigualdad, la expulsión laboral, la emigración, las deficiencias sanitarias y el hambre, como problemáticas crónicas de la región.

La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2017) insistió recientemente en el incremento del hambre en la región, pues Latinoamérica reporta el mayor crecimiento en el último año a nivel mundial; el aumento neto anual es de 6% al año 2016, que en números absolutos equivale a 2.4 millones más de personas. En total se estima son 42.5 millones de personas con hambre, lo que aqueja con mayor rigor al medio rural.

La FAO (2017) deja claro que ese mal no se debe a falta de alimentos sino a su acceso, y llama a fortalecer otro modelo agropecuario. En las explotaciones familiares-campesinas, de activos escasos, lo que obtienen por su labor anual no compensa ya el esfuerzo ni los costos, no cubre sus necesidades básicas, y menos aún en un contexto de mercados abiertos; los costos van en ascenso por causa de la retracción de apoyos estatales y los precios a la baja, por efecto de la C&T que las empresas globales incorporan a sus procesos. En este sentido, y también por el empleo que oferta, el empresariado aporta a la espiral de empobrecimiento. Los ingresos que reciben los asalariados rurales de menor calificación, por diez o doce horas de trabajo al día en temporada alta, no son suficientes como medio de vida, incluso si otros miembros de su familia están implicados en las faenas. La reproducción de las familias de jornaleros ha de complementarse con actividades no rurales.

Cierto es que, en general, para el obrero del mundo los tiempos que corren son de pérdida de derechos y de merma de los salarios reales; que el empleo en cualquier rama de la actividad económica tiende a ser escaso,

de baja calidad y sin certidumbre. Empero en el campo y específicamente en el agro, la situación no reporta novedad, lo que es nuevo acaso es su recrudescimiento y los matices que presenta.

Las instancias públicas suelen explicar el empobrecimiento por la desaceleración económica de los últimos años, con sus efectos sobre los salarios y el gasto en programas sociales, lo que tiene sentido si se trata de explicaciones próximas en el tiempo; pero en lo estructural, la dinámica de exclusión social y empobrecimiento es añeja y pasa por la adopción del modelo de los agronegocios, que favorece abiertamente a las corporaciones (Gras y Hernández, 2013).

A este modelo los campesinos y trabajadores del campo no se vinculan positivamente, en el sentido de obtener de su participación los recursos necesarios para subsistir y reproducirse dignamente. Campesinos y trabajadores asalariados experimentan un deterioro social por la caída de sus ingresos, el menoscabo o degradación de sus activos territoriales y la pérdida de importancia del trabajo inmediato en los procesos de producción. Por añadidura, la concentración de recursos, y especialmente del suelo, despoja y desaloja a las poblaciones rurales; en el afán de emprendimientos más atractivos en el mercado se avanza sobre los recursos ya escasos de los pequeños productores. Es por ello que en la base del empobrecimiento en los campos deben situarse el trabajo asalariado precario, la producción campesina devaluada y el despojo de recursos territoriales (con sus accesorios) que la dinámica del capitalismo global trae aparejada.

Asumido lo anterior, se entiende que aun cuando las políticas agrarias reporten éxitos en producción, productividad y comercio, por cuanto a índices agregados —como se mostrará más adelante—, las deficiencias en el rubro social sigan presentes. Al respecto es oportuno mencionar las previsiones hechas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la FAO para la próxima década.

- a) Se estima que la producción agrícola y pesquera de América Latina y el Caribe aumentará en un 17% en el lapso de 2018 a 2027, correspondiendo a la agricultura más de la mitad de ese crecimiento (53%).
- b) La producción total de cultivos en la región progresará en un 1.8 % por año; alrededor del 60 % de ese crecimiento corresponderá a la productividad; el resto de la expansión se deberá a incrementos en el área cosechada.

- c) Se prevé que la tierra de uso agrícola crecerá en 11 millones de hectáreas, encabezando este indicador el área destinada a la soja (más del 62%).
- d) La región siga siendo un importante proveedor mundial de diversos productos básicos alimenticios, representando entre el 56-59% del comercio mundial de soja y azúcar, y el 30 % del comercio mundial de carne (OCDE-FAO, 2018).

Las perspectivas son variadas según los productos, pero en grueso, el escenario es de crecimiento con clara inclinación a la baja de precios, especialmente en los alimentos y materias primas agroindustriales (*commodities*); esta propensión puede variar en razón de movimientos especulativos, como ya ha ocurrido. Para los productores y exportadores de frutas y hortalizas los pronósticos son mejores, por la consolidación e incremento de la demanda en este tipo de bienes. Empero, los análisis institucionales de mayor cobertura regional coinciden que el principal reto para la agricultura y la vida rural en América Latina hoy, es que ese crecimiento sea sustentable, y que los beneficios económicos de la prosperidad material se distribuyan de manera incluyente. Esta expectativa ha quedado consignada como parte de la Agenda 2030 y sus Objetivos de Desarrollo Sustentable (IICA, 2017).

DESPLAZAMIENTOS EN PERSPECTIVA DE LARGO PLAZO

Observando la trayectoria económica de la región latinoamericana se encontrará que la agricultura se añadió a los circuitos del capitalismo, como sistema económico de aspiración global, desde el lapso que se identifica como de acumulación originaria. Esto significa que su adscripción a los imperativos de atesoramiento transnacional —que se prolonga hasta el presente— proviene de los siglos XV y XVI. No obstante, aquella incursión se realizó a partir de la generación de bienes agropecuarios —desde el trabajo forzado e indígena— en vastas áreas bajo el imperio colonial, asignadas a terratenientes que, desde luego, no operaban bajo una lógica eminentemente empresarial.

La auténtica penetración de la relación capital-trabajo en las unidades productivas agrarias nos remonta cuando más a unos doscientos años atrás, ya en la fase de maduración del capitalismo europeo. Ocurre en el

seno del sistema hacendario, cuyas explotaciones eran de carácter extensivo, y en las plantaciones de zonas costeras y tropicales del subcontinente. Desde ahí (siglos XI y XX) se emprende ahora sí, un proceso prolongado y sumamente heterogéneo entre países hacia la proletarización del espacio rural, que implica la instalación o formación de un acervo de medios de producción privados, dispuestos para la extracción de plusvalor.

Ya en la fase imperialista del capital (siglo XX), el proceso de asalarización fue impulsado deliberadamente por los Estados-Nacionales, en las décadas que siguen a la Segunda Guerra Mundial, en el marco de una oleada de reformas agrarias de diferente sustrato político (Chonchol, 1994), sólo que la maduración de un ordenamiento socioproductivo agrario, regido por vínculos asalariados, tarda aún en instalarse íntimamente en la agricultura. Esto ocurre con el modelo neoliberal de crecimiento, y lo hará subsumiendo el modo campesino de producir.

De hecho, a lo largo del siglo XX, el carácter subdesarrollado del capitalismo regional y la presencia del pequeño productor de tipo familiar son dos elementos necesarios para comprender por qué la penetración del capital, en el agro regional, resulta tan prolongada en el tiempo en la mayor parte del territorio. Son excepciones Argentina y Uruguay, que se distinguen por el progreso precoz del capital agrario en sus territorios; en el resto de los países ese avance se limitó a espacios conocidos como *enclaves agrarios*, polos productivos especializados en cultivos comerciales o para destino industrial: caña de azúcar, tabaco y algodón, como casos típicos, y el café sólo en zonas donde el sistema semiservil y de arrendamientos pudo migrar temprano hacia lo salarial (García, 2014).

Los decenios que siguen a la Segunda Guerra Mundial fueron, para las naciones latinoamericanas, de crecimiento y prosperidad social no experimentados hasta entonces. El Producto Interno Bruto (PIB) presentaba un ritmo ascendente y, observado por ramas de actividad económica, a un ritmo menor que el sector secundario; el valor del PIB agrícola regional también fue muy positivo en su desempeño (CEPAL, 2001). A tal expansión contribuyeron explotaciones de diferente tipo: campesinos patrocinados por el Estado desarrollista, empresas de diversas dimensiones, el sistema de hacienda con sus arrendatarios o peones y, de forma residual, las plantaciones con trabajo forzado o en condiciones de semiesclavitud.

El campesinado, en concreto, se integró al mercado aportando alimentos baratos para una clase obrera que medraba; incluso un sector de estos

pequeños productores apoyó el suministro de insumos de origen primario y la exportación. Esta dialéctica se ha interpretado, por lo común, como una integración subordinada del campo a las prioridades de expansión industrial (Ruiz y Delgado, 2008; Kay, 2016); más de cerca se podrá ver cómo se articularon las diferentes categorías de productores rurales a aquella ola expansiva del capital, durante la posguerra.

Hacia mediados del siglo xx, en la gran mayoría de los países de América Latina, ni el empresariado agrícola ni el sector terrateniente juntos sumaban la capacidad productiva necesaria para atender la demanda interna, en las cantidades y condiciones que lo exigía el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Razón por la cual el campesinado fue convocado y apoyado para habilitarse y aportar a la economía doméstica, en la expectativa de subsanar aquella carencia.

Era un imperativo incorporar al pequeño productor al abasto interno de alimentos que entonces sí era una prioridad estatal, así lo exigía la depresión del comercio mundial que siguió al periodo de entreguerras (Almandoz, 2008). La devastación material bélica y los planes de ayuda alimentaria norteamericana, en el marco del Plan Marshall, no favorecían el tráfico comercial, financiero y de suministros alimentarios a bajos precios para los países de Latinoamérica. Por otra parte, se identificaba con claridad la estructura productiva de la zona por su carácter dual y polarizado, así que las políticas públicas asumieron orientaciones distintas para los diferentes tipos de productores, a fin de activar su participación económica positiva.

Por lo que toca a los grandes propietarios fueran capitalistas o, sin serlo, en ese periodo recibieron del sector público un significativo apoyo y protección, pese a ser poco eficientes en el aprovechamiento de sus activos. Fueron los primeros y más beneficiados en gasto público, la intervención en los precios y el paquete tecnológico de la revolución verde (More, 2014). Esta tecnología depende en alto grado de insumos inorgánicos; se apoya en la mecanización de las labores para aumentar los rendimientos por unidad de superficie y de trabajo, e implica un sistema de monocultivo de variedades de granos como trigo, maíz o arroz con semillas híbridas de elevada productividad.

En aquellos años, las instituciones gubernamentales fueron tolerantes en el manejo interno de las explotaciones agrarias de grandes dimensiones. Al terrateniente de la hacienda no se le restringió en el aumento de las

cargas laborales al personal a su cargo; y, específicamente en el caso de los empleadores que ya se desempeñaban bajo un esquema de tipo capitalista, escasamente se impusieron limitaciones normativas a la explotación del trabajo; era importante mantener a todas las unidades productivas trabajando; obviamente no había organizaciones protectoras de los derechos laborales y la represión a los trabajadores fue regularmente ignorada.

Durante estas décadas de posguerra hubo interés y recursos de los gobiernos para apurar el tránsito de las explotaciones tradicionales hacia las de tipo empresarial, eficientes y tecnificadas. Se pretendía una transformación desde arriba a partir de políticas de corte desarrollista, que apuntaban a la industrialización regional y generaron elevada demanda de bienes de consumo alimentario y para fines transformación, a la que difícilmente podía atender el tradicional sistema hacendario aun subsistente (Kay, 1980).

Las políticas intervencionistas llevaron al campo apoyos a la producción en forma de créditos blandos, subsidio a la adquisición de maquinaria y equipo, extensionistas, redes de acopio y comercialización, programas de asistencia técnica y, en suma, elementos para impulsar la modernización de las explotaciones hasta entonces más extensivas que tecnificadas. En sintonía con las mejoras a los procesos de producción, la organización salarial en las explotaciones también recibe impulso.

El sector campesino, por su parte, también recibió respaldo del Estado, si bien encaminado a otros fines. La concepción de reforma agraria original migró hacia un esquema de políticas públicas de mayor alcance. Ya no se trataba sólo de asignar parcelas de subsistencia a los pobres del campo, que se rebelaban a su condición marginal y de servidumbre, o de preservar el patrimonio comunitario; son los casos de México y Bolivia con sus regímenes de propiedad colectiva (Acosta Reveles, 2003).

Además de tierra, al productor familiar se le proveía de créditos a tasas preferentes, insumos subsidiados, asesoría y capacitación, entre otros. El sistema de precios controlados también le fue provechoso. Importantes recursos públicos y estructuras institucionales se canalizaron al fomento de las explotaciones familiares. Como resultado, la tierra y fuerza de trabajo ahí contenida dejó de ser marginal al sistema y operó en beneficio del mismo.

Esta dinámica virtuosa no hubiera sido posible sin el paquete tecnológico de la revolución verde, que se suministraba y administraba desde el

sector público; sólo así los costos de producción de las explotaciones familiares resultaron inferiores a los precios. Si estos productores hubieran tenido que adquirir por su cuenta esta tecnología, o si no se hubiera contado con el soporte estatal y su intervención en los mercados, el ciclo positivo de crecimiento de apoyo a la industrialización no habría sido posible y no se hubiera logrado la inclusión del campesinado en ese modelo de crecimiento.

Esa cercanía estatal con el campesinado redituó en ventajas de orden político, al contener el potencial subversivo de la población rural, mediante lealtades y clientelas que fueron positivas para los gobiernos en turno.

Analistas de las reformas agrarias latinoamericanas (Alegrett, 2003; Chonchol, 1994; Kay, 1995) han puesto en evidencia la diversidad de propósitos y alcances de las políticas agrarias y territoriales de la época, en términos redistributivos, económicos y de gobernabilidad. Desde las iniciativas superficiales ligadas al Proyecto Norteamericano de Alianza para el Progreso (Brasil, Venezuela, Ecuador, Colombia, Honduras, República Dominicana y Paraguay), las de tipo populista (Guatemala, Chile, Perú, Nicaragua, El Salvador), hasta las de corte campesinista (Bolivia y México).

Interesa traer a colación la segunda ola de reformas agrarias porque se propone capitalizar el agro, dando garantías a los propietarios privados del suelo; dando un elevado gasto en infraestructura; otorgando la institución de mecanismos de acceso a recursos productivos distintos a la tierra (como insumos o financiamiento) y con medidas para extender la oferta de mano de obra mediante la ruptura de sistemas de contratación y trabajo semi-feudal. Por supuesto, el impulso de la industria no deja de ser la prioridad, pero la inversión y gasto público rurales fueron también considerables a tono con el carácter expansivo de las políticas monetarias, fiscales, crediticias y salariales de la época.

La agricultura logra una fase expansiva, sin dejar atrás la polarización e inequidad rural. Pero, en lo concerniente a la acumulación de capital en el sector, el saldo fue raquíptico y el proceso de proletarización rural avanzó con lentitud. Una razón es que las urbes constituyeron el principal foco de atracción de inversiones y mano de obra. Además, era una etapa en que la financiación externa escaseaba y de hecho presentó una brusca interrupción por el apremio de reconstrucción posbélica, a diferencia de la década de los años veinte. Fue de hecho el ciclo de contracción de flujos externos

más severo que hasta entonces había experimentado la región, sólo hasta pasada la crisis de los años setentas los flujos de capital privado retornarían fluidamente al subcontinente (Ocampo, 2004).

Con la mayor parte de la mano de obra adscrita a la agricultura familiar y mercados de trabajo rurales poco dinámicos, por cuanto los animaba una débil demanda (Klein, 1985), la separación del productor directo de sus medios de producción no ocurre de forma generalizada. La población ocupada en el agro siguió siendo su mayor parte no remunerada. En las grandes extensiones de tierra se empleaba menos de una quinta parte de la mano de obra agrícola (Kay, 1999).

En cuanto a la proporción de trabajadores asalariados en la población económicamente activa rural global, se situaba entre el 30 y 40% en casi toda América Latina hacia la década de los setenta, con algunos casos excepcionales en que superaba el 50% (Piñeiro, 2001, p. 69). Un panorama que nos sugiere mercados de tierras y trabajo un tanto inmovilizados por la dinámica campesina, pero también articulados a ésta (Acosta Reveles, 2003).

Es dato clave para entender la demora del asalaramiento, en el agro, la pasividad de los grandes propietarios rurales (empresarios y terratenientes), en cuanto a iniciativas de impulso a la producción y productividad; pues la competencia se encontraba un tanto adormecida por el manejo estatal de los precios internos, la certidumbre de los mercados y el proteccionismo. El mismo aumento de la capacidad de consumo personal y productivo, congruente con un mercado interno pujante, no incentivó su agresividad (Stavenhagen, 1980).

En ese lapso de gran apoyo estatal, las inversiones privadas eminentemente agrarias fueron magras y los grandes desembolsos corrieron sobre todo a cargo del erario público. Como ejemplos figuran las grandes obras de infraestructura en riego, transporte y almacenaje, los subsidios para la importación de maquinaria y el suministro de variedades de semillas mejoradas con sus respectivos agroquímicos. Si la productividad avanzaba lo debía a la iniciativa y gasto gubernamental; mientras el aumento de la producción se corresponde con una ampliación de la frontera agrícola. Entre los años 1948 y 1952 y el lapso 1957-1959, en América Latina la tierra cultivada crece en 24%, y los rendimientos sólo progresan en un 7%; mientras en Europa los indicadores fueron de 3% y 24%, respectivamente (Kay, 1997, p. 2). La brecha en productividad agraria respecto a los países desarrollados terminaba por ampliarse.

Con los datos previos, los resultados que se adjudican a la fase de revolución verde en la región deberían matizarse, y evaluarse sus límites y beneficiarios a nivel de países. Se ha mostrado, por ejemplo, que en el decenio que va de 1955 a 1965 la brecha de productividad agraria entre los países desarrollados y los subdesarrollados latinoamericanos se expande, antes que estrecharse, pues mientras en los primeros la tasa anual de producto por trabajador alcanza el 4.7%, en el subdesarrollo sólo alcanza 1.4% (González, 1987, p. 17)

La falta de incentivos para innovar es explicable. Durante este lapso de crecimiento en las naciones del subcontinente, y desde luego agrario, las utilidades no eran problema para el empresariado rural en ciernes ni para el sector terrateniente: estaban en posesión de las mejores tierras en localización e infraestructura y ello les concedía una ganancia extraordinaria por la renta diferencial del suelo (Kautsky, 1977). Recordemos que esta renta se funda en las cualidades naturales del terreno, que permiten excedentes de ganancia sobre la media, al margen del empleo de otros activos. Una de las razones por las que el sistema de hacienda-latifundio fue reuente a su desaparición.

En cuanto a la lógica productiva, que impera en el empresariado rural a fines de la década de los sesenta y principios de los setenta, con la información disponible en el uso de tecnología, trabajo y grado de productividad, se esclarece que no era común recurrir al *plusvalor relativo* para potenciar los rendimientos, a no ser por el aumento en la composición orgánica de capital que permitió la tecnología proporcionada por el Estado (Ludena, 2010). La extracción de *plusvalor absoluto* constituía por tanto la vía más frecuente de aprovechamiento de mano de obra, aunada a métodos tradicionales de contratación, al prevalecer la intensificación del trabajo con el sistema de cuotas y la ampliación de las jornadas. Los peones rurales recibían salarios bajos y vivían en condiciones deplorables.

La organización del trabajador rural remunerado era limitada, y escasa la experiencia en negociaciones colectivas, de ahí su debilidad para influir en una correlación de fuerzas que pudiera materializarse en prestaciones o mejores salarios. Es así que la época de oro del capitalismo no mejoró el nivel de vida de este segmento laboral, en contraste con el bienestar relativo que sí alcanzó el obrero en las ciudades a raíz del sindicalismo. Hay consenso respecto al hecho de que los asalariados del agro enfrentan, en lo general, mayores dificultades que los de las urbes para

organizarse con autonomía, y para identificar y suscribir con claridad sus intereses grupales, también para emprender acciones colectivas de defensa de sus intereses de clase.

Lo expuesto evidencia que el proletariado rural no se constituyó como clase durante este periodo, menos aún se podía esperar que asumiera una posición defensiva de sus intereses y combativa en la arena política, como sí lo hizo el proletariado en las ciudades. Con el antecedente de las reformas agrarias, las inconformidades del asalariado del campo se canalizaron con frecuencia a modo de demandas por un predio para trabajarlo, como las del segmento campesino.

En un informe dedicado al trabajo decente, en la agricultura, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) ratifica que —con excepciones escasas—, en Latinoamérica el nivel de sindicalización en los campos, hasta hoy, no ha sido significativo, ni siquiera durante la fase más importante de expansión sindical, cuando tuvo lugar la sustitución de importaciones (OIT, 2003, p. 21).

Recapitulando, al agotarse el modelo ISI, y una vez que la crisis de la deuda en muchos países de la región abre la posibilidad para acordar con los organismos financieros internacionales el impulso a otro modelo de crecimiento, encontramos que las condiciones para el desenvolvimiento del capital en el agro no se habían concretado. Prueba de ello, la presencia aun inconsistente del proletariado rural y del empresariado en el ramo; la existencia de propiedad privada del suelo no era suficiente requisito, y de hecho mucha de la tierra cultivable había quedado en regímenes de propiedad colectiva a raíz de las reformas agrarias. La producción agraria sí se había destinado a mercados nacionales e internacionales, pero este tampoco es elemento definitorio de la presencia de relaciones capitalistas. Propiedad privada y mercado existen también en otros modos de producción.

El campesino prevalecía en número y era significativo su aporte al crecimiento, pero —insistimos— no por sí mismo sino porque fue beneficiado por la política estatal y la tecnología de la revolución verde. Ese subsidio pospuso el proceso de maduración del proletariado rural y la conformación de mercados de tierras, la concentración y control de recursos que más tarde el neoliberalismo sí propicia.

Antes de ir a la siguiente etapa en la historia regional y agraria, correspondiente a la estrategia de crecimiento con base en el comercio mundial, es preciso recordar que en la parte teórica de este documento —el capítu-

lo primero— se destacó al trabajo general o científico como esencial para entender de lógica del capitalismo desarrollado, y su contraparte, el capitalismo subdesarrollado. Pues bien, enseguida se podrá apreciar como la C&T, siendo la materialización del trabajo general, opera en favor de la consolidación de las relaciones capitalistas en el agro latinoamericano, a impulso de las políticas neoliberales.

INSTALACIÓN DE LA RACIONALIDAD CAPITALISTA

La crisis que tiene lugar entre los setenta y ochenta del siglo veinte es el acontecimiento que inclina a Latinoamérica a desprenderse del esquema de crecimiento endógeno y proteccionista para confiar su prosperidad a los mercados externos.

En esta coyuntura de endeudamiento externo se indujo a los gobiernos de países *en vías de desarrollo* a participar de los beneficios de una economía globalizada; se expresó la necesidad de llevar al sistema económico a un nivel de competencia más elevado para dar un nuevo impulso al crecimiento, la vía era aglutinar el potencial productivo de diferentes regiones, sus mejores aportes, con los nuevos avances de la ciencia. El tránsito tecnológico se presentó así como un imperativo para racionalizar recursos, para retomar la ruta de la expansión capitalista (Acosta Reveles, 2008).

Asimismo, la división del trabajo a nivel internacional fue replanteada, en la aspiración por lograr esquemas de deslocalización industrial eficientes, con un fluido tráfico de capitales comprometidos con la innovación. Se apuntaló el avance científico con usos prácticos; usos que dieron como resultado la superación del paradigma productivo ford-taylorista, considerado rígido y estandarizado.

Se apostaba a la flexibilidad productiva y laboral. De forma generalizada, el empresariado comienza a introducir ajustes en ámbito del trabajo para reducir el empleo de trabajo vivo, acortar costos y elevar los niveles de ganancia. Es así que con el esquema neoliberal se emprende una transición en el patrón de relaciones salariales, para dejar atrás una etapa de relativa estabilidad y certidumbre en los ingresos obreros; aquel patrón que permitió la reproducción de las familias populares, con base en la remuneración de uno solo de sus miembros y con una red de políticas estatales redistributivas. Al menos así se presentó en el ámbito urbano industrial.

Gracias al neoliberalismo, en el corazón de la rehabilitación capitalista se fue procesando el deterioro de los vínculos salariales en la práctica y en las instituciones, en paralelo con la exclusión que implicaba modernizar y tecnificar el aparato productivo. Se experimentó un ajuste de la relación capital-trabajo hacia la precariedad. Empero, no ha sido ésta la cara más visible de la estrategia neoliberal de acumulación capitalista; sus facetas más conocidas han sido la reconversión industrial, la sustitución tecnológica y la renovación normativa doméstica e internacional para hacer frente a los retos de la globalización.

En el presente, la precarización del empleo y sus recortes siguen justificándose por la necesidad de operar con un mayor componente de trabajo general o científico en las actividades económicas de todos los ramos (Acosta Reveles, 2017).

En cuanto a la sociedad rural y la economía agraria, el neoliberalismo se condensa en un afán de especialización agroexportadora. La estrategia llama a reactivar la estructura de producción para un comercio más agresivo y de competitividad ascendente, de ahí que el cambio tecnológico es también en lo rural un punto de quiebre. No obstante, la naturaleza de la transición es muy diferente a la que se presenta en el ámbito urbano-industrial, pues la penetración del capital en el ramo agropecuario había quedado inconclusa, como se ha buscado mostrar en líneas anteriores.

Es verdad que todo el complejo económico latinoamericano —su dinámica de conjunto— se adscribe a lo largo del siglo xx a los dictados del capital en su fase imperialista;¹⁵ también es cierto que el subcontinente se rige por este modo de producir, si bien en una modalidad subdesarrollada por cuanto a su dependencia del trabajo general. Pues bien, aun con ello, en el ramo agrario los desplazamientos hacia la asalarización son singulares y pausados, atenuados por la presencia y obstinación de un segmento amplísimo de productores no capitalistas.

Así, mientras transcurre en las urbes un distanciamiento con el patrón salarial de posguerra con efectos precarizantes para el sector obrero, en el agro las relaciones salariales se propagan con mayor vigor justo en este lapso, de mano de las corporaciones transnacionales. En las zonas, explotaciones y productos donde estos vínculos estaban presentes con anteriori-

¹⁵ El imperialismo se asume aquí como la coexistencia del desarrollo y subdesarrollo capitalista, con la subordinación de este último al primero, en los términos que se ha explicado en el primer capítulo de esta obra.

dad hay una profundización en la precariedad original por la modernización tecnológica. En las zonas donde se cambia el tipo de cultivos hacia los no tradicionales o de mayor rentabilidad también se recurre a procesos y técnicas innovadoras, a paquetes tecnológicos rentables que se combinan con el uso intensivo o extensivo de mano de obra. Entre los pequeños y medianos productores la competencia induce al uso de insumos y recursos que ofrezcan una mayor productividad, y ello de algún modo repercute también en la oferta de empleos en el ramo. La tendencia a la reducción de costos y precios de mercado de los bienes agrarios (materias primas y alimentos) se profundiza en este periodo por las tecnologías disponibles, y eso presiona por la disminución de costos laborales afectando la calidad del empleo también.

Como consecuencia, el capital va penetrando en el ramo agrario en esta etapa, sin una expansión sustantiva del empleo rural y sin mejora en su calidad. Ahí donde el capital se instala por primera vez, los empleos que se crean no se distinguen (por ser decorosos por lo que toca a los trabajadores manuales) y evidentemente la derrama de empleos es menor a medida que es mayor la intensidad tecnológica de las inversiones. Se generan, eso sí, puestos de trabajo de naturaleza distinta que demandan alguna calificación en el manejo de maquinaria, equipo, conocimientos agronómicos y en agroquímicos, en el manejo de tecnologías informáticas, etc. La cantidad de plazas son, sin embargo, limitadas.

Es distintivo de este periodo que el progreso del capital se apoye en el campesinado y sus recursos más preciados (tierras, trabajo familiar, semillas, conocimientos, habilidades), sumándolo a sus necesidades sin alterar su forma de organización interna del trabajo. Algunas vías son la agricultura de contrato, diversas modalidades de comercialización de sus productos, la renta de tierras, de maquinaria, la adquisición de insumos industriales.

Los hechos anteriores evidencian que la estrategia de crecimiento cambió radicalmente al abandonar el desarrollismo, pero —en el fondo— el neoliberalismo no significó una ruptura con el camino trazado desde el periodo previo hacia la capitalización rural: se persevera en ese propósito a través de otras políticas públicas. Un paso importante, en ese sentido, fue acelerar la desamortización de sus factores productivos para ser reasignados a las explotaciones que pudieran aprovecharlos bajo criterios de mayor eficiencia y rentabilidad, y acondicionar las instituciones para in-

centivar las inversiones privadas en el sector, independientemente de su procedencia.

Con la opción de resolver las necesidades domésticas a través de compras ventajosas al exterior, el aporte campesino deja de ser crucial en el esquema económico, y las políticas para inyectarle recursos se minimizan en la agenda pública; ya no se da prioridad al abasto doméstico de bienes agroalimentarios o para el consumo industrial, dado que las importaciones podrían suministrarlos con mejores precios y oportunidad.

El desinterés por los productores familiares y el ánimo de capitalización se concretaron a través de ajustes programáticos y normativos que los gobiernos de la región fueron implementando bajo regímenes políticos tanto dictatoriales como representativos. Así confluyeron, en el impulso de los agronegocios, normativas para desregular los mercados de tierras y de trabajo, privatizaciones, reasignación de partidas presupuestales, refuerzo de las garantías para la llegada de financiamiento y políticas encaminadas a modificar el uso del suelo.

Pasado el tiempo, se ha cumplido en amplísimos territorios con la renovación del patrón de cultivos; pierde peso la provisión de granos básicos con fines alimentarios que propenden a ser reemplazados por cultivos no tradicionales como son flores, frutas, hortalizas, insumos agroindustriales, etcétera.

Los agentes centrales de esa transformación son, como se preveía, las empresas privadas, pero el protagonismo corresponde a los complejos corporativos que —como se verá— su capital trasciende lo estrictamente agrario, e incluso muchos de sus capitales son extraagrarios y, sin embargo, se implican y tienen enorme influencia en la generación y comercialización de nuevos paquetes tecnológicos, en los mercados financieros, en la agroindustria y en los supermercados.

De lo anterior, resulta lógico que las tecnologías de origen científico, las más novedosas, arriben a la región como parte de los flujos financieros nuevos, en tanto para los productores de menores dimensiones llegan a través del mercado. Gracias a un componente tecnológico en constante renovación, las firmas transnacionales se sitúan como líderes de las economías rurales del subcontinente, evidenciando con este hecho que la C&T son el soporte cardinal del proceso de acumulación en la etapa neoliberal.

La escala de producción, que con frecuencia imponen los nuevos usos tecnológicos, se acompaña de la reconcentración de los suelos de la mejor

calidad, infraestructura y localización, por lo que se agudizan en la región el despojo, la violencia y los desplazamientos poblacionales, tanto al amparo como al margen de la legalidad. Esas dinámicas de exclusión y empobrecimiento (Horta, 2017) son parte consustancial de la proliferación y fortalecimiento de los negocios agrarios que, como se ha dicho, escasamente resuelven en el campo el problema del empleo abundante y de calidad; la migración, los desplazamientos siguen siendo un problema grave, ahora nutridos también por la modernización tecnológica.

Las nuevas tecnologías en general y la biotecnología en particular han avanzado en el propósito de abstraer a la agricultura de sus ciclos naturales, acortar tiempos de producción e imprimir nuevos ritmos y contenidos a los procesos laborales. Se ha logrado multiplicar la capacidad productiva del trabajo a niveles sin precedentes y, en algunos casos, reducir el uso de mano de obra directa —trabajo inmediato— al mínimo, recurriendo a productos del *trabajo general*. Caso extremo en la reducción del trabajo operario que hace posible el paquete tecnológico de la soja transgénica patentada por la empresa Monsanto (Bullock y Nitsi, 2001), con gran impacto en el cono sur, como se detallará más adelante.

Por otra parte, la desregulación normativa del suelo comunitario ha facilitado la movilización de recursos productivos para aglutinarlos en prósperas explotaciones administradas, ahora sí, bajo una lógica netamente capitalista o salarial. La propagación del capital prospera con mayor facilidad en las zonas fértiles o en las que pueden habilitarse a bajo costo para fines de cultivo, desafiando a la vocación natural de los suelos y el clima.

En la actualidad, polos agrícolas de alto desarrollo y excelentes posiciones en el mercado internacional están presentes en todos los países latinoamericanos especializados en la producción de frutas, hortalizas, flores, productos tropicales, oleaginosas, etc. Dependiendo del cultivo, estas empresas atraen importantes contingentes de mano de obra agrícola por temporadas, pero sólo para las fases del proceso productivo, que son intensivas en el uso de mano de obra (Klein, 1992; 1993). Pero la situación laboral de los trabajadores agrícolas en las empresas agrarias, como ya se ha dicho, dista por lo general de lo que la OIT (2003) llama trabajo decente.

Dejando de lado el tema de la calidad del empleo, se observa que la relación capital-trabajo o nexo salarial se abre camino. Nuevas regiones y cultivos se suman a la administración bajo criterios empresariales en virtud de los procesos de reconversión y también por desplazamiento de explo-

taciones familiares o el usufructo de sus recursos. Aún más, en lo íntimo, el trabajo general (o científico) se hace presente en todo tipo de explotaciones, incluso en las de tipo campesino, incorporado a los insumos de producción agrarios, para que el trabajo vivo se apoye en el uso de trabajo científico y se multiplique la productividad; una penetración o instalación subrepticia. Su introducción puede ser heterogénea, pero sí inciden de modo generalizado en el valor y precio de los bienes agroalimentarios a escala planetaria (Temple *et al.*, 2018).

La asalarización también procede por la expulsión de trabajo, desde la economía campesina en deterioro y desde las empresas maximizadoras de sus recursos productivos. Aunado a mayores inversiones, en el ramo se concretan las condiciones materiales de existencia del capital: trabajadores desposeídos y libres, más capital acumulado operando en el agro, aunque éste se confunda o asimile con capitales presentes en otras ramas de actividad económica: agoindustrial, comercial, en la intermediación financiera, en la industria de la maquinaria pesada, en el ramo de investigación y desarrollo, etc.

En realidad, el aumento numérico de los asalariados rurales en activo no ha sido tan significativo en esta etapa, pues se conoce bien que los emprendimientos agrarios altamente tecnificados no generan empleo en gran cantidad. La proporción de asalariados del año 2002 a 2012 se desplaza apenas del 34.8 a 36% en la ocupación global (Weller, 2016: 41). Lo que sí aumentó fue su disponibilidad y la mano de obra rural pronta a emplearse bajo relaciones salariales; es la oferta la que se fortalece dando como resultado mayores desequilibrios a los mercados de trabajo nacionales.

En términos absolutos, la tendencia secular a la reducción de trabajadores efectivamente ocupados en el ramo agrícola se sostiene, lo que por cierto es una tendencia internacional. Del año 2008 al 2016, la población ocupada en el agro latinoamericano se redujo del 19.8 al 18.5% como proporción de la ocupación global, de acuerdo al Banco de Datos de Encuestas de Hogares de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2017).

Por otra parte, del total de ocupados efectivos en labores agrarias, la FAO (2014) concluye con datos del año 2012 que a la agricultura familiar le corresponden entre 57 y 77%; habida cuenta de que estos mismos trabajadores se emplean de forma asalariada por periodos. Los cálculos de los censos agropecuarios que sirvieron de base para este registro sólo son

aproximaciones. Otros factores que hacen difícil dimensionar adecuadamente el carácter capitalista o familiar de la ocupación son las conceptualizaciones y variables que cada país definen para captar la agricultura familiar en sus contabilidades.

Volviendo al tópico de la capitalización rural, en esta fase de apertura, la participación del sector público es crucial para lograr ese objetivo desde la estrategia agroexportadora, pareciendo ser un contrasentido con los principios liberales ortodoxos. Para constituir mercados de tierra y de trabajos dinámicos se contó con un Estado muy activo y dispuesto a realizar cambios en las instituciones legales de cada país, para desamortizar todos los factores productivos —tierra y sus accesorios, mano de obra y capitales—. Los gobiernos incentivaron a inversionistas para situarse en el sector y se dispuso lo necesario para apurar el cambio en el uso del suelo. En términos de ajustes legislativos, las nuevas modalidades contractuales dan la pauta para desalojar a los productores pequeños de sus tierras, para aprovechar recursos sin adquirirlos, sobreexplotar los recursos naturales y desde luego la mano de obra. Al cobijo de instituciones y políticas de corte neoliberal y de entidades públicas garantes de los intereses privados, de la ciencia y la tecnología organizadas por los capitales de mayores dimensiones, ahonda la crisis del pequeño productor tanto campesino como empresarial.

El segmento de productores empresariales que logra niveles de eficiencia, situados en la frontera internacional, lo debe en gran medida a tecnología foránea y, por ello, el éxito exportador no es generalizado; los nichos de especialización productiva se reducen por el incremento de los costos que resienten en más los pequeños productores. Bien pueden los productos contener poco valor agregado, en términos de pasar efectivamente por una etapa de transformación, mas el componente tecnológico que conllevan es significativo por los insumos industriales, el equipamiento y el conocimiento científico que respalda los procesos de capacitación de mano de obra, la gestión de personal, la asesoría técnica, etc. Por otro lado, se requiere de una significativa cantidad de servicios asociados que cada vez son de mayor complejidad: encadenamientos verticales y horizontales, de los que depende la realización del producto.

La estructura productiva se moderniza, como confirma la CEPAL (2005), pero en la medida en que esto ocurre propende a ser más excluyente, porque tiende a concentrarse en pocos productos asociados a los mercados

internacionales, y la cantidad de empresas que pueden subsistir a una competencia tan agresiva es cada vez menor.

En términos de progreso del capital agrario, los procesos de valorización se instalan a impulso del gran capital transnacional que promete desarrollar los territorios; se instalan con base en los nuevos paradigmas tecnológicos, lo que viene acompañado de prácticas extractivistas, monocultivo, poco empleo y de baja calidad, profundización de la crisis campesina y, por consecuencia, una polarización acentuada entre agentes económicos que refuerza la inequidad social ya ancestral.

Así se manifiestan las contradicciones internas entre los fines del capital (acumulación progresiva, apropiación y control de recursos, perfeccionamiento de las fuerzas de producción) y la sostenibilidad de la vida social, de la reproducción digna de la fuerza de trabajo, de la preservación de la naturaleza. El agotamiento de la matriz energética basada en combustibles fósiles y la relevancia que va tomando la generación de agrocombustibles, como una posible respuesta, también aportan a la devastación social y ambiental.

CORPORATIVOS AGROINDUSTRIALES

Situados en el presente, corresponde abundar en las entidades corporativas multinacionales y transnacionales, agentes destacados en el esquema de los agronegocios (Gras y Hernández, 2013), que se sitúan como modelo hegemónico. Se repara en su lógica operativa y de renovación tecnológica, así como en las alianzas que afianzan su predominio.

Las corporaciones son una modalidad organizativa empresarial, de gran versatilidad, que aglutinan activos materiales y monetarios; se desempeñan en el plano supranacional (multi o trans) y racionalizan en extremo los recursos de producción. Operan en más de una rama de actividad económica con base en un elevado componente tecnológico en constante perfeccionamiento, siendo éste el ingrediente clave de su liderazgo. Por su escala operativa, resultados y cadenas intersectoriales tienen decisiva implicación en el valor y precio de mercado de los bienes agroalimentarios a nivel global; en la arena política están situados en una posición de influencia respecto a otros actores y a los gobiernos nacionales; mantienen proximidad o asociación franca con otros agentes económicos adyacentes al ramo, y eventualmente se asimilan al capital financiero (Acosta Reveles, 2017).

Más a detalle, estos conglomerados de empresas y actores centrales del MCA deben su posición de privilegio a una serie de atributos operativos dinámicos. El primero de ellos es su estructura productiva interna, ya que la organización de sus procesos agrarios, agroindustriales, y en el resto de las ramas económicas en que se despliegan, está en absoluto orientada a la generación de plusvalor, a través del consumo de la fuerza de trabajo inmediata, con apoyo de tecnología o productos del trabajo general.

Lo anterior significa que, en esencia, los negocios (y agronegocios) aglutinados a modo de entes corporativos se desenvuelven y logran sus fines de acumulación ampliada con base en relaciones salariales, en el sentido de que el empresariado por sí o a través de intermediarios, adquiere en los mercados y aprovecha mano de obra con mayor o menor grado de calificación, presumiblemente legal y adulta. Su objetivo es la ganancia, una vez concretada la venta de los productos.

En segundo lugar, las corporaciones agroalimentarias, en un nivel operativo no agrario, también adquieren, organizan, aprovechan y administran el trabajo general o científico para propósitos de valorización capitalista. Esto lo realizan por sí o a través de empresas vinculadas, e incluso con apoyo de entidades públicas y sociales. De lo que se sigue que una parte de su inversión y utilidades se destina a renovar sistemáticamente sus ventajas competitivas de orden tecnológico.

Como siguiente rasgo, esta modalidad empresarial se distingue por su flexibilidad interna y externa. Ya se dijo que despliega operaciones en actividades muy diversas y complementarias, pero en el ramo agrícola en concreto hay disposición para migrar de cultivos, de mercados de destino, de localización, de cantidad y cualidades en la oferta. A partir del tipo de producto puede recurrir al uso extensivo o intensivo del suelo y del trabajo, según convenga, pero se inclinan por prácticas con uso intensivo de recursos científico-tecnológicos que se encomienda a trabajadores especializados, lo que supone reducir costos en trabajadores de campo.

A la flexibilidad mencionada se contrapone una vigilancia estricta de los procesos también descansando en las tecnologías de la información y la comunicación. Cada una de las etapas de la actividad agraria es estrictamente planificada y valorada en sus riesgos; se aspira a llegar cada vez más lejos en la intervención del proceso de producción íntegro, transgrediendo las barreras climatológicas y naturales: nuevos materiales, climas

artificiales, monitoreo vía satélite, plasticultura y climas artificiales, etc. Se acortan tiempos de maduración, se potencian algunas características de producto, se protege a la planta de agentes patógenos, se alarga su ciclo de vida. Las experiencias en terreno registradas minuciosamente por especialistas agronómicos retroalimentan a los centros de investigación, la industria de fertilizantes, plaguicidas, etc.

Otro atributo es la serie de encadenamientos que atraviesa a los corporativos, en articulaciones de diversa naturaleza contractual, constituyendo incluso una misma entidad económica y legal. Los corporativos son protagonistas de las cadenas de valor; sus eslabones transectoriales pueden cubrir desde la concepción de los procesos, localización de terrenos, instalación de infraestructura, suministro de insumos agroquímicos, semillas y paquetes tecnológicos, provisión de maquinaria agrícola, transporte, refrigeración, mercadotecnia, hasta la comercialización minorista (Gras y Hernández, 2013). No queda fuera su presencia en los mercados especulativos y ventas a futuro, como ocurre con los *commodities*.

Sus productos tienen como destino preferente los mercados internacionales, y sus *stocks* son tales que tienen incidencia oligopólica en los niveles de precios; por sus márgenes de utilidad pueden colocar sus productos al otro lado del mundo, y seguir invirtiendo en desarrollos científicos para reforzar sus ventajas competitivas; por lo anterior producen a bajos costos que se refuerzan, además, con las ventajas comparativas tradicionales (tierra y trabajo barato) a las que no descartan recurrir. Así pues, la ganancia extraordinaria también tiene cabida si coincide una calidad excepcional del suelo.

En la búsqueda de mejores espacios de inversión, las corporaciones agroindustriales recurren a una modalidad cercana a la *deslocalización industrial*: una suerte de desplazamiento geográfico de los capitales agrarios, y la alternancia entre diferentes productos y nichos de mercado (especialización flexible).

Por lo que corresponde al plano institucional, en lo legal, una corporación tiene personalidad jurídica separada de la de sus propietarios, que pueden ser personas físicas o morales, quienes normalmente no son responsables de las deudas del consorcio (Hayna, 2017). Se desenvuelven con base en el usufructo privado de los recursos de producción, derechos que los Estados y normativas domésticas e internacionales salvaguardan, como los de propiedad intelectual.

Por su composición financiera no toda la inversión que ponen en movimiento es de origen privado, en la medida que cuenta con patrocinio público para investigación y desarrollo, infraestructura, entre otros; obtiene financiamiento también a través del sector bursátil.

El patrimonio corporativo de medios de producción contempla bienes y servicios, tangibles e intangibles (tierra, maquinaria, insumos, paquetes tecnológicos, patentes de semillas, asesoría especializada); y para operar en lo agrario no precisan la propiedad privada del suelo, pero el aprovechamiento sí es de beneficio privado. Las condiciones para su funcionamiento óptimo las proporcionan políticas públicas benevolentes, pues al ser poderosos interlocutores de los gobiernos se tienen en consideración sus intereses.

Además de agentes económicos, estas firmas son actores políticos que impulsan y se benefician de la apertura comercial y financiera, por su peso son sujetos de beneficios institucionales al estimarse su llegada a los territorios nacionales como Inversión Extranjera Directa (IED), reciben facilidades en el uso del suelo y de recursos hídricos, exenciones fiscales y otras prebendas. Sus aspiraciones se ostentan como interés general por la derrama económica que prometen a los territorios, como generación de empleo o aporte a las cuentas nacionales.

La presencia de las corporaciones no es nueva, muchas investigaciones remiten a tiempos tempranos del capitalismo, y a su expansión durante la fase imperialista; en la segunda mitad del siglo XX y lo que va del XXI, su predominio se torna avasallante en todos los sectores. Son las entidades económicas de mayor influencia y las que más toman ventaja de la globalización neoliberal; en los albores de esta etapa de políticas públicas fueron sus principales impulsores.

La hegemonía de las corporaciones no es privativa de la agricultura, constituye un sello del capital imperialista. Aberto Lozano (2017, p. 42) refiere a la presencia de unos 80 000 consorcios multinacionales matrices operando en el mundo, con activos que en ocasiones superan a los países en que se instalan; sus exportaciones representan un tercio del comercio mundial.

Estas entidades presentan entre sí una gran diversidad y se ven confrontados en la competencia por mercados, así como por estar a la vanguardia en desarrollos tecnológicos. Por su peso económico y por su influencia política conforman una estructura piramidal que coloca a un

reducido número de ellas en la cúspide. El encumbramiento procede, con frecuencia, de la suma de sus capitales en torno a objetivos comunes y de su financiación mediante cotizaciones bursátiles.

En el sector agroindustrial y alimentario, la cúspide corresponde a no más de una veintena de entidades corporativas implicadas directa o indirectamente en la actividad agroindustrial y alimentaria: producción de semillas convencionales, híbridas y genéticamente modificadas; agroquímicos (insecticidas, fungicidas, herbicidas y fertilizantes), equipamiento, maquinaria, materiales y servicios agrícolas especializados, investigación biotecnológica, cadenas de supermercados, entre otras. Las más de ellas tienen su sede en países desarrollados, siendo una excepción la argentina Bunge y Born. Entre las más importantes figuran la alemana Bayer AG, en proceso de adquirir a la gigante estadounidense Monsanto; Cargill, Philip Morris y Conagra (estadounidenses); BASF (alemana); Unilever (británico-holandesa); De Ruiters Seeds Group BV (holandesa); Syngenta y Nestlé (suizas); Danone (Francesa); Yara (noruega); ChemChina (China, de propiedad estatal), y Corteva Agriscience; ésta última, resultado de la fusión de Dow y DuPont.

Todo apunta a que estos conglomerados empresariales (algunos con presencia secular como es el caso de Monsanto) consoliden el control indirecto de la producción de alimentos y materias primas a nivel mundial con anuencia de los gobiernos, puesto que la legislación en materia de competencia internacional así lo hace posible. Más aún, las alianzas de varias de estas firmas están en proceso con lo que se avizora un poderío sin precedentes, que tornará más dependientes y vulnerables a los agricultores de los países subdesarrollados respecto a las vicisitudes en la oferta global de insumos agropecuarios. Sólo tres compañías estarían a cargo de cerca del 60% de la producción de semillas y del 70% de los insumos químicos agrarios a nivel mundial, son las previsiones del Panel Nacional del Expertos en sistemas alimentarios sustentables (IPES Food, 2017).

Mega-mergers are sparking unprecedented consolidation across food systems, and new data technologies represent a powerful new driver. For decades, firms in the agri-food sector have pursued mergers and acquisitions (M&A) and other forms of consolidation as part of their growth strategies. However, the recent spate of mega-mergers takes this logic to a new scale. Since 2015, the “biggest year ever for mergers and acquisitions”, a number of high-profile deals have

come onto the table in a range of agri-food sectors - often with a view to linking different nodes in the chain [IPES, 2017, p. 6].

De inicio, se prevé que los competidores de menores dimensiones serán los afectados inmediatos. Se alerta sobre el despoblamiento rural, ocasionado por la incorporación generalizada de estos recursos tecnológicos en las fincas, la degradación de los suelos como efecto ya palpable en muchos territorios, e impactos negativos en la biodiversidad, el medio ambiente y la seguridad alimentaria.

Estos y otros focos rojos son visibilizados con insistencia por organizaciones sociales tan importantes como Vía Campesina y Grain, y por el grupo ETC, este último dedicado a monitorear desde hace más de veinticinco años el impacto de las estrategias corporativas y de las tecnologías emergentes sobre la agricultura y los derechos humanos. Sus implicaciones tecnológicas, por cuanto al trabajo asalariado y campesino que aquí se destacan, son también perniciosas.

Lo que para un sector de productores es una espiral de enriquecimiento para otros lo es de empobrecimiento. En la medida que el MCA es preeminente y agresivo, el modelo de producción familiar ahonda su crisis de reproducción, pero resiste con una tendencia a la marginalidad y empobrecimiento.

Estos dos modelos productivos extremos (corporativo y de autoconsumo) han coexistido durante muchas décadas como ya se dijo, pero conforme el primero prospera en influencia y activos, el segundo se retrae por la avanzada de los agronegocios sobre sus mejores recursos, y por efecto de la competencia. La forma organizativa de tipo campesino se verá luego para ratificar por qué propende a ser inviable en lo económico, se aferra a sus objetivos que no son de lucro sino de subsistencia, y genera estrategias de vida alternas al capital, ahora corporativizado y más excluyente que nunca antes. Recuérdese que la agricultura campesina, en su modelo más elemental, no se rige por vínculos capitalistas sino de colaboración familiar; la racionalidad de sus decisiones es, antes que la utilidad, la reproducción de la unidad doméstica; opera en pequeña escala —minifundio— y su basamento material y tecnológico es en general precario.

Por cuanto al MCA, con la ventaja que proporciona cada uno de sus atributos, cabe colegir que su preponderancia radica en la magnitud de recursos que moviliza, gracias a los cuales puede desplazarse entre regiones

y países, y desagregar la base territorial de sus operaciones; es acreedor de asistencia institucional, teje encadenamientos positivos y se mantiene flexible a los movimientos en la demanda. Ello es verdad hasta un cierto punto, aquí se busca llamar la atención sobre la tecnología —como el ingrediente nodal de su liderazgo— proponiendo que su hegemonía se define en la dimensión estrictamente productiva, y se proyecta enseguida en el plano mercantil y financiero, a través de los cuales se retroalimenta.

Tal es en esencia el imperialismo: preeminencia productiva-tecnológica que se traslada en sus alcances y se nutre en la esfera mercantil. El acervo o inversión, sin ser un dato menor, es la condición de posibilidad; se expande con la acumulación ampliada, los acuerdos y aglomeraciones inter-empresariales y, en este caso, se instala allende las fronteras nacionales.

La potencia monopólica de las firmas multinacionales se ancla, en última instancia en la ciencia con aplicaciones prácticas o recursos tecnológicos (trabajo general), a través de los cuales se ha de consumir el trabajo inmediato asalariado en los negocios típicamente capitalistas, y a los que recurre también —hasta donde le es posible— el trabajador familiar o campesino.

Lo anterior significa que el componente tecnológico penetra de manera subrepticia en los procesos agrarios y pasa a ser substancial en la generación de valor, ya sea que se desarrollen restos bajo relaciones asalariadas (eminentemente capitalistas) o bajo esquemas de tipo familiar. Se trata del dispositivo idóneo para incorporar a la dinámica del capital trasnacional —a su racionalidad productivista— cada vez más territorios y recursos acuíferos, cualquiera sea su lejanía.

USUFRUCTO EMPRESARIAL DE LA TECNOLOGÍA

La máquina la hace el hombre, y es lo que el hombre hace con ella.

JORGE DREXLER

Con la presencia y por influencia del MCA, las explotaciones agrarias que aspiran a ser competitivas tienden lazos con otras actividades para conformar circuitos complejos. Los lazos van desde la industria de insumos, agroquímicos y maquinaria, servicios de traslado, almacenaje, refrigera-

ción, fumigaciones, abasto de combustibles, planeación y desde luego la etapa de procesamiento, empaquetado, mercadotecnia y cadenas de supermercados; todo lo que sea conveniente en cada caso, hasta llegar al consumidor final, en el entendido de que los agronegocios se guían por la demanda para concretar sus utilidades.

En esta trama, la tecnología de uso agrario, en específico la de procedencia científica, no por su existencia misma, sino por estar al servicio de la valorización de capital, tiene entre sus efectos la exclusión y el empobrecimiento de los pobladores del campo. Otros efectos, como el aumento de la productividad, de la producción y del comercio —siendo cuestionables en términos éticos, distributivos o de sustentabilidad— son una realidad que no es posible desconocer.

La tecnología (ese acervo) constituido por elementos tangibles e intangibles, procedimientos, equipo, instalaciones, patentes, métodos de organización laboral, recomendaciones técnicas, insumos procesados, nuevos materiales, etc., deviene en el recurso de producción estratégico, con dos atributos a destacar.

El primero, que se trata de un acervo dinámico, creado intencionadamente, renovado de continuo en sus aspectos material e inmaterial; es un producto especializado de la actividad empresarial, de los corporativos sobre todo y para sus propósitos de acumulación ampliada.

El segundo es un activo susceptible de apropiación, aprovechamiento y control privado, como tiende a serlo casi todo lo que existe en nuestras sociedades; y, siendo generado por firmas multinacionales por lo común, corresponde a éstas disponer de él y administrarlo a su favor.

Creada e instrumentada para fines de rentabilidad, la tecnología cumple su cometido si reduce los costos de los factores productivos, al maximizar los rendimientos por unidad de tierra y trabajo empleadas, si elimina tareas, cuando acorta tiempos. Ello no significa que las tecnologías agrarias innovadoras, o el desarrollo tecnológico que llega a niveles sin precedentes, sean la causa del desempleo en el ramo y, en general, del deterioro social y ambiental; significa que instrumentadas éstas para fines de acumulación lo hacen posible.

La situación se torna más crítica si a los empeños empresariales de eficiencia se agregan regulaciones estatales tolerantes, la falta de un contrapeso proveniente de organizaciones de trabajadores, normativas que no coadyuvan a la distribución de la renta entre factores productivos, la ur-

gencia de encontrar empleo en un mercado de trabajo desbalanceado, localidades necesitadas de inversiones o países que precisan importar medios mejores para acrecentar su producción. Ya se ha subrayado que la tecnología, producto del trabajo general, escasamente se genera en las zonas subdesarrolladas del mundo.

Es fundamental dejar en claro el carácter instrumental de los bienes tecnológicos para situar el análisis a nivel de las relaciones sociales de producción, pues los objetos —aun los más sofisticados— no tienen vida propia, no se mueven por sí mismos, carecen de motivaciones, éstas provienen de los sujetos.

Se trata de fijar la mirada en los agentes económicos, en los actores políticos, las clases, los grupos que recurren a esta herramienta, cómo lo hacen y para qué propósitos, dónde, cómo, las causas de su reemplazo continuo, quienes ganan y quienes pierden a raíz del uso de esos recursos, bajo determinadas condiciones históricas concretas.

Siendo así, debe descartarse a las tecnologías como responsables de males sociales como el desempleo, por poner sólo un ejemplo; no son el factor o ingrediente perverso; su movimiento, su injerencia en la dinámica socioeconómica transcurre a impulso de las entidades que la generan y la ponen acción, de quienes recurren a ella. También hay responsabilidad de aquellas instancias estatales que avalan su proceder, sea por omisión o de manera deliberada. Bien pudiera ocurrir que esas mismas herramientas se concibieran con objetivos, se implementaran con base en otra racionalidad, o se aprovecharan para fines muy distintos, recreativos, de bienestar social, económicos —mas no capitalistas— sino de interés colectivo, comunitario; para el crecimiento doméstico en condiciones de mercados protegidos.

El hecho es que en el sistema económico que rige hoy globalmente —dada un conjunto de condiciones estructurales, legales, políticas, de correlación de clases, de desventaja social y vulnerabilidades que son distintivas de las regiones subdesarrolladas del mundo— la propiedad y uso capitalista de este recurso trae aparejada pobreza y exclusión social. Es así, y las tendencias no dan indicios que en el mediano plazo los indicadores sociales se reviertan. Los frenos institucionales y movimientos sociales que se oponen a la marcha del capital, o cuando menos al neoliberalismo, son todavía endebles (Aguilar y Camarena, 2015).

La situación actual —donde la tecnología científica se afianza es el instrumento privilegiado de la valorización capitalista transnacional— se

comprenderá mejor rescatando algunos hitos en la evolución de la tecnología agraria, en el último siglo latinoamericano.

Partimos de recordar que las empresas volcadas a la exportación agropecuaria en la región latinoamericana, con un auténtico afán empresarial, tomaron presencia a partir de la ola de expansión capitalista de fines del siglo XIX y principios del siglo XX; frontera secular en que despunta la fase imperialista de este sistema económico.

El imperialismo —que suele ser caracterizado en la literatura como por la exportación de capitales de las zonas prósperas a las zonas atrasadas del mundo, conformando una división del trabajo asimétrica que se perpetúa— tiene como rasgo distintivo la organización y aprovechamiento capitalista del trabajo científico en los países desarrollados, esencialmente, y su traslado al subdesarrollo imprimiéndole una particular dinámica productiva.

El énfasis sobre lo que es en esencia el imperialismo se introduce para realzar la importancia del trabajo general o de la ciencia, con sus productos tecnológicos, en la conformación del subdesarrollo, pues de ahí debe entenderse —ya se ha dicho— que no se trata de polos que avanzan a un diferente ritmo, sino modalidades distintas de organización laboral y social. El subdesarrollo se instala y opera echando mano de tecnologías ajenas, y esto define tanto su subordinación como el drenaje de recursos. También es necesario el énfasis para situar el análisis en el plano de la dimensión productiva, donde es definida la distribución original de la riqueza social o excedente de valor, y no en la esfera de la circulación como lo estiman otras concepciones teóricas del imperialismo.

Pues bien, aquellas empresas comerciales decimonónicas fueron abriéndose camino merced al desarrollo de las fuerzas productivas —tecnologías— propias de la segunda revolución industrial; se aprovechó el potencial energético de los combustibles fósiles y el auge del sector de transportes marítimo y terrestre. Para entonces, ya se acude a la selección de variedades, uso de abonos y productos fitosanitarios (More, 2014).

La mecanización motorizada —tractores de combustión interna y cosechadoras— que llegó a los campos del subcontinente en las últimas décadas del siglo XIX, se aplicó en principio al cultivo de cereales; otro equipo importante en la época fue la desmontadora de algodón (Elverdin, Piñeiro y Robles, 2018).

A impulso de inversionistas de países europeos y estadounidenses, ya con claras aspiraciones tras y multinacionales, la racionalidad productiva

capitalista se dejó ver como la más ventajosa para aportar desde la región a los mercados externos. Esta etapa es, como la actual, primaria agroexportadora, pero aun sin capital funciona como relación social dominante.

De aquellas tecnologías mecánicas se benefició una incipiente burguesía agraria nativa, centrada en cultivos tropicales y transables de excelente recepción en las zonas desarrolladas. En otros cultivos, la penetración de estas tecnologías fue heterogénea y por lo común poco significativa, con excepción de enclaves graneros, ganaderos, sobre todo en los países del cono sur. Recuérdese que esta zona lleva ventaja en el tiempo respecto a la diseminación de vínculos salariales en el agro (Acosta Reveles, 2008).

En aquel entonces, los agentes que impulsan la producción agraria con maquinarias novedosas fueron claramente capitales extranjeros y, en el sur, en un segmento de capitales locales —que contaron con el respaldo estatal— el apoyo se hizo patente con políticas de apertura y reducciones arancelarias, a través de promover la inmigración, con infraestructura en medios de transporte. De los beneficios de ese crecimiento no participó en general el pequeño productor tradicional, anclado todavía a formas de tenencia ancestrales.

Los progresos científico-tecnológicos ulteriores, enmarcados en la revolución verde, vuelven cada vez más receptivos y dependientes de insumos no primarios a los productores del agro. Como dato positivo, estos medios logran permear, por algunos decenios, tanto en las explotaciones capitalistas como en la de tipo familiar o campesino, estos últimos inmersos en transiciones legales respecto a sus regímenes de propiedad (Acosta Reveles, 2008).

Esa diseminación tecnológica ocurrió, en general, bajo gobiernos de corte intervencionista, que impulsaban la industrialización y para ello era preciso el respaldo del agro. El patrón de crecimiento en esta etapa, como se conoce bien, fue protector de los mercados nacionales.

Siendo de inicio tecnología, con fines bélicos, la bioquímica aplicada se convirtió en tecnología agrícola trayendo a gobiernos y productores un optimismo inusitado por los altos rendimientos que prometía. Se esperaba que contribuyera a resolver los problemas de pobreza, hambre y desnutrición del subcontinente; asimismo, el impulso a la producción de materias primas en una coyuntura tan crítica como la segunda posguerra, contribuiría a reactivar la economía mundial (Ceroni, 2018).

La revolución verde se afirmó sobre tres pilares: la maquinaria agrícola, los insumos inorgánicos y las semillas híbridas. Es a partir de este mo-

mento que se hablará de una agricultura industrial pero su base era entonces la genética convencional; su articulación con el sector de la transformación, lo mismo que su dependencia del área de investigación científica y desarrollo tecnológico se fortalecerá a través del tiempo.

La adopción de estas tecnologías por latifundistas, productores privados y tradicionales estuvo en la base de la prosperidad agraria en el orbe durante un par de décadas. El aporte al abasto nacional hizo posible la expansión urbana de la región y un relativo aumento en el nivel de vida, en las ciudades y el campo. Empero, la omnipresencia estatal inhibió una actitud más competitiva del empresariado agrícola en ciernes, que en esta etapa progresa tímidamente; la producción del ramo estuvo en los países subdesarrollados todavía muy vinculada a la ampliación de la frontera agrícola, mientras que, en el desarrollo, la producción era cada vez más intensiva. Al respecto, Pengue (2005) precisa que el 80% del incremento anual de cultivos durante la década de los cincuenta es por el aumento de la extensión del área cultivada; ya hacia la década de los setentas sólo el 25% del incremento es atribuible a esa causa, con excepción del caso de Brasil.

También —se ha insistido—, quedó pendiente la proletarización rural, puesto que el campesinado no expulsó masivamente mano de obra a los mercados rurales, la población en el campo se contuvo hasta un cierto punto porque las parcelas familiares resultaban viables como medio de vida. Para la población que dejaron libre las tecnologías de granos, las ciudades fueron el primer polo de atracción, también lo fueron los países desarrollados con sus políticas inmigratorias.

Es así que la revolución verde, con las políticas públicas que la acompañaron —entre ellas las reformas agrarias y los megaproyectos de infraestructura hidráulica—, justamente por haber brindado apoyo al campesinado al coadyuvar a su reproducción y presencia mercantil, tienen el efecto de aplazar la capitalización del sector. No se consigue volcar masivamente al agro hacia la organización interna del trabajo, fundada en relaciones salariales (Acosta Reveles, 2003).

El paquete agronómico de la revolución verde era ciertamente de procedencia privada y extranjera, pero en los decenios que prevalece como paradigma técnico fue adquirido, administrado y suministrado a los productores por el Estado, y al fijarse como prioridad el crecimiento interno, se convocó a beneficiarse de ella a diferentes categorías de productores.

Por cuanto a los progresos en la región, en materia de productividad, se registraron avances cuantitativos ciertamente, pero muy distantes de lo que en ese periodo reportaban las zonas desarrolladas. En productividad, la brecha no se acorta de modo significativo. Las causas son numerosas, la interferencia estatal, sus regulaciones y tutelas, la herencia agraria preexistente, limitaciones financieras del sector público y los productores, la posibilidad de ampliar de frontera cultivable; el hecho es que el proceso descansó en tecnologías ajenas gestando el subdesarrollo agrario.

En el periodo de posguerra, en resumen, la dinámica económica del ramo sigue supeditada a agentes privados no nacionales. Los alcances en producción y en el renglón redistributivo no dejan de ser función del desarrollo de las fuerzas productivas que aquellos puedan lograr, del cómo y para qué fines deciden administrar su producto. La diferencia en esta etapa la marcó la interferencia estatal. Los avances en bioquímica, el uso de insumos industriales y los combustibles fósiles fueron, a fin de cuentas, el corazón de una matriz tecnológico-productiva agropecuaria, de base no nacional, que en pocos años sería superada. La carga financiera, que para los gobiernos implicó la promoción agropecuaria interna, hicieron paliar las bondades de un paradigma tecnológico hasta cierto punto conservacionista y positivo, en el ámbito agroalimentario. Deuda pública, inflación, aumento de las importaciones de alimentos, son la antesala de la migración del campo hacia los agronegocios, en el contexto un modelo distinto de crecimiento regional.

De los factores que apuran los ajustes estructurales, en favor de un modelo de apertura comercial, destaca el cuestionamiento al Estado desarrollista por sus desequilibrios, la crisis internacional del capital de los setentas y el alza en los precios de los hidrocarburos (Fritscher, 1990).

Con el neoliberalismo como eje de las políticas públicas, se buscó evidentemente retomar el crecimiento, pero con alternativas menos onerosas y comprometidas para el sector público. Se abren muchos espacios para el fortalecimiento del empresariado en general y en el sector agrario, desde luego. Suele decirse que el Estado retrocede frente a los mercados, pero cede realidad ante el gran capital, cualquiera que sea su origen, que no tardó en asumir el protagonismo. El repliegue gubernamental fue, por supuesto, una renuncia a sus facultades de intervenir en la gestión y usufructo privado de las tecnologías. Pasado el tiempo, queda claro que también ha sido una renuncia a imponer reglamentaciones en la avidez de acumulación transnacional.

En efecto, al amparo de la estrategia neoliberal de crecimiento, medran los corporativos internacionales y sus nuevos desarrollos científicos no se hacen esperar. Con las nuevas tecnologías de la información y comunicación (TIC), el equipamiento agrícola porta ahora dispositivos de control a distancia y satelitales; se recurre a la creación de variedades sintéticas; se renuevan los agroquímicos en sintonía con las variedades nuevas de semillas; se introducen prácticas como el seguimiento detallado del terreno en numerosos cultivos; agricultura de precisión o digital son algunas de las denominaciones que recibe esta revolución en los procesos agrarios (Temple *et al.*, 2018).

Otras prácticas de la agricultura tecnificada son la labranza intensiva, la siembra directa (*no till*), el monocultivo, la fumigación aérea, procedimientos para desalinización del agua y para su extracción del subsuelo, la ferti-irrigación, la agricultura protegida (invernaderos), cultivos hidropónicos, entre muchas más.

La materia prima de origen industrial y genérica que aplicó a un número limitado de granos básicos durante la revolución verde; deviene en paquetes tecnológicos cada vez más complejos y puntuales en sus objetivos (agricultura de precisión), a ello contribuyeron los avances científicos en biotecnología molecular, que implica la manipulación de las células y organismos a través de su ADN o material genético en un tubo de ensayo (García, 2009).

Se generaliza en la actividad agrícola el uso de nuevos materiales, climas artificiales, laboratorios y servicios especializados, la comunicación digital, herramientas especializadas de mercadotecnia, seguimiento de los productos con el sistema de trazabilidad, computadoras de última generación, todo puesto al servicio de la globalización agroalimentaria, con el empresariado trasnacional el actor central y más beneficiado del proceso.

Si se consideran entre todas estas innovaciones sólo los cultivos transgénicos, su expansión geográfica es asombrosa en los últimos veinte años. En el año 1996 cubrían 1.7 millones de hectáreas, mientras que para el año 2017 se reporta una cifra record de 190 millones de hectáreas (ChileBio, 2018). Sus promotores no cesan de insistir en sus beneficios, en términos de sostenibilidad y como parte de las estrategias del combate al hambre.

Como paradoja del modelo que domina —el de los agronegocios que tienen en su cúspide a los corporativos—, se desdibuja la agricultura, en cierto modo, como eslabón primario de la cadena productiva. Sus insumos

son, conforme el tiempo pasa, menos naturales, y los conocimientos que han de aplicarse a los nuevos procedimientos tampoco pertenecen ya al trabajador manual. Las calificaciones, el *saber hacer* que se precisa es de índole científica o técnica y particular a cada cultivo.

Las semillas y agroquímicos de nueva generación, sus paquetes tecnológicos integrados son, antes que insumos, bienes complejos y productos de procesos capitalistas previos. Estos contienen, al ser adquiridos en el mercado (porque el Estado ahora no es más agente redistributivo ni vía de suministro), el componente científico que entraña la potencia de multiplicar artificialmente la productividad del suelo y del trabajo. La naturaleza adquiere un sentido distinto, acaso pierde injerencia en la actividad agraria o se le adultera artificiosamente. En buena medida se le ha doblegado para efectos de valorización empresarial.

El avance de la innovación y la tecnología es central para el agronegocio, cuya visión es ajustar los ciclos naturales a los del capital, para acelerar los tiempos biológicos y aumentar así la eficiencia de la productividad primaria neta (...). Estos procesos se observan en la producción de soja, maíz, algodón y canola mediante la transgénesis como elemento estructurador del paquete tecnológico [Ceroni, 2018, pp. 11-12].

Tras los procesos agrarios, incluso los de tipo familiar, gravita la industria de las semillas, la de agroquímicos, la de agrobiotecnologías, la de combustibles, la de equipos y servicios de mantenimiento, centros de investigación privados y públicos, los trabajadores de la ciencia y sus productos. Por eso se afirmó antes que se trata de una penetración furtiva, invisible en muchos de sus aspectos, sigilosa. Opera en la dimensión estrictamente productiva, en los circuitos mercantiles e, indirectamente, cuando explota los recursos sin apropiarse de ellos. Al componente científico es difícil evadirlo si se busca tener un sitio competitivo en los mercados.

Mediante la asimilación tecnológica, la dinámica del capital transnacional agrega a su racionalidad cada vez más territorios, recursos naturales y humanos, activos materiales, simbólicos. La subsunción no es sólo del trabajo al capital, opera con diferentes categorías de productores, aunque el proceso íntimo fluya por caminos separados en explotaciones capitalistas y campesinas. Obviamente, las empresas que se esmeran en adoptar

estos recursos sobresalen como ámbito de mayor éxito en utilidades y densidad sectorial, su influencia macroeconómica crecerá reproduciendo las espirales de desigualdad, pobreza y marginación social preexistentes.

Debe quedar claro que la tecnología no es intrínsecamente excluyente, lo es por los criterios que rigen su uso. Si se le incorpora, la tecnología científica de origen y control capitalista descarta trabajo vivo, implica desocupación cuando su uso transcurre en el marco de la racionalidad empresarial. Si no se le adopta excluye también por la vía de los mercados y de los precios bajos. La generalización de determinados usos tecnológicos deja su huella en el valor de los productos. En el valor de uso cuando son semillas que ya no se reproducirán, por ejemplo, o al alterarse las cualidades de los artículos (tamaño, color, duración, atributos nutrimentales). En el valor de cambio, por cuanto disminuye el tiempo de trabajo socialmente necesario contenido en los productos; se reducen costos de producción, se reduce el valor económico de los bienes, y esto tiene resonancia en los precios de mercado.

Los nuevos paradigmas tecnológicos se socializan a pesar de las resistencias de los productores, de que su poder adquisitivo o hábitos culturales le pongan límites en su entorno inmediato. El sólo hecho de hacerse presentes las innovaciones, incluso siendo moderada su difusión, moviliza a sus competidores y centros de investigación científica, la confrontación intercapitalista repercute en el precio de la masa de productos similares, y el mercado se hace cargo de descartar los ineficientes.

Con lo anterior en claro, debido es reconocer que las inversiones se expanden con la acumulación ampliada, fusiones, respaldo de los gobiernos, tramas institucionales *ad hoc*, etc. Asimismo, la convergencia de los atributos a los que se ha hecho referencia arriba son decisivos en su hegemonía. Pero vale insistir en la ventaja competitiva por excelencia, la de orden tecnológico, como clave del poder económico y político de las firmas multinacionales. Su liderazgo en la esfera de la circulación se define antes en la dimensión estrictamente productiva; en los mercados de productos y en los financieros se retroalimenta y fortalece. Tal preeminencia productiva-tecnológica, renovada de continuo, cobra en lo social efectos negativos en los mercados de trabajo y de bienes agroalimentarios. Esta es una de las preocupaciones del siguiente apartado.

CONCLUSIONES

Esta sección ha pretendido ser una lectura de largo plazo de los cambios, en la estructura productiva y social en el ramo agrícola, durante el último siglo latinoamericano. El punto de partida es un capitalismo rural en ciernes. El punto de llegada es la instalación de la racionalidad empresarial y, en concreto, de la hegemonía corporativa.

El escenario actual, que se aprecia de cotidiano como una *nueva ruralidad*, es la faceta visible de un prolongado camino hacia la penetración del capital en el campo, pero en condiciones de subdesarrollo. Un subdesarrollo agrario que pesa, sobre todo por ser contrario a la distribución del producto social, que hoy se multiplica como nunca antes.

En el presente confluyen varios nudos críticos, uno de ellos es la concentración empresarial y el control corporativo del sector, que corre en paralelo a la condición de empobrecimiento y exclusión de los trabajadores del ramo, trabajadores asalariados y trabajadores campesinos. Otros puntos de tensión son el acaparamiento de los recursos de producción naturales y tecnológicos, el costo medioambiental, el abasto insuficiente de alimentos y el tema sanitario.

Una parte destacada del análisis ha correspondido a entender el rol de las corporaciones y sus desarrollos tecnológicos, en el sometimiento del sector a los imperativos de expansión del capital. Ciertamente, la agricultura ha sido —desde los orígenes de la civilización— naturaleza domesticada, intervenida, pero en los tiempos que corren se subsume en absoluto al interés, a los fines de ciertos sectores minoritarios de la sociedad. Su ritmo productivo lo impone el capital en su desenvolvimiento y progreso a escala planetaria.

Las corporaciones se han propuesto —y han logrado hasta cierto punto— vencer las barreras que impone la naturaleza y obtener de ella lo más posible, mediante tecnologías de origen científico. Ello ha reportado hasta ahora ganancias y algunos beneficios sociales; sin embargo, someter a la naturaleza, adulterarla, consumirla, va contra la preservación de la vida, y es muy cuestionable que la búsqueda de eficiencia y de lucro a toda costa, siendo de usufructo privado, sean compatibles con la reproducción digna de la población rural; al menos no han sido compatibles hasta ahora.

Inversiones en ciencia e innovaciones, ampliación de la frontera agrícola, multiplicación de rendimientos en todos los cultivos, infraestructura

y servicios especializados, ingeniería genética y la agricultura siguen lejos de cumplir con la deuda histórica de alimentar a los pueblos y de ser incluyente. Lo que sí queda claro es que el desafío no es técnico sino político, de decisiones, de intereses, de prioridades.

Cultivar la tierra con tecnología de vanguardia es un eslabón más en los objetivos utilitarios de las empresas, es el vehículo para la acumulación, y se contrapone con el objetivo de sostener cada día y con dignidad a quienes trabajan en los campos. Se ha sometido la naturaleza abusando de sus suelos y aguas, volcando en ella químicos nocivos que provienen de recursos no renovables; los insumos industriales incitan la generación de malezas y microorganismos cada vez más difíciles de erradicar; se perturba el clima, se agotan las reservas de agua, se exterminan diferentes formas de vida a través del monocultivo y se altera el ecosistema. Las selvas, los bosques están siendo suplantados por monocultivos depredadores, por soya, arroz, maíz y otros granos de dudosa calidad para la alimentación. La urgencia de producir más y de modo más competitivo lleva a un consumo creciente de combustibles fósiles e insumos artificiales.

La agricultura inteligente corre en ciclos distintos a los que marcan las estaciones, lo mismo que los cultivos transgénicos: piña, oleaginosas, alfalfa, remolacha, algodón, soya, maíz, tomate, papaya, álamo, canola, papa, pimiento dulce, calabaza, los principales. En *la agricultura de alta velocidad*, con su planificación y control puntual de cada etapa del proceso, nada queda al azar. Con el patrón tecnológico corporativo, de elevado costo económico, ambiental y social, se ahonda la brecha productiva y de ingresos en el agro; se desplazan trabajadores sobrantes y productores ineficientes.

La racionalidad productivista es rentable, pero problemática también para los países; es fuente de desequilibrios en las cuentas nacionales por la necesidad de importar sistemáticamente tecnologías y bienes agrarios que no se producen internamente. Por otra parte, con los esquemas tecnológicos prevalecientes, la demanda de mano de obra agrícola propiamente empresarial reporta un descenso como tendencia mundial, y la calidad de los empleos no mejora; la actividad reporta altos índices de riesgo para la salud e integridad física de los trabajadores, ausencia de sindicalización, inestabilidad, ilegalidad y represión. Ocurre también que los sectores más vulnerables de la economía familiar se repliegan o desalojan las zonas más apetecidas para la agricultura especializada. El apartado siguiente permitirá apreciar de cerca estas realidades en varios países.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta-Reveles, I. L. (2003), *Influencia del neoliberalismo en la dialéctica del campesinado. Experiencia de México*, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- (2008), *Relaciones salariales en la agricultura latinoamericana (1970-2005), Contrastes con el mundo del trabajo urbano-industrial*. Tesis de Doctorado, México, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- (2017), *Transiciones laborales, lecturas y tramas hacia la precariedad*, México, Colofón.
- Almandoz, A. (2008), “Despegues sin madurez: urbanización, industrialización y desarrollo en la Latinoamérica del siglo xx”, *EURE* (Santiago), 34(102), pp. 61-76.
- Alegrett, R. (2003), “Evolución y tendencias de las reformas agrarias en América Latina”, *Land and Reform, Land Settlements and Cooperatives*, (2), pp. 112-126.
- Aguilar, F. y M. Camarena (2015). *Los movimientos sociales en la dinámica de la globalización*, Ciudad de México, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México (IIS-UNAM).
- Bullock, D., y E. Nitsi (2001), “Roundup Ready Soybean Technology and Farm Production Costs: Measuring the Incentive to Adopt Genetically Modified Seeds”, *American Behavioral Scientist*, 44(8), pp. 1283-1301.
- Ceroni, M. (2018), “Rasgos centrales del agronegocio en Latinoamérica: La experiencia en Uruguay”, *Perfiles Latinoamericanos*, núm. 26, pp. 1-29. Disponible en línea: https://www.researchgate.net/publication/326105733_Rasgos_centrales_del_agronegocio_en_Latinoamerica_La_experiencia_en_Uruguay.
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (2001), *Información básica del sector agropecuario*, Santiago de Chile.
- (2005), *Panorama 2005. El nuevo patrón de desarrollo de la agricultura en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL-Naciones Unidas.
- (2017), *Banco de datos de encuesta de hogares*, Santiago de Chile, CEPAL. Disponible en línea: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/31828?show=full&locale-attribute=es>.
- Chilebio (2018), “Cultivos transgénicos alcanzan un récord de 190 millo-

- nes de hectáreas en 2017”, *ChileBio noticias*. Disponible en línea: <https://www.chilebio.cl/2018/06/26/cultivos-transgenicos-alcanzan-un-record-de-190-millones-de-hectareas-en-2017/>.
- Chonchol, J. (1994), *Sistemas agrarios en América Latina: de la etapa prehispánica a la modernización conservadora*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Echeverri, R y O. Sotomayor (2010), *Estrategias de gestión territorial rural en las políticas públicas en Iberoamérica*, Santiago de Chile, Documento de Proyecto, CEPAL. Disponible en línea: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/3847>.
- Elverdin, P. V. Piñeiro, y M. Robles (2018), *La mecanización agrícola en América Latina, documento de discusión 01740*, Washington, IFPRI (International Food Policy Research Institute).
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) (2017), *Panorama de la seguridad alimentaria y nutricional en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, FAO. Disponible en línea: <http://www.fao.org/3/a-i7914s.pdf>.
- (2014), *Agricultura familiar en América Latina y el Caribe. Recomendaciones de política*. Santiago de Chile, FAO. Disponible en línea: <http://www.fao.org/docrep/019/i3788s/i3788s.pdf>.
- Fritscher, M. (1990), “Los dilemas de la reconversión agrícola en América Latina”, *Sociológica México*, 5(13) pp. 1-15.
- Dirven, M. (2004), “El empleo rural no agrícola y la diversidad rural” *Revista de la CEPAL* 83, pp. 49-69.
- Galafassi, G. (2001), “Trabajo asalariado y trabajo familiar. Un estudio de caso en la producción frutícola y forestal”, en S. Aparicio y R. Benencia (coords.), *Antiguos y nuevos asalariados en el agro argentino*, Buenos Aires, La Colmena, pp. 141-160.
- García, E. (2014), “El Café: eje articulador en el desarrollo económico del territorio colombiano a finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX” *Colombia*, 7(1), pp. 39-45.
- García, F. (2009), “Los OGM ante el reto agroalimentario”, *Mediterráneo económico*, 15, pp. 123-141. Disponible en línea: <http://www.publicacionescajamar.es/pdf/publicaciones-periodicas/mediterraneo-economico/15/15-257.pdf>.
- Giarraca, N. (2001), *¿Una nueva ruralidad para América Latina?*, Buenos Aires, Clacso.

- González, J. (1987), “Innovación tecnológica en la agricultura y acumulación de capital: análisis crítico de la revolución verde”, *Estudios Agro-sociales*, núm. 142, pp. 7-30.
- Gorenstein, S. (2016), *Empresas transnacionales en la agricultura y la producción de alimentos en América Latina y el Caribe*, Buenos Aires, Nueva Sociedad-Fundación Friedrich Ebert. Disponible en línea: http://nuso.org/media/documents/Analisis_Gorenstein.pdf.
- GRAIN (2016), *El acaparamiento global de tierras en el 2016, sigue creciendo y sigue siendo malo*, Barcelona, GRAIN.
- Gras, C. y V. Hernández (2013), *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*, Buenos Aires, Biblos.
- Hayna, T. (2017), “Multinacionales y transnacionales: qué son y cómo operan”, en A. Lozano, M. Guadarrama, S. Mendoza, y C. Argüeyes (coords.), *Corporaciones Multinacionales, una mirada a Oaxaca*, Huatulco, Universidad del Mar, pp. 55-63.
- Hocsman, L. (2014), “Cuestión agraria actual en perspectiva regional/global: bloque de poder agrario modernizado y complejo corporativo” *Contemporânea*, 4(1), 43-60.
- Horta, D. (2017), “Impactos socio-políticos de la globalización en América Latina”, *Revista Austral de Ciencias Sociales*, núm. 6, pp. 19-34.
- IICA (Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura) (2017), *Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe 2017-2018/San José Costa Rica*, CEPAL, FAO, IICA.
- IPES Food (2017), *Too big to feed. Exploring the impacts of mega-mergers, consolidation and concentration of power in the agri-food sector*, Bruselas, IPES Food. Disponible en línea: www.ipes-food.org/images/Reports/Concentration_FullReport.pdf.
- Kautsky, K. (1977), *La cuestión agraria*, México, Siglo XXI.
- Kay, C. (1980), *El sistema señorial europeo y la hacienda latinoamericana*, México, Era.
- Kay, C. (1995), “Desarrollo rural y cuestiones agrarias en la América Latina”, *Agricultura y sociedad*, núm. 75, pp. 27-82.
- (1997), *Latin America’s Exclusionary Rural Development in a Neo-Liberal World*, Memorias de Seminario LASA, México.
- (1999), “América Latina. Mirando hacia atrás: el tiempo de las reformas agrarias”, *Revista envío*, núm. 208, pp. 1-13.

- Kay, C. (2008), “Reflections on Latin American Rural Studies in the Neoliberal Globalization Period: A New Rurality?”, *Development and Change*, 39(6), pp. 915-943.
- (2016), “La transformación neoliberal del mundo rural: procesos de concentración de la tierra y del capital y la intensificación de la precariedad del trabajo”, *Revista latinoamericana de estudios rurales RELAER* I, 1, pp. 1-26.
- Klein, E. (1985), *El impacto heterogéneo de la modernización agrícola sobre el mercado de trabajo*, Santiago de Chile, PREALC/OIT.
- (1992), *El empleo rural no agrícola en América Latina*, Santiago de Chile, PREALC/OIT.
- (1993), “El mundo del trabajo rural”, *Nueva Sociedad*, núm. 124, pp. 72-81.
- Lozano, A. (2017), “Multinacionales en dos visiones contrapuestas en Lozano, A., Guadarrama, M., Mendoza, S. y Argüeyes C. (Coords.), *Corporaciones Multinacionales, una mirada a Oaxaca*, Huatulco, Universidad del Mar, 47-54.
- Ludena, C. (2010), *Agricultural Productivity Growth, Efficiency Change and Technical Progress in Latin America and the Caribbean*, Washington, Inter-American Development Bank (IABD).
- Moore, J. (2014), “¿El fin del camino? Revoluciones agrícolas en la ecología-mundo capitalista, 1450-2010” *Filosofía, política y economía en el Laberinto*, núm. 41, pp. 13-34.
- Neiman, G., S. Bardomás, y D. Jiménez (2001), “Estrategias productivas y laborales en explotaciones familiares pluriactivas de la provincia de Buenos Aires”, en G. Neiman (coord.), *Trabajo de campo. Producción, tecnología y empleo en el medio rural*, Buenos Aires, Ediciones Ciccus, pp. 75-100.
- OIT (2003), *Trabajo decente en la agricultura. Situación en América Latina desde el punto de vista sindical*, Coloquio internacional de trabajadores sobre el trabajo decente en la agricultura, Ginebra.
- Ocampo, J. (2004), “América Latina en la economía mundial en el largo siglo xx”, *El trimestre económico*, 284(LXXI), pp. 725-786.
- Oxfam (2016), *Unearthed: Land, Power and Inequality in Latin America*, Reino Unido, Oxfam.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE-FAO) (2018), *Agricultural Outlook 2018-2027*, Roma, OECD Publishing y

- Food and Agriculture Organization of the United Nations. Disponible en línea: <http://www.fao.org/3/I9166EN/I9166en.pdf>.
- Pengue, W. (2005), *Agricultura industrial y transnacionalización en América Latina: la transgénesis de un continente*, México, MX-PNUMA.
- Piñeiro, D. (2001), “Los trabajadores rurales en un mundo que cambia. El caso de Uruguay”, *Revista Agrociencia*, 1(5), pp. 68-75.
- Purseigle, F., G. Nguyen, y P. Blanc (2017), *Géopolitique des reconfigurations agraires dans le monde. Le Nouveau Capitalisme agricole: De la ferme à la firme*, París, Presses de Sciences Po.
- Stavenhagen, R. (1980), *Las clases sociales en las sociedades agrarias*, México, Siglo XXI.
- Ratier, H. (2002), “Rural, ruralidad, nueva ruralidad y contraurbanización. Un estado de la cuestión”, *Revista de Ciencias Humanas*, núm. 31, pp. 9-29.
- Ruiz, N., y J. Delgado (2008), “Territorio y nuevas ruralidades: un recorrido teórico sobre las transformaciones de la relación campo-ciudad”, *Eure*, 34(102), pp. 77-95.
- Temple L., G. Faure, Y. Chiffolleau, y J. Touzard (2018), *Innovation et développement dans les systèmes agricoles et alimentaires*, Versailles, Ed. Quae.
- Weller, J. (2016), *Brechas y transformaciones. La evolución del empleo agropecuario en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL, FIDA (Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola). Disponible en línea: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40844/1/S1600704_es.pdf.

IV. REESTRUCTURACIÓN AGRÍCOLA CON DESTINO GLOBAL. UNA APROXIMACIÓN A REGIONES Y PAÍSES

Más del 20% de la población latinoamericana vive en áreas rurales; asimismo, aproximadamente 50 millones de personas del área rural (46% de la población de ese sector) viven bajo la línea de pobreza de \$US 2 al día (...). La exportación agrícola, basada en la expansión del acceso a los mercados globales, no es por sí sola un motor confiable para un desarrollo que beneficie a la población rural. Las agroindustrias de la soja de Sudamérica son innegables ganadoras de la liberalización global del comercio, pero pocos de sus beneficios se dirigen a las comunidades rurales. Basadas en el uso intensivo de insumos y en la industrialización del monocultivo, a pesar de su creciente producción, han disminuido el empleo y el salario. Además, su expansión agrícola en tierras muy frágiles deja un daño ambiental duradero.

Working Group on Development and Environment in the Americas (2008, p. 2).

En la amplísima diversidad que alberga el subcontinente, los productores y trabajadores agropecuarios comparten hoy como ayer muchos campos problemáticos; sus carencias y conflictos no son idénticos, pero hay razones para verlos y analizarlos como conjunto. Además de la historia colonial y del subdesarrollo capitalista que une su camino, son puntos en común más recientes su trayectoria de ajustes estructurales y la orientación que toman las políticas públicas agropecuarias en el último medio siglo.

En este lapso, el eje principal de las acciones gubernamentales en pro del crecimiento del sector ha consistido en apoyar a los negocios agrarios, principalmente a aquellos especializados en bienes de exportación y de probada eficiencia, significativos para las cuentas nacionales. De modo accesorio figuran las intervenciones estatales con enfoque territorial para promover el desarrollo; estas últimas se encaminan a sumar a los mercados y a la lógica productivista nuevos emprendimientos, o a dar un impulso a

aquellos con límites para seguir el ritmo de la competencia. La segunda línea de apoyo, de carácter remedial, se va perfilando a partir de los años 1990 para encarar la exclusión y pobreza que —se reconoce— en ese momento agobia a la agricultura de tipo tradicional y campesina.

Un par de décadas antes de entrar en escena las políticas rurales centradas en el territorio, los gobiernos de la región asumieron que el crecimiento agropecuario debía ser encabezado por el sector privado, pretendiendo que las metas macro podrían ser convergentes con el bienestar de los habitantes del campo y beneficiándose todos de la globalización. Chile en 1973 y Argentina en 1976 se anticiparon al cambio en el patrón de crecimiento volcado el mercado mundial. En esa intención, los Estados latinoamericanos articularon uno tras otro sus proyectos nacionales, y para el sector, que en el largo plazo se mantienen en lo general.

La estrategia neoliberal implicó que las entidades estatales se deslindaran de responsabilidades y tareas sociales en las que antes sí se había comprometido. Era lo que correspondía hacer, considerando las abultadas deudas públicas que heredó la estrategia de corte desarrollista en los años de posguerra. Asentada la abstención estatal como principio, vino el reacomodo institucional en favor de las empresas y en resguardo de sus intereses.

Al cabo de los años en el sector primario se reportan explotaciones robustas, eficientes y de elevada productividad que en efecto respaldan los indicadores macro de sus países, la agricultura toma presencia y coadyuva a los equilibrios presupuestales (Escobar, 2016). El panorama agrario regional es ahora muy distinto, pero no avanzó en equidad, las asimetrías productivas son más acentuada que unas décadas atrás. El contraste es mayor por influencia de los corporativos agroindustriales, por la presencia de importantes empresas agrarias nativas, transnacionales e intrarregionales, y por el control que directa e indirectamente ejerce el capital (no exclusivamente agrario) sobre los recursos y encadenamientos sectoriales.

Este apartado se sitúa en esos contrastes productivos que son muy fáciles localizar hoy en cada uno de los países de la región, a fin de mostrar los estragos sociales que son consustanciales al auge de los agronegocios. Se hurga en la situación de los trabajadores del campo, asalariados y campesinos; en la cantidad y calidad del empleo que se genera; en las tensiones en los mercados de trabajo y de productos; en suma, en los obstáculos que enfrentan quienes pretenden hacer de la agricultura un medio de vida.

Antes de ello se valora en líneas gruesas la situación actual del subcontinente en el ramo agrícola, para lo cual se recuperan algunos indicadores destacados del conjunto y por países.

POLÍTICAS EN FAVOR DE LOS AGRONEGOCIOS

En el último cuarto del siglo pasado, los países latinoamericanos encuentran en los postulados del liberalismo decimonónico el sostén de sus proyectos de largo plazo, y retoman la ruta del mercado abierto. Se estrechó el campo de acción estatal, especialmente en lo relativo al intervencionismo económico y su injerencia en áreas estratégicas; se alteraron los mecanismos institucionales de resguardo respecto al comercio exterior, y las medidas redistributivas de las rentas nacionales se minimizan en las agendas públicas.

Los condicionamientos internacionales que inducen a asumir esta ruta, en torno a la década de los ochentas, han sido documentados en numerosas ocasiones,¹⁶ por lo que no se hará referencia a ellos ahora. Por cuanto a las motivaciones regionales, las medidas parecían necesarias para aligerar la carga financiera que pesaba entonces sobre los erarios gubernamentales. Agotado el proyecto desarrollista, no se avizoraba ninguna otra posibilidad para retomar el crecimiento.

En adelante, los Estados se esmeraron en brindar apoyo a los negocios privados, en especial aquellos con perspectivas de participar con éxito en los flujos mercantiles externos; quedaron fuera de discusión las bondades de la división internacional del trabajo; se confía en absoluto que en una economía sin regulaciones todos ganan haciendo lo que mejor saben hacer.

Desde esos mismos principios y lineamientos de política, se proyectó cambiar el perfil productivo del agro regional hacia la especialización. La caída de los precios en bienes agroalimentarios y materias primas durante la década de los ochenta coadyuvó en el ánimo de apostar a las empresas agroexportadoras modernas, eficientes, competitivas y generadoras de empleo (Acosta Reveles, 2006). Poco más tarde, las intervenciones estatales con énfasis territorial ratificarán el afán de capitalizar al sector.

¹⁶ Sobre el tema se puede consultar el artículo “Análisis crítico de las modelaciones económicas de la OECD para América Latina” (Sánchez *et al.*, 2018).

El ajuste estructural y enseguida el neoliberalismo pusieron al desnudo —y no sólo en el campo— las desigualdades abismales entre productores, en formación de capitales nacionales, en recursos naturales y financieros, en infraestructura física. Salieron a la luz lastres históricos, brechas tecnológicas y, en productividad, asimetrías insultantes en la distribución de activos, la dependencia internacional, eso que en realidad no era ningún secreto.

La transición ha sido compleja, diferenciada en ritmo, condicionada sin duda por los puntos de partida y los matices gubernamentales. Para las explotaciones familiares y microempresas presentes, en todos los países, constituye un desafío monumental que sigue muy probablemente sin concretarse.

A nivel de países, superada la década perdida, se retornó al crecimiento sectorial liderado por los países del cono sur, lo que se relaciona claramente con la introducción masiva de tecnologías no convencionales y de dudosa sustentabilidad; éstas se desarrollan de polos agrícolas de gran rentabilidad y dinamismo, espacios de atracción de capitales y, por momentos, también de mano de obra. Mas esa modernización y el abultamiento de los indicadores no se proyecta en la calidad de vida de los que, a fin de cuentas, trabajan la tierra. El empleo agrícola es, más que el resto, precario (Acosta Reveles, 2010).

Es realidad la especialización en algunos productos, cada país tiene su propio catálogo, y tras éste aparece un segmento reducido del empresariado articulado a la industria y a los distribuidores trasfronterizos, puede tratarse de las mismas firmas. A ello se confronta el retroceso del abasto interno en bienes tradicionales; la situación no es tan alarmante —todavía— en los países andinos y de América Central en lo que atañe a la población ocupada y suelos destinados a granos de consumo humano, pero en el cono sur sí lo es, al ser desplazados por otros artículos exportables. En Centroamérica y los países andinos, la más grave es el empobrecimiento de los pequeños productores, pues al calor de la competencia y la incertidumbre en los precios, en el mediano plazo, disminuye su peso en los mercados; los ingresos prediales merman y si logran mantenerse en la agricultura es recurriendo a la pluriactividad o a fórmulas como los contratos de producción.

En desamortización de factores productivos, el impulso a mercados de tierras y aguas, el desmantelamiento de regímenes de propiedad colectivos y la proliferación de formas innovadoras de contratar y hacer uso del sue-

lo sin adquirirlo dieron pie a la reconcentración territorial, a la extranje-rización o al control indirecto de estos recursos. El despojo, los despla-zamientos avanzan por vías legales, en los hechos, e incluso con violencia. El malestar y el malvivir ha trascendido a las estructuras institucionales y no de forma pacífica, pero tal parece que las oscilaciones políticas de la última década en el subcontinente no han conseguido mermar el atractivo que los agronegocios representan para los gobiernos de la región.

Sin entrar en más detalles sobre las políticas agropecuarias que cobijan la expansión empresarial en el sector —ya que es un tema debatido en abundancia—, se evalúan enseguida sus resultados macroeconómicos más significativos, con sus claroscuros. Luego nos acercaremos a la realidad concreta de varios países, donde se podrá captar la resonancia de los despla-zamientos socioproductivos en el plano del empleo, de la agricultura campesina, en lo sanitario y ambiental.

LOS RESULTADOS EN INDICADORES

El periodo de implementación de las políticas agroexportadoras en la re-gión ronda las cuatro décadas, y su desempeño en este lapso ha sido acci-dentado. Lo cierto es que el crecimiento hacia los últimas dos decenios, siendo moderado, es sostenido. Las perspectivas para los próximos años confirman que la tendencia se mantendrá en el mediano plazo, a pesar de que varios organismos internacionales avizoran una coyuntura de desace-leración (CEPAL, FAO, IICA, 2017)

El crecimiento, la balanza comercial agropecuaria y la evolución de los rendimientos son revisados dando cierta razón a las previsiones gubernamentales; en una mirada más a detalle, el optimismo se desvanece. Veamos primero el Producto Interno Bruto (PIB), principal indicador de crecimen-to sectorial.

Estimada la región como conjunto, estadísticas del Banco Mundial (2018) reportan que el PIB agropecuario de cada país respecto a su refe-rente global es fluctuante en las dos últimas décadas, con una tendencia a la baja, luego de sostenerse por algún tiempo alrededor del 8% como media.

Para el lapso 2006-2010, se estimó un promedio regional de 4.9% como aporte del PIB agropecuario al global (consultar cuadro 1), con variaciones

muy amplias entre países. Para el año 2015, el indicador medio regional del PIB agrario había descendido a 4.5% y las diferencias entre países continúan estando presentes. De los 18 países más significativos en las cifras del conjunto, el caso extremo es Paraguay por su elevado aporte al PIB global, con 17.4%; la participación más reducida corresponde a México con un 3% para ese año.

CUADRO IV.1. *América Latina, participación de la agricultura en el PIB, 18 países.*
(promedio por lapsos de cinco años, y año 2015)

<i>País</i>	<i>1995-2010</i>	<i>1995-2000</i>	<i>2001-2005</i>	<i>2006-2010</i>	<i>Año 2015*</i>
Argentina	8.3	8.2	9.0	7.6	5.2
Belice	10.8	11.0	11.9	9.5	12.6
Bolivia	11.5	11.8	11.8	11.0	10.2
Brasil	4.7	4.4	5.0	4.9	4.3
Chile	3.9	3.7	4.0	4.0	3.8
Colombia	7.6	7.8	7.9	7.0	6.0
Costa Rica	8.7	9.4	8.5	8.0	5.0
Ecuador	6.6	6.4	6.8	6.7	9.5
El Salvador	10.4	10.9	9.7	10.5	5.8
Guatemala	12.3	12.8	12.4	11.8	10.5
Honduras	13.3	14.1	13.3	12.4	12.2
México	3.4	3.5	3.3	3.3	3.2
Nicaragua	16.6	16.6	16.8	16.6	16
Panamá	4.7	5.5	4.8	3.8	2.7
Paraguay	20.4	18.4	21.2	22.0	17.4
Perú	6.5	6.4	6.9	6.2	7.0
Uruguay	8.0	7.9	8.4	7.5	6.1
Venezuela	3.5	3.4	3.8	3.3	s/d
Total regional	5.0	5.0	5.2	4.9	4.5

FUENTE: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2018).

Esa contracción del PIB agrario respecto al global, por cierto, es una tendencia generalizada en las economías del mundo; el indicador medio a escala planetaria llegó a 3.5% para el año 2016 (Banco Mundial, 2018), siendo que un par de décadas atrás rondaba el 8%. El indicador aumenta considerablemente si se toman en cuenta las ramas vinculadas.

En contraste, mientras al peso sectorial en relación al global y a otras ramas económicas decrece, el valor monetario de la producción se eleva, lo que se corresponde a un aumento extraordinario de los volúmenes generados, pues los precios tienden en el largo plazo a la baja, ello es explicable por la socialización de tecnologías y el crecimiento de la productividad por unidad de tierra y trabajo.

El valor bruto de la producción agrícola (VBP) de América Latina y el Caribe (ALC), durante el periodo 2006-2011, creció a una tasa de 3.2% como promedio anual. El caso más destacado es Paraguay, donde la producción aumentó 8.2% anual (CEPAL, FAO, IICA, 2015).

La causa primera del aumento en los volúmenes de producción son las innovaciones en los procesos agrícolas, que han ido incorporando un segmento de productores. Los diferenciales entre países se replican en este rubro. Los países más aventajados en crecimiento de *stocks* son claramente los del cono sur (Argentina, Uruguay, Chile) junto con Brasil; lo que contrasta con el pobre desempeño de las economías caribeñas.

En América del sur, la soja y el maíz fueron los responsables del crecimiento durante los noventa, y desde el año 2000 los cultivos determinantes fueron nuevamente la soja —cada vez mejor posicionada—, el algodón y el tabaco, en ese orden. El resto de los productos, con excepción de los de origen tropical, declinan en ese decenio (CEPAL, FAO, IICA, 2011).

Las diferencias en resultados obviamente deben valorarse con base en factores múltiples como el perfil de los gobiernos y sus políticas para atraer inversión, la fortaleza de sus tejidos institucionales, la estructura agraria preexistente, la disponibilidad interna de activos y su gestión interna de ventajas competitivas.

Los organismos internacionales coinciden en señalar que, a pesar de las fluctuaciones, muchos países lograron tasas de crecimiento agrícola, altas en la fase de aplicación de políticas liberales, pues entre 1985 y 2004 —en once países— éstas fueron superiores a un 3% anual. Y si se calcula el periodo 2000-2008 son varios los países, sobre todo del sur, que alcanzaron tasas superiores al 5% anual en el incremento del PIB agrícola. El promedio regional fue de 3.2% en ese lapso (Valdés, 2010).

El hecho no deja de sorprender, habida cuenta de la propensión a la baja de precios en materias primas y alimentos, proceso que se acentuó a partir de los noventa al intensificarse los procesos de apertura. La tendencia se rompe con la crisis alimentaria del año 2008 (Rubio, 2014). Una

crisis que, sin ser propiamente de escasez, afectó los mercados alimentarios internacionales y colocó al tema como cuestión estratégica en la agenda de muchos gobiernos.

En la década que corre, el ritmo de crecimiento se sostiene, pero corre a cargo de un puñado de países y de bienes de atractivo en mercados externos y para la agroindustria, por ejemplo, la soja que progresa a pasos agigantados en Sudamérica, los insumos para biocombustibles en Brasil, algunas frutas y flores ornamentales en los andes, y algunas hortalizas (Da Silva, 2009).

Cabe decir que no sólo las empresas de gran dimensión que aportan a los indicadores son las de mayor peso, desde luego, pero figuran explotaciones de diverso tamaño y atributos operativos, con inversiones de origen variado, así como fincas de tipo familiar; es necesario asentarlos, porque los pronósticos eran muy distintos. Esto tiene explicación.

En la etapa estrictamente productiva, de campo, las grandes empresas, y sobre todo los consorcios con presencia multisectorial involucran montos moderados de capital; echan mano de otras formas contractuales a efecto de no inmovilizar sus recursos en adquisición de terreno. Donde están muy presentes es en las fases de suministro de insumos, servicios especializados, equipamiento o renta de equipo (contratistas), transferencia tecnológica, intermediación comercial, procesamiento, traslado, comercialización (Murphy, 2006). El predominio del sistema agroalimentario transnacional se despliega a través de los encadenamientos que controla, y ello no resulta indiferente a las decisiones del productor. Incluso son los productores pequeños y medianos quienes procuran aproximarse al empresariado mejor situado, mediante esquemas como la agricultura por contrato.

Los contratos de producción o agricultura con contrato previo son una figura legal en ascenso, promovida como política pública y por instancias internacionales; los productores la procuran al ofrecer una garantía a la salida de sus productos y al distribuir algunos riesgos y costos (FAO, 2017). En algunas de sus modalidades corresponde a las empresas compradoras la contratación de trabajadores manuales, las que a su vez suelen subcontratar ese servicio.

Los cultivos pioneros, en este esquema contractual, ya en la etapa de agronegocios son el tomate, en Chile y Brasil; el banano y brócoli, en Ecuador; el tabaco, en Argentina y Brasil; las hortalizas, en México y Guatema-

la; el café, en Costa Rica y la palma aceitera en Colombia. Pasado el tiempo es difícil encontrar artículos que no se apeguen a alguna fórmula de contrato previo.

Las frutas de destino agroindustrial son cada vez más asiduas a este tipo de acuerdos, lo mismo que las hortalizas y legumbres de exportación —no tradicionales— y los tradicionales exportables; los cereales y tubérculos de destino industrial (trigo, avena, arroz, maíz amarillo, papa), hierbas finas y artículos selectos destinados a nichos de mercado, como la quinua y el café orgánico de Bolivia. Incluso está presente en la actividad pecuaria y forestal (aves, cerdos, pinos).

Esta práctica ha permitido a los productores seguir activos, frente a restricciones financieras y de acceso a crédito; los enlaza con el sector de la transformación sin quedar marginados por la competencia, lo que probablemente ocurriría si tuvieran que asumir todos los costos por anticipado. El problema es que las cadenas intrasectoriales no distribuyen los beneficios entre todos los actores (CEPAL, FAO, IICA, 2017).

En el indicador de productividad agraria media, Latinoamérica logra resultados positivos, específicamente la productividad laboral crece a un ritmo de 3.13% anual en el periodo 2004-2013. Un caso sobresaliente en el periodo en incremento de productividad laboral es Brasil, con 6.7 como media anual (ver recuadro 1), situándose muy por encima del resto.

RECUADRO IV.1. *América Latina, tasa de crecimiento de la productividad agrícola laboral por país (2004-2013)*

Crecimiento promedio para ALC: 3.13 %.

Sobresale Brasil 6.7%, con un crecimiento mayor al doble del crecimiento de ALC.

Varios países superan el crecimiento promedio de ALC: República Dominicana 5.5%, Surinam 4.8%, Nicaragua 4.3%, Trinidad y Tobago 4.2%, República Bolivariana de Venezuela 4.2%, El Salvador 4.1%, Jamaica 4.1%, Honduras 3.9%, Paraguay 3.6%, Uruguay 3.5%, Ecuador 3.4%, Barbados 3.3% y Costa Rica 3.2%.

Otros países muestran crecimientos modestos de la productividad, menores al crecimiento promedio de ALC: Chile 2.8%, Granada 2.7%, México 2.2%, Colombia 1.9%, Guyana 1.8%, Dominica 1.3%, Guatemala 1.1%, San Vicente y las Granadinas 0.9%.

Por último, Bolivia -0.01%, Antigua y Barbuda -0.6%, Panamá -0.8%, Belice -3.2%, Santa Lucía -3.3% y San Cristobal y Nieves -4.6% presentaron crecimientos negativos de la productividad laboral.

FUENTE: CEPAL, FAO, IICA (2015, p. 45)

Entre países las cifras son superiores en aquellos que son abundantes en tierras para cultivo (Ludena, 2010), pues facilita la incorporación de tecnología, en específico, de mecanización que para otras condiciones topográficas resulta inaccesible.

Considerando la productividad total de factores (PTF), la agricultura comercial de hortalizas, frutas y flores, tiene un gran aporte al aumento del indicador, pues estos productores muestran mayor disposición a nuevos usos tecnológicos; en parte, debido a que se trata de empresas que inician operaciones en un determinado lugar, lo cual no implica renunciar a la posibilidad de aprovechar los bajos precios de mano de obra agraria. La Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2009) señala que las explotaciones agrícolas recién llegadas a la región, especializadas en artículos de exportación dependen desde su conformación original de trabajadores estacionales y salarios precarizados, y en algunas ramas ocupan sobre todo mujeres.

Las oleaginosas también tienen una contribución destacada en la productividad agraria media, nuevamente por su elevado componente tecnológico en transgénicos. En bienes tropicales y de tradición exportadora como café, plátano, caña de azúcar, tabaco y cacao; las innovaciones han sido moderadas. El lapso de desamortización de las inversiones es una causa para eludir la innovación.

La renovación tecnológica en el segmento exportador ha sido costosa, incluye el uso de semillas genéticamente modificadas, labranza cero, tecnologías de la información y comunicación (TIC), control satelital y uso de drones, los fertilizantes de liberación controlada, automatización, ambientes protegidos, aprovechamiento de residuos agrícolas, incorporación de los principios de la agroecología y manejo integrado de cultivos (CEPAL, FAO, IICA, 2015)

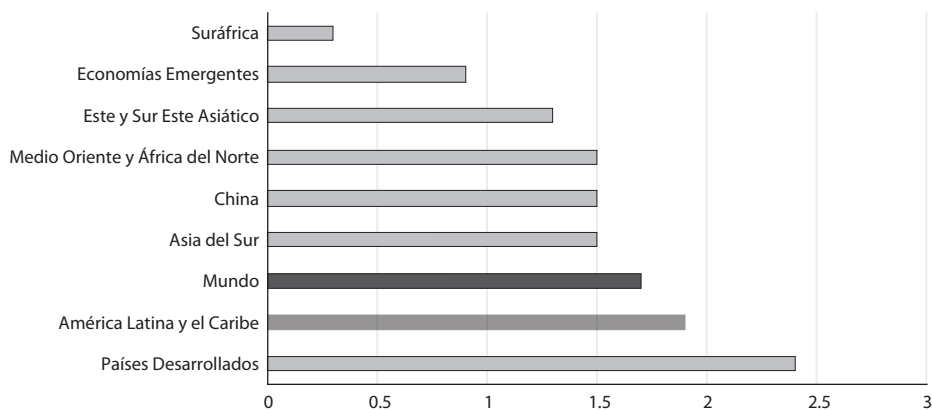
Por cuanto a los bienes tradicionales, consumo doméstico o de exportación, la productividad progresó en los últimos años a un ritmo mucho menor y con enormes diferencias entre países. Por ejemplo, en el maíz, Chile reporta rendimientos por hectárea de 10.6 toneladas, una cifra superior a la de Estados Unidos (9.9), mientras en Honduras se producen 1.6 toneladas por hectárea (Elverdin, Piñeiro y Robles, 2018). Es de notar que aun con bajos rendimientos y con escasa tecnificación, los granos básicos siguen siendo producidos por el sector campesino y el pequeño empresario, con una creciente participación de inversionistas de mayor escala.

Los límites en innovaciones determinaron poco aporte al rubro de productividad en la agricultura tradicional, sin embargo, aunque cuenta con menor acceso a recursos productivos, también incorpora paulatinamente tecnologías en el manejo de la finca y los cultivos para reducir las pérdidas poscosecha, toma medidas para minimizar el impacto ambiental de los procesos (tecnologías limpias), recurre al uso de insumos biológicos como complementos o sustitutos de agroquímicos y genera prácticas innovadoras como circuitos cortos de comercialización, nuevas variedades de cultivos con mayor resistencia a plagas, enfermedades y factores abióticos adversos (como sequía y salinidad) y el uso de bioinsumos para la producción. En la agricultura familiar, la innovación sigue siendo la excepción y no la regla (CEPAL, FAO, IICA, 2015).

Los sesgos en el indicador de productividad por cultivos, zonas y tipo de explotaciones son consistentes con la heterogeneidad de la región y se reproducen al interior de los países. En cuanto a la inversión extranjera directa en el sector, como posible puntal de una modernización tecnológica agraria más extendida la CEPAL (2005a) confirma que se ha concentrado en pocos países, pocos mercados y pocos productores.

Los logros en productividad total de factores (PTF) han acortado la distancia del agro respecto a las actividades secundarias, pero conservando un rezago importante, ya que la productividad media en *mano de obra agraria* no alcanza aún un tercio de la *mano de obra no agraria*. Para tener

GRÁFICA IV.1. Regiones del mundo, crecimiento medio anual de la Productividad Total de Factores (PTF) en la agricultura (periodo 1961-2007)



FUENTE: Ludena (2010, p. 9), con datos de la FAO.

un punto de referencia, en 1970, esa proporción era de una quinta parte (Ludena, 2010).

Para sumar datos positivos, también en el largo plazo, América Latina es —entre las regiones en desarrollo— la que exhibe mayor crecimiento en el indicador de productividad agrícola media en el periodo 1961-2007 (consultar gráfica 1), con un crecimiento sólo por debajo del grupo de países desarrollados y superior al promedio mundial. Una de las causas identificadas es el uso de productos biotecnológicos (Díaz-Bonilla *et al.*, 2014).

Ahora bien, frente a las zonas desarrolladas la diferencia de productividad es marcada, como lo documenta un estudio recién publicado por el Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias (IFPRI, por sus siglas en inglés: International Food Policy Research Institute):

En promedio, la productividad agrícola por trabajador en América Latina fue de US\$ 3 000 en la década de 2000-2009, muy inferior a los más de US \$40 000 alcanzados por Estados Unidos o Canadá (medido en US\$ constantes del año 2000). Lo que resulta más preocupante es que la divergencia entre los países de la región se incrementó [...]. La situación es tal que incluso, luego de cierta caída reciente en el ritmo de crecimiento de la productividad agrícola por trabajador de Estados Unidos, América Latina no ha podido alcanzar los niveles del país del norte, y la brecha de productividad continuó expandiéndose hasta llegar a 14.3, en 2012. En otras palabras, esto significa que un trabajador agrícola de Estados Unidos generó 14.3 veces más valor que un trabajador agrícola en Latinoamérica [Elverdin, Piñeiro y Robles, 2018].

Además del costo son numerosas barreras para adoptar tecnologías que sumen al rubro de productividad. Algunas de ellas bien identificadas son (1) las dificultades topográficas, (2) la escala de la producción que siendo pequeña prolonga en demasía la desamortización de equipo, (3) la integralidad de las soluciones tecnológicas, en el sentido de que la mecanización —por ejemplo— no basta si no se combina con determinados implementos, insumos, servicios especializados, especificaciones técnicas, capacitación, mantenimiento; (4) problemas el acceso y manejo de las TIC en ciertas categorías de productores, sea por su rango etario, grado de instrucción educativa o aislamiento geográfico, y (5) problemas de adaptación:

La oferta de maquinaria agrícola está prácticamente dominada por productos importados, con ofertas estandarizadas y pocas adaptaciones a las condiciones agroecológicas y culturales de la región, ello implica que el valor marginal de la incorporación de maquinaria en América Latina sea superior a la mayor parte del globo [Elverdin, Piñeiro y Robles, 2018].

El dato clave a tener presente es que el incremento de la productividad en esta región del mundo descansa sobre procesos de base tecnológica transnacional.

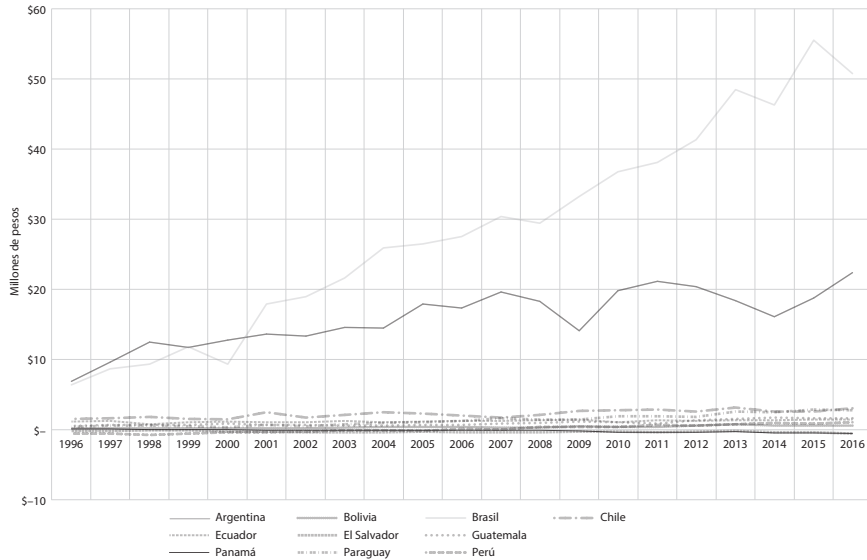
La brecha productiva con el desarrollo no se cierra a pesar de los progresos relativos, porque es a un tiempo brecha en la generación de tecnología propia, fallas en el plano científico, dependencia externa y salidas financieras regulares en la balanza de pagos, todo lo que se traduce en desventajas en competitividad.

En *comercio agrícola*, los resultados agregados son positivos; las estimaciones institucionales recientes ratifican el sello agroexportador de ALC (CEPAL, FAO, IICA, 2017). A partir de la primera década del siglo XXI, se convirtió en la principal región por ventas netas de agroalimentos del mundo y, en los últimos años, su contribución al comercio internacional ronda el 13%, con una tasa de crecimiento de 8% anual en los últimos 20 años (Gorenstein, 2016).

El rol de la región es estratégico, con una doble función vital: despensa alimentaria global, contribuyendo a dar estabilidad a los precios internacionales en favor de la seguridad alimentaria mundial y como proveedora de servicios ambientales. Por ello, los cambios en el uso del suelo, en el suelo rural, y la cuestión acuífera son motivo de gran preocupación (Díaz-Bonilla *et al.*, 2014).

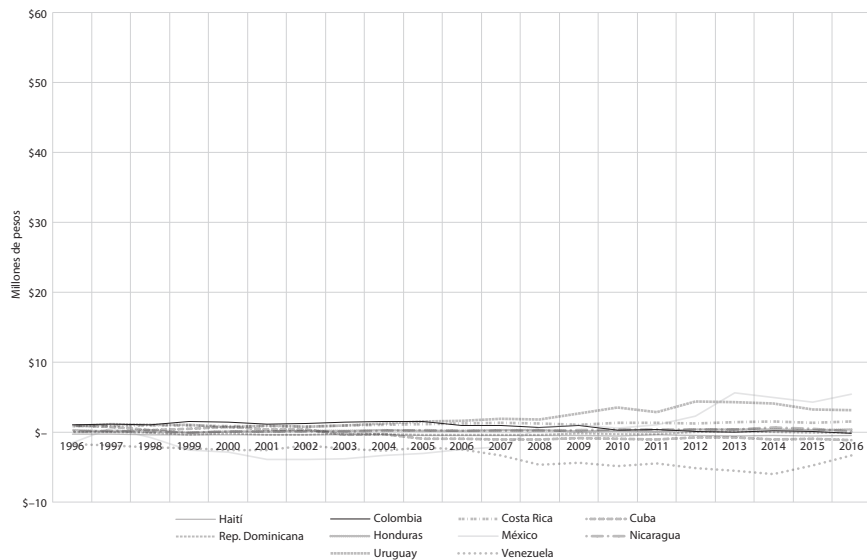
Sin embargo, precisamente, las empresas agrícolas que más exportan son intensivas en el uso de factores de dudosa sostenibilidad. Con su agricultura de *alta velocidad* apuestan a componentes tecnológicos no naturales y procesos que alteran los ciclos vitales de los organismos vivos, modifican radicalmente la vocación de los terrenos e inciden en los ecosistemas y la biodiversidad. La expansión de la frontera agrícola ha procedido con la sustitución de bosques para pastizales y nuevas áreas de cultivo, y ahora mismo el tema forestal se presenta como uno de los grandes retos de la región (Escobar, 2016).

GRÁFICA IV.2a. Países de América Latina, balanza comercial agropecuaria, desempeño por año (1996-2016, valor monetario)



FUENTE: elaboración propia con datos de FAOstat (2018).

GRÁFICA IV.2b. Países de América Latina, balanza comercial agropecuaria, desempeño por año (1996-2016, valor monetario)



FUENTE: elaboración propia con datos de FAOstat (2018).

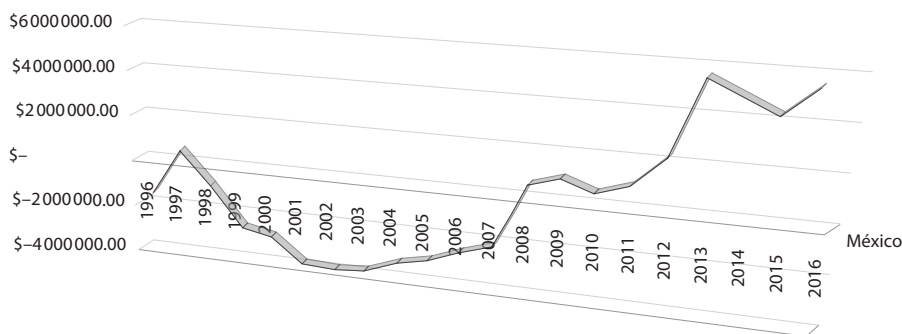
Puesto en números, en *balanza comercial agropecuaria*, como ocurre en los rubros de producción y de productividad, se verifica que las diferencias son extremas entre naciones (consultar gráfica 2). Están aquellas que reportan déficit persistente en la balanza sectorial, y otras cuyos aportes son tan contundentes que han determinado en los dos últimos decenios el saldo positivo del subcontinente (FAOSTAT, 2018).

Los dos países que en realidad pesan como responsables del excedente comercial neto regional son Brasil, en primer lugar, por amplio margen, y Argentina a la distancia y con un crecimiento menos espectacular que Brasil; el resto apoya los resultados positivos, pero discretamente. éste ha sido el patrón de comportamiento de la región por años.

Durante el periodo 1996-2016, Venezuela, el Salvador y Haití son los países que arrojan un saldo negativo continuo. Otros países con saldos negativos en comercio exterior en las últimas dos décadas son Cuba, que sólo desde el año 2003 es importador neto; Panamá igualmente, pero desde fines de los noventa. Y, por último, República Dominicana, que presenta un comportamiento oscilante con tendencia a ser comprador.

México (gráfica 3) es un caso excepcional. Se caracterizó en el conjunto por su balanza comercial deficitaria hasta el año 2007; de hecho, era el principal demandante de estos bienes del ramo externo en toda la región; hoy este puesto corresponde indiscutiblemente a Venezuela. A partir del año 2008, México reporta un superávit modesto que se expande aceleradamente hasta el 2016, de acuerdo al último dato en firme que ofrece la FAO (FAOSTAT, 2018).

GRÁFICA IV.3. México, comercio exterior agropecuario (1996-2016, valor monetario)



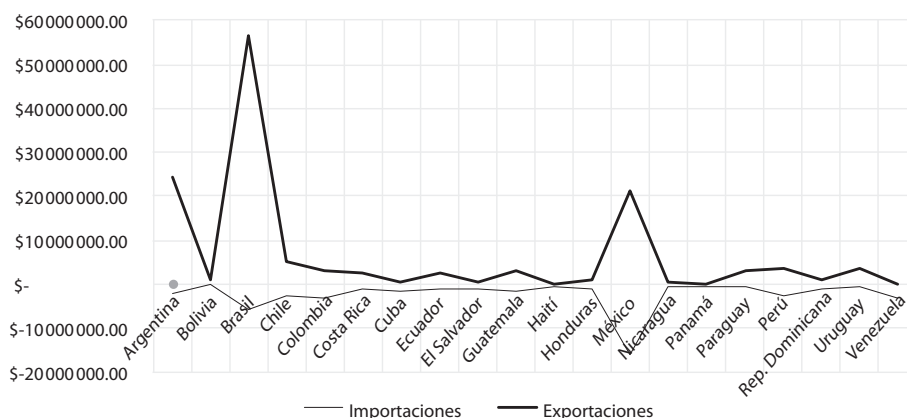
FUENTE: elaboración propia con datos de FAOSTAT (2018).

El desempeño de la balanza comercial agropecuaria en México en el lapso de ascenso no tiene una causa única, mas son de gran influencia las vicisitudes internacionales en esa coyuntura, la crisis alimentaria en particular. Entre los factores con incidencia, en el mediano plazo, se identifican la incorporación de valor agregado a los productos, que se afianza en la presencia de mayor capital fijo en el sector; la tecnificación de los procesos, y el dinamismo del subsector de hortalizas.

Tomates, aguacate, con otras hortalizas, legumbres y frutas explican poco más de 50% de las exportaciones agropecuarias mexicanas; asimismo, más de 50% de las importaciones agropecuarias dependen de maíz, de la semilla de soya, del trigo y de la leche y sus derivados; los merman tanto en producción como en superficie. Con la renegociación del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, las tendencias pueden sufrir cambios importantes en el mediano plazo, por ser Estados Unidos el principal mercado, con alrededor del 80% (Martínez *et al.*, 2017).

De vuelta a Latinoamérica, la devaluación de las monedas locales frente a las de sus socios comerciales en los últimos años, pese a sus implicaciones negativas en los flujos financieros internacionales, ha sido favorable al dinamismo de las exportaciones y benéfico en términos de competitividad (CEPAL, FAO, IICA, 2017). Al año 2016, el tráfico comercial externo se había intensificado para todos los países de la región, siendo las dos terceras partes de estos exportadores netos (gráfica 4).

GRÁFICA IV.4. Países de América Latina, importaciones y exportaciones, (valor monetario, año 2016)



FUENTE: elaboración propia con datos de FAOSTAT (2018).

En comercio exterior —como en crecimiento—, los logros en indicadores positivos están a cargo del sector más pujante del empresariado agrario regional, que por sus dimensiones operativas, capacidad de innovación y nexos intersectoriales inciden en la oferta agropecuaria intrarregional y al resto del mundo (CEPAL, FAO, IICA, 2015).

Al respecto, Germán Escobar ratifica lo que desde principios del milenio ya quedaba claro para instancias como la CEPAL: la concentración de mercados y de la producción en pocos bienes, centrado en algunas regiones y en un número reducido de grandes empresas. “Se trata, en general, de mercados con fuerte tendencia a la concentración y transnacionalización, organizados para integrarse a las cadenas globales de valor, que tienen barreras de entrada prácticamente infranqueables para los pequeños y medianos productores” (Escobar, 2016, p. 6).

En cuanto a la *estructura del comercio agrícola*, la tendencia a la especialización es nítida. Los bienes tradicionales (*commodities*) y los tropicales (cacao, café, té y especias) van cediendo lugar a las semillas oleaginosas, frutas, flores, hortalizas, oleaginosas y productos cárnicos. Como excepción, el tabaco que es uno de los tradicionales exportables que no ha merjado en las exportaciones.

En el caso los cereales, los rendimientos de algunos productos hacen posible que compitan los mercados de países en desarrollo con países que constituyen potencias agroalimentarias, como Estados Unidos, en el caso del maíz y sorgo; y con China en el caso del arroz y trigo.

Además de las variaciones en la composición del comercio, se va reconfigurando el destino de las ventas externas hacia mercados de mayor demanda. A inicios del año 2000, la Unión Europea era el principal destino, seguido por los Estados Unidos. Ahora ambos son importantes, pero la región asiática en algunos años les disputa el primer puesto. En particular el comercio con China es destacado.

Desde el año 2016 se reporta un escenario de desaceleración en la demanda mundial de productos agroalimentarios, de impacto para la región, pero se espera que se restablezca el ritmo porque la demanda de alimentos es progresiva por el factor demográfico, por los cambios en patrones de consumo, por las tendencias a la urbanización y por el aumento de insumos para combustibles. Por lo pronto, el resurgimiento de tendencias proteccionistas en el mundo ha generado nuevas incertidumbres (CEPAL, FAO, IICA, 2017).

Hasta aquí los resultados macro. En lo que sigue del capítulo se encontrarán aproximaciones empíricas al ambiente rural y específicamente al socioproductivo de varios países. Los trabajadores de las agroempresas y de la agricultura familiar son los ejes centrales de preocupación, aunque por momento salen al paso el tema sanitario, ambiental, alimentario y de calidad de vida. El recorrido inicia con México para avanzar hacia el sur, aclarando que no están contemplados todos los países, la deuda que queda pendiente. Una ausencia notoria es el caso de Brasil, que no pudo ser incluido en este documento por su amplitud.

MÉXICO

Situados en México, dos hechos mencionados antes son el punto de partida. El primero, México es uno de los países de ALC donde el ramo agropecuario respecto a su PIB global tiene un peso reducido, en realidad, el más reducido de la región al año 2018. En los últimos dos decenios, el indicador se ha situado en torno al 3% con una tendencia ligera a la baja (Banco Mundial, 2018). Segundo, los logros en comercio exterior agropecuario corresponden sólo a la última década, ya que hasta el año 2007 la balanza comercial en el ramo fue marcadamente deficitaria (FAOSTAT, 2018).

Las políticas estatales de impulso a los agronegocios han influido para revertir ese déficit y para lograr que México aporte al producto agrícola mundial en torno al 1.6%, según estimaciones del año 2010 (tabla 2). La cifra es significativa cuando se conoce que la participación de toda América Latina ronda el 12.6%, a lo que contribuye Brasil en un 5.6%, Argentina con 1.9%, y enseguida México. Las demás naciones suman el 3.4% restante.

Al año 2013, México se colocó en el lugar número doce a nivel global, con el 1.5% de ventas al exterior en el ramo. Su disponibilidad de recursos territoriales y acuíferos cuenta en los resultados, desde luego no exclusivamente, pero existe una clara correlación entre la presencia de estos recursos y el aporte de cada país al comercio internacional agroalimentario. Al año 2014, México dispone del 1.4% de la superficie en tierra y del 2% de la superficie de la tierra cultivable (Martínez *et al.*, 2017).

CUADRO IV.2. *Aporte por regiones-países a la producción agrícola mundial (porcentaje, 1960-2010)*

	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2010
Unión Europea	21.6	20.5	18.8	15.7	12.4
Estados Unidos - Canadá	15.2	14.8	13.6	12.8	11.8
Australia + Nueva Zelanda	2.2	2.2	2	1.9	1.7
Subtotal	39.1	37.5	34.4	30.4	26
Asia	31	32.4	36.8	44.7	49.3
China	9.8	1.7	13.4	18.4	22.2
India	8.1	8.2	8.8	9.8	9.8
Asia, sin incluir a					
China, India, Japón	10.9	11.5	12.9	15.1	16.3
África	7.5	7.4	7	7.8	8.4
ALC	9.9	10.4	11	11.3	12.6
Argentina	2.1	2	1.9	1.8	1.9
Brasil	3	3.4	4.2	4.6	5.6
México	1.4	1.5	1.7	1.6	1.6
El resto de ALC	3.4	3.5	3.3	3.4	3.4
Total	87.5	87.7	89.3	94.2	96.3

FUENTE: Díaz-Bonilla *et al.* (2014, p. 3).

Empero, así como el valor proporcional de las exportaciones se sostiene en el último medio siglo, las importaciones crecen considerablemente en el mismo lapso. En los setentas, éstas representaban 0.5% del comercio mundial; para el año 2013 llegaron al 1.8% (Martínez *et al.*, 2017).

Como se puede apreciar a golpe de vista, el ritmo de crecimiento de las compras opaca a las ventas, y por la composición de los dos flujos se infiere una dependencia agroalimentaria, pero no es tópico a profundizar por el momento. El objetivo es hurgar —en el desempeño— los negocios agroexportadores y —en concreto— en la condición de sus trabajadores asalariados. Para ello, se hacen notar algunos sucesos de la historia agraria, pues la mercantilización del suelo y el deterioro de las unidades campesinas, con la apertura comercial y financiera, son dos procesos de largo plazo que convergen en la expansión de los agronegocios. El primero, al facilitar la irrupción empresarial en los campos; el segundo, a través del empobrecimiento y de la proletarización rural.

El **siglo veinte** en México arranca con una revolución social de afanes redistributivos, que logra institucionalizar la propiedad social del suelo. Hacia la década de los noventa del mismo siglo, una reforma agraria privatizadora retornará a la circulación los inmuebles territoriales colectivos, por motivos de eficiencia. Con la segunda de ellas, la meta de capitalizar al agro se concreta; la propiedad territorial puede ser privada o no, bien puede seguir en un régimen común e inalienable, pero los mercados —a donde concurre la producción de todos— y el modo técnico —a partir del cual se aprovecha la tierra— operan en la lógica empresarial.

Durante la etapa de industrialización por sustitución de importaciones, el Estado mexicano consigue activar la agricultura para el despegue del sector secundario, en el marco de un proyecto nacionalista; garantizó la tenencia rústica privada y social e impuso condiciones legales para que no quedara ociosa; hubo subsidios para diferentes tipos de productores, y con la tecnificación de la revolución verde se liberó de las parcelas mano de obra rural. Empero, los migrantes fueron a las ciudades; mientras la población rural disminuye en el México de posguerra, las urbes crecen a impulso de las actividades económicas que ahí se desarrollan: comercio, infraestructura, servicios públicos, construcción, burocracia, etc. Otra razón del éxodo, sumada a la mecanización agrícola, es la brecha entre salarios rurales y ciudadanos; asimismo, el trabajador de la tierra —cuando no se benefició de las dotaciones y restituciones— se integró a las corrientes migratorias que vendrían a nutrir los mercados de trabajo (Acosta Reveles, 2010).

Al interior del espacio rural también se gestaban corrientes migratorias con destino al norte y noroeste del país, sobre todo, pero las explotaciones receptoras no se desprendían aun del régimen hacendario y de plantaciones precedente. Aun así fueron espacios de atracción de fuerza de trabajo del sur, de origen étnico en buena parte. Los costos eran tan ventajosos al empleador que, incluso, enviaba por los jornaleros a su lugar de origen; era trabajo barato, dócil y con conocimiento del oficio. Los pactos laborales no se acordaban de forma bilateral ni por escrito y, desde entonces, las faenas incorporan a mujeres y niños en el lugar donde se contrataba al jefe de familia. Ciertamente que había ya explotaciones agrícolas, vinculadas a la industria, que operaban bajo criterios capitalistas e incluso con sindicatos, pero éstas eran las menos; nos referimos al sector tabacalero de la caña de azúcar y del algodón. El punto es que aquellas migraciones —con destino

agrario— iban principalmente hacia los estados de Baja California, Sonora, Sinaloa y Nayarit, para la pizca de algodón, la cosecha de jitomate y el corte de caña de azúcar, entre otros.

Hacia la década de los ochentas, con la estrategia neoliberal de crecimiento, el Estado acondiciona las instituciones para la llegada de inversiones y la formación de capital nativo en el ramo, mientras se precipita la crisis campesina y del minifundio privado, por el recorte del gasto público y la competencia. Las dificultades de las pequeñas explotaciones no conducen por fuerza al abandono de las parcelas, pero la agricultura sí es cuestionada como principal medio de vida. Eventualmente sobreviene la emigración, o bien las unidades productivas empobrecidas se inclinan a la pluriactividad, a fin de completar ingresos y sustentar su reproducción (Acosta Reveles, 2003).

La apertura de fronteras y la liberación de precios tornó la competencia más agresiva y excluyente; poco a poco, los cultivos tradicionales se repliegan en superficie para abrir paso a bienes más rentables. Con una oferta doméstica de granos básicos mermada, se reciben sistemáticamente los excedentes norteamericanos. Para el lapso 2010-2013, alrededor de 30% de la demanda interna de maíz se cubre con importaciones (Martínez *et al.*, 2017); otra parte de la demanda doméstica de este grano la atienden empresarios nacionales que logran excelentes rendimientos,¹⁷ y al pequeño productor le resta una parte ínfima en los mercados. Por la relación precios-costos es común que los campesinos opten por el autoconsumo.

Entretanto los negocios agrarios medran, y el sitio protagónico les corresponde a las fincas productoras de hortalizas y frutas, que ya desde la década de los sesenta tenían a Estados Unidos como su principal destino.

En el año 1980, el ramo hortofrutícola representaba el 34% de las exportaciones del sector (González, 2001). Para el lapso 2010-2013 el tomate, el aguacate, las hortalizas, los pimientos y las frutas (en ese orden) son los principales artículos en ventas externas. La suma de ellos representa 78.9% del total exportable y el 33.9% de la producción total (Martínez *et*

¹⁷ Con sistema de riego, el rendimiento medio por hectárea en maíz es de 7.5 toneladas por hectárea en México, pero se pueden alcanzar más de 9 toneladas; en temporal, la media nacional es de 2.2 toneladas, pero al norte en concreto, el rendimiento es de una tonelada por hectárea. Cabe aclarar que el sistema de riego no es la única variable que interviene en la productividad (Montesillo-Cedillo, 2016).

al., 2017). Esto no es casual, los apoyos destinados al agro y el respaldo institucional se volcaron a incentivarlos. Con la reforma agraria liberal, el empresariado tuvo la posibilidad de adquirir o arrendar los mejores terrenos, próximos a los mercados de destino; se facilitó la conformación de sociedades mercantiles con la participación de ejidos y comunidades, y se alentó la agricultura por contrato así como otras vías legales de aprovechamiento indirecto del suelo (como la aparcería y medianería). En lo laboral-legislativo, el cambio de patrón salarial hizo posible la adquisición y uso de mano de obra en modalidades flexibles y terciarizadas, en concordancia con lo que se proyecta desde entonces en la escena internacional (Acosta Reveles, 2010).

El apogeo de los agronegocios fue también concentración de capitales alrededor de algunos productos, determinadas regiones y en un segmento reducido de explotaciones de elevada eficiencia. El año 2011, a través de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa), se presentó el directorio de agroexportadores mexicanos conteniendo un total de 1 460 empresas mexicanas con calidad de exportación (FAO, 2011a). El mismo directorio se actualizó al año 2017 dando cuenta de 1 200 empresas aproximadamente, incluyendo en esta lista a productores de hortalizas, frutas, vegetales, pescados y mariscos, cárnicos y productos procesados (Mexbest, 2018).

En las empresas exportadoras y especializadas quedó el compromiso de generar plazas laborales dignas y abundantes, lo que no ha ocurrido en realidad, ya que en el periodo 1990-2015 el personal ocupado en el sector agropecuario decrece en un 18%. Desagregado, el decremento fue de 1 3% entre 1990 y 1995, y del 15% en el lapso 1995-2015 (Ayvar, Navarro y Armas, 2018).

Tratándose del norte y del noroeste es peculiaridad, de las explotaciones que son intensivas, en el uso de tecnologías de insumos, mecanización, irrigación, etc. En el uso de mano de obra son extensivas en algunos cultivos, pero sólo por temporadas y para tareas puntuales. El número de empleos permanentes que generan es ínfimo, frente a los empleos itinerantes que ofrecen, y son los empleos temporales los que reportan mayor precariedad, sea que vengan del sur o de otras fincas donde han terminados sus faenas. En términos gruesos, la población ocupada que se concentra en la zona norte y noroeste del país (Baja California Norte y Sur, Chihuahua, Durango, Sinaloa y Sonora) significa el 8.1% de los ocupados en

el sector, de acuerdo a los datos que reporta la Secretaría del Trabajo y Previsión Social al año 2017 (STPS, 2017).

Los mercados norteamericanos, a donde concurren las exportaciones, son altamente competitivos, y los administradores deben reducir constantemente costos en todos los rubros e introducir innovaciones; ello afecta las modalidades de contratación y aprovechamiento de mano de obra, en detrimento de la condición asalariada. Es así que el empleo en los campos agrícolas no resuelve la condición de infrasubsistencia de la población rural desplazada justamente por la pobreza, la ratifica. Como la carencia de satisfactores básicos está en la raíz de la migración laboral de familias enteras, la expectativa de empleo es una opción, aun sí la ocupación entraña riesgos, insalubridad y ausencia de protección social. En cuanto a salarios, el ramo agropecuario reporta el nivel más bajo entre todas las actividades económicas del país; lo que no ha cambiado, no obstante, que la productividad vaya en ascenso sobre todo en el subsector de hortalizas y frutas, como ya se ha insistido.

El incumplimiento patronal a la legislación es generalizado en el ramo, por lo que la precariedad es la regla y no la excepción: falta de prestaciones, remuneraciones de subsistencia, ausencia de contratos escritos, riesgos de trabajo sin cobertura sanitaria, sindicatos inexistentes; capacitación y equipo inadecuado. El indicador que no deja dudas al respecto es el escaso registro de jornaleros al sistema de seguridad social, cuya cobertura se sitúa en los últimos años en torno al 6%.

Para diciembre 2015, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2016) contabilizó una ocupación en el sector en torno a los 5.5 millones de personas, de los cuales el 44% se encontraba la categoría de asalariado, es decir, unos 2.5 millones. Por su parte, la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS, 2017) señala que del total de personas ocupadas en la agricultura como empleados, el número de inscritos en la seguridad social se movió en torno a los 150 000 registros entre el año 2010 y 2016. La situación es imputable por completo al empleador y contraviene las leyes laborales.

La movilidad geográfica de la población trabajadora, el analfabetismo, el perfil étnico de un sector importante de los jornaleros y el desconocimiento de la lengua son factores que limitan la defensa de sus derechos laborales y la vulneración de sus derechos humanos. Por añadidura, el desequilibrio en los mercados de trabajo influye en el bajo precio de la

mano de obra, y da la pauta para establecer acuerdos temporarios con grandes desventajas para el obrero rural.

La situación es bien reconocida y ha sido denunciada en numerosas ocasiones. Hernández Trujillo, uno de los investigadores que le ha dado seguimiento al problema en las últimas décadas, así lo expone:

Los jornaleros agrícolas se emplean en las peores condiciones laborales en México, pues trabajan jornadas extenuantes, sin días de descanso y buscan desesperadamente un trabajo miserable. (b) Su reducida inclusión en el régimen formal de relaciones laborales se debe no a la incapacidad de los empresarios para hacerlo, sino a la falta de condiciones derivada del insuficiente desarrollo de mecanismos y acciones de los organismos del sector público, para hacer cumplir la ley en el campo, y a la actitud abusiva de los empleadores [Hernández Trujillo, 2014, p. 137].

Este panorama es crítico, pero cotidiano en todo mundo, por ello la Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha definido un piso mínimo de derechos que el Estado mexicano —al adherirse a sus convenios— se compromete a respetar: edad mínima para laborar, derechos sindicales, un cuadro de protección social y sanitaria básica, un salario digno, inspección administrativa para el cumplimiento de las normas, erradicación del trabajo infantil, regulación en materia de riesgos y accidentes de trabajo, y medidas especiales en el manejo de productos químicos; todo aquello que entraña un trabajo decente (OIT, 2018).

Cada una de estas prerrogativas se ha institucionalizado en México en el transcurso del siglo xx, para proteger de abusos a los asalariados del campo. El problema es que lo enunciado en las leyes, respecto a un trabajo decente y salarios dignos en la agricultura, no corresponde en absoluto a la realidad. La normativa que rige en materia laboral en México está contenida en la Federal del Trabajo y en la Ley del Seguro Social principalmente; ambas son reglamentarias del artículo 123 constitucional.

De inicio, los artículos 25 y 26 de la Ley Federal del Trabajo establecen las prerrogativas básicas para cualquier obrero, que amparan desde luego al trabajador agrario. Más adelante, el título sexto de la ley (279 al 284) enuncia las reglas correspondientes al oficio agrícola. Los deberes que en este cuerpo legal se dictan al empleador agrario (artículo 283) son suplementarios a los que debe cumplir un patrón genérico, y consisten en:

1. El pago de salarios en el lugar donde el trabajador ofrece sus servicios y en períodos que no excedan una semana.
2. Suministro gratuito de habitaciones adecuadas e higiénicas, proporcionales al número de familiares o dependientes económicos que los acompañen, con la obligación de mantener las habitaciones en buen estado.
3. Proporcionar agua potable y servicios sanitarios durante la jornada de trabajo.
4. Mantener en el lugar de trabajo medicamentos y material de curación; proporcionar primeros auxilios y adiestrar personal que los preste; proveer asistencia médica o traslado al lugar más próximo en que existan servicios médicos; con más de cien trabajadores a su servicio el empleador debe establecer una enfermería con medicamentos y material de curación, con personal competente bajo la dirección de un médico cirujano.
5. Proporcionar medicamentos y material de curación en los casos de enfermedades tropicales, endémicas y propias de la región y pagar a los trabajadores que resulten incapacitados, el setenta y cinco % de los salarios hasta por noventa días.
6. Permitir a los trabajadores dentro del predio tomar en los depósitos acuíferos el agua que necesiten; la caza y la pesca; el libre tránsito por los caminos y veredas establecidos; y celebrar en los lugares acostumbrados sus fiestas regionales.
7. Fomentar la creación de cooperativas de consumo y fomentar la alfabetización.
8. Proporcionar transporte cómodo y seguro de las zonas habitacionales a los lugares de trabajo y viceversa.
9. Utilizar los servicios de un intérprete cuando los trabajadores no hablen español y brindar servicios de guardería.

Como peculiaridad, la ley mencionada señala que los trabajadores del campo pueden tener la categoría de estacionales, permanentes o eventuales. Se presume que están en el primer supuesto si se contratan por un lapso no mayor a 27 semanas; son permanentes si su estadía supera el lapso mencionado, y eventuales cuando se contratan por obra o tiempo determinado. Para todos aplica el pago de las prestaciones previstas en la ley, en proporción al tiempo trabajado. Estas tres categorías de trabajadores no

son novedad en la legislación actual, sin embargo, respecto a las disposiciones en otros cuerpos legales precedentes, se amplió el lapso para presumir permanencia de tres meses continuos a veintisiete semanas. Esta definición de permanencia a partir de un plazo específico ha sido acusada de inconstitucional y en contravención del artículo 35 de la misma ley, donde se señala que “a falta de estipulaciones expresas, la relación será por tiempo indeterminado”. Así que tomando el criterio del último artículo —genérico— debería presumirse que el trabajador agrario es contratado por tiempo indefinido, como al resto de trabajadores, a falta de contrato que estipule un lapso preciso. En este punto, en particular, el texto legal es cuestionable y perfectible.

A pesar de la contradicción señalada, en lo general, las leyes laborales vigentes aplicables al obrero rural, bien podrían ser un cuadro de protección básico, si tan solo se cumplieran. De hecho, las sanciones que las normas fijan son elevadas cuando se verifica el incumplimiento, sobre todo en el manejo de agroquímicos y riesgos de trabajo; sin embargo, la legalidad escasamente se cumple.

Las grandes empresas mexicanas, especializadas en la exportación hortofrutícola, presentan un patrón de comportamiento productivo que denota incumplimiento de reglas sanitarias y prerrogativas laborales mínimas, inestabilidad laboral e incertidumbre, lo que suele vincularse a su movilidad geográfica y flexibilidad productiva (González, 2001). Los problemas sanitarios que se suscitan por el uso de pesticidas son ordinarios: carencia de equipo de protección, desconocimiento de los riesgos por parte de los trabajadores y una capacitación inadecuada. Como efecto, las sustancias tóxicas provocan enfermedades cutáneas, oculares, gastrointestinales y en vías respiratorias, como la intoxicación; el uso continuo de tóxicos se ha asociado a patologías crónicas y graves, que pueden conducir a la incapacidad o a la muerte. Se han identificado asimismo afectaciones en la salud reproductiva (González, 2001). Por otra parte, es común que sean los trabajadores quienes absorben los gastos médicos, nuevamente por el incumplimiento patronal en el esquema de seguridad y en el sanitario; en el mejor de los casos, los patrones cubren los costos de hospitalización en las clínicas de salud pública.

Siendo este tipo de prácticas tan frecuente y reconocida, se podría inferir que las autoridades estatales son omisas en las tareas de supervisión, que son ineficientes, o incluso que hay indolencia para hacer cumplir las

leyes y reglamentos (Hernández Trujillo, 2014). La situación es grave sobre todo en lo relativo al manejo de agroquímicos porque se compromete la vida e integridad del trabajador. En este punto es evidente que la omisión no es legislativa, pues además de la normativa laboral y sanitaria se han emitido disposiciones administrativas y técnicas para regular el uso de sustancias peligrosas en la agricultura industrial, es decir, aquella con alto componente de insumos no naturales y mecanización.

Una hipótesis es que las reglas existentes no se acatan por el costo que implica la capacitación y el equipamiento especializado —la misma razón, que explica el subregistro en sanidad pública—. La problemática se ha venido arrastrando desde la década de los ochenta, cuando se crea en México una agencia para regular el uso de pesticidas de conformidad con los tratados internacionales en la materia; pero nuevamente, falla el apego a la ley y la supervisión estricta a las empresas que emplean esas sustancias tóxicas.

La producción intensiva de hortalizas emplea un alto componente de agroquímicos. En Sinaloa, por ejemplo, Balcázar demuestra que las condiciones de trabajo y sanitarias de los jornaleros en los campos son deficitarias porque se exponen de continuo a los plaguicidas sin medidas de protección adecuadas; asimismo, la naturaleza repetitiva de las actividades es otro factor de riesgo para la salud. Balcázar llama la atención respecto a una condición de pobreza más amplia, también imputable al patrón y a la falta de supervisión administrativa adecuada: falta de servicios básicos, hacinamiento y consumo de agua contaminada. Otro aspecto cuestionable es que en estas regiones se reporta la existencia de trabajo infantil; y entre las principales enfermedades que aquejan a los menores jornaleros se figuran las infecciones respiratorias agudas (71%) y las enfermedades diarreicas (11%).

En la población adulta prevalecen las infecciones respiratorias agudas (555) y las enfermedades músculo esqueléticas (16%). (Balcázar, 2015, p. 238). En la salud humana, por cierto, los efectos no son siempre inmediatos, ya que las enfermedades que resultan (crónicas, degenerativas o incapacitantes) merman el ciclo vital en el largo plazo y reducen la etapa laboral de los jornaleros. Ahora bien, dada la ausencia generalizada de registro al sistema de seguridad pública, el futuro de estos trabajadores no puede ser sino de pobreza por la ausencia de jubilaciones.

De las patologías identificadas en los jornaleros expuestos a agroquímicos, se sabe que éstas son más agudas en las regiones subdesarrolladas del mundo por su entramado institucional frágil y por la predisposición de sus gobiernos a recibir a los inversionistas otorgándoles ventajas de índole diversa.

Cabe pensar que las autoridades no se han propuesto enfrentar el problema, o que no lo hacen con suficiente rigor por la importancia que tiene en la economía del país el empresariado hortofrutícola. La agricultura de exportación se consolidó para el año 2016 como el sector de mayor expansión, superando los ingresos por concepto de petróleo, turismo y remesas (Valdivia y Sánchez, 2017). Tomar la decisión de regular estrictamente sus operaciones en materia laboral, sanitaria y ambiental; implementar una inspección eficaz; ser estrictos en imponer sanciones, significaría probablemente la salida de capitales del país, una caída importante del PIB sectorial y de las exportaciones.

Situados en las remuneraciones al trabajo agrario, hay evidencias de que los salarios del norte y del noroeste en la agricultura son un poco superiores a los del resto del país; de ahí la causa de los flujos migratorios. Pero esa diferencia no implica que en el norte los salarios sean suficientes, dignos, decentes. En el Valle de San Quintín en Baja California, por ejemplo, al 2000, los salarios contractuales rondaban los setenta pesos (Hernández-Trujillo, 2005), por una jornada promedio de doce horas; de seis de la mañana a seis de la tarde, aproximadamente. Para el año 2015, los salarios en la zona se situaban en torno a los 110 y 130 pesos (Domínguez, 2015), el equivalente en ese momento a menos de dos salarios mínimos. Como en la región la diferencia salarial entre empresas es mínima, los patrones captan a los jornaleros con ofrecimientos de vivienda temporal, traslado o trabajo para los hijos menores, entre otras compensaciones no salariales. Incluso en las explotaciones que sí contratan a sus trabajadores con más apego a la ley, los salarios directos no presentan variaciones importantes.

Para el año 2016, un estudio sobre los jornaleros —auspiciado por el Senado de la República— insiste en su estatus de trabajadores precarios, los más precarios del país: el 80% de ellos carece de contrato, y el 67% no superan los dos salarios mínimos como ingreso por día. Para los migrantes, además, esas percepciones son solamente por las temporadas de siembra o cosecha, en que son requeridos (Ramírez y Rodríguez, 2016).

Al año 2017, el ingreso promedio mensual de un jornalero mexicano rondaba los 2 992 pesos; un monto 2.1 veces menor que el salario medio nacional, con jornadas de trabajo regularmente más largas, pesadas y riesgosas. De hecho, el tema de los salarios es fundamental, ya que en él confluyen o deberían confluir el resto de las prestaciones. Al respecto, se ratifica este año que el 93.9% de los jornaleros no accede a las prestaciones de ley (Valdivia y Sánchez, 2017), desde que no se cuenta siquiera con contrato escrito, estabilidad, seguridad o salarios dignos.

En cualquier parte del mundo, las empresas exportadoras se apoyan —para ser competitivas en su ramo— en ventajas que crean o construyen, como desarrollos tecnológicos, encadenamientos sectoriales, infraestructura, entre otros. En México, las innovaciones y otras estrategias de mejora competitiva también se ponen en práctica, pero los resultados en costos de producción se apoyan todavía en las ventajas comparativas tradicionales (a saber, la localización con los mercados de destino, las cualidades del terreno) y, sobre todo, en el bajo costo de la mano de obra. Es así que, mientras la formación bruta de capital en el sector agropecuario crece en México a razón de 101% en el periodo 1990-2015, las remuneraciones en el sector manifestaron una disminución del 29% en ese mismo lapso (Ayvar, Navarro y Armas, 2018).

El retroceso de la participación del trabajo en el ingreso nacional es una tendencia en el mundo, en las últimas décadas, de la que participa tanto el polo desarrollado del mundo como el subdesarrollo (Díez, 2018); un proceso que deja en claro cómo el capital gana terreno frente al trabajo apoyado en los nuevos usos tecnológicos.

En la histórica disputa entre trabajo y capital parece que este último ha ganado terreno en los últimos tiempos... en Estados Unidos, en las décadas anteriores a 1980, la participación de los salarios representaba alrededor del 60% de la renta nacional. Sin embargo, a principios de los ochenta, ese valor empezó a descender paulatinamente y, en la actualidad, representa cerca del 54%. Este descenso ha supuesto una transferencia anual de varios miles de millones de dólares, desde rentas del trabajo a rentas del capital, lo que puede ser motivo de inquietud porque, históricamente, cuanto menos renta está en manos de los trabajadores, mayor es el riesgo de que la desigualdad económica y la inestabilidad social aumenten [Luis Díez, 2018, p. 1]

En empresas de gran escala, tecnificadas, con un piso sólido de inversión y con destino global, jurídicamente estables, que cuenta, con apoyo sector público, lo que se esperaría es que funcionen con respeto de los derechos laborales y ambientales por una ética corporativa legítima, o al menos por aspirar a las certificaciones en materia de responsabilidad empresarial, trazabilidad, sustentabilidad y buenas prácticas agrícolas. El apego a estos requisitos es positivo para la comercialización de sus productos, como estrategia de mercadotecnia para acceder a cierto nicho de consumidores, pero no ocurre así. La movilización, que inició el año 2015 en San Quintín, es sintomática del malestar nacional que impera entre los jornaleros; sus reclamos son las bajas remuneraciones, la ausencia de prestaciones de ley —o parte de ellas—, la retención ilegal de salarios, insalubridad de las viviendas, contratos de carácter temporal o la ausencia de los mismos, jornadas de trabajo que fluctúan entre las diez y doce horas, descuentos arbitrarios, falta de equipo de protección para labores peligrosas, capacitación insuficiente, despidos sin responsabilidad del empleador y el condicionamiento de los servicios médicos.

En su momento, una demanda central de ese movimiento laboral-agrario consistió en elevar el salario a 300 pesos diarios; un año después, lo que la patronal había concedido fue incrementar el salario a 150 pesos por día (Ramírez y Rodríguez, 2016). Lo que deja en claro esta confrontación de asalariados-empresarios es que las autoridades en ningún momento se posicionaron a favor de los trabajadores en las negociaciones, o al menos para obligar al cumplimiento de la ley.

La situación no es mejor en el sur del país. Hernández-Trujillo (2014 y 2016) refiere a la condición de los asalariados cortadores del café en Chiapas, Guerrero, Hidalgo, Nayarit, Oaxaca, Puebla, San Luis Potosí y Veracruz. El autor, con base en la estructura de su consumo alimentario, encuentra que estos trabajadores realizan grandes esfuerzos para encontrar ocupación; que el empleo involucra a la mayoría de los miembros de la familia; que se emplean sin contratos ni prestaciones; trabajan cuatro meses al año en el café, y en ese lapso lo hacen sin jornadas de descanso. Con todo, este sector padece una pobreza aguda, tienen una ingesta monótona, reducida y de baja calidad nutricional; sólo el 21.8% de los cortadores de café viven por encima de la línea de pobreza alimentaria (Hernández Trujillo, 2016). La situación es tan cruda que el autor la califica como el *infra-mundo del trabajo decente*.

Hasta aquí queda claro que las normas protectoras del trabajador agrario en México existen, pero ni los empresarios ni el Estado parecen estar dispuestos a hacerlas cumplir. Los empleadores son responsables directos, pero el Estado, siendo permisivo y tolerante, también lo es. Las responsabilidades que dejan de cumplir las autoridades son jurisdiccionales y administrativas, pero también políticas, porque cuando ha sido necesario tomar una postura clara, ya no se diga a favor de los trabajadores sino para hacer respetar el Estado de Derecho, permanece al margen.

Además de los recursos legislativos, judiciales y administrativos de protección al jornalero —que no se respetan—, hay en la agenda pública un programa federal de corte social destinado a los jornaleros: el Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas (PAJA) del que es responsable la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol, 2018). Este programa es un reconocimiento público a la vulnerabilidad histórica del sector, pero sobre todo a sus precarias condiciones de vida y de trabajo; su finalidad es coadyuvar al combate a la pobreza extrema. Los apoyos directos que otorga van a los rubros alimentación, salud, educación, participación y desarrollo social de los trabajadores agrarios; opera en las localidades donde residen los jornaleros, en aquellas donde trabajan y en sus principales trayectos. Con el programa se aspira a dar cobertura a cualquier miembro del hogar jornalero con asignaciones diferenciadas por edad; incluso busca trascender a una protección más integral, si bien modesta en recursos, al ocuparse de aspectos como participación comunitaria, actividades para de desarrollo individual y el fortalecimiento de capacidades.

Con sus buenas intenciones, la estrategia estatal de combate a la pobreza —atinente al sector jornalero— puede interpretarse como una concesión a los empleadores, por cuanto no cuestiona la calidad del empleo como factor de empobrecimiento. Ni una palabra a la violación de normas laborales ni a las condiciones de vida en las zonas donde se plantea intervenir. Con este tipo de acciones, las autoridades eluden tomar medidas al interior de las fincas por cuanto a las remuneraciones o a la falta de apego a los parámetros de un trabajo decente.

Puede incluso inferirse que el programa de apoyo a los jornaleros tiene sentido como un subsidio a la empresa, ya que coadyuva a la reproducción trabajadora en materia de alimentación, salud o educación; subsana aquello que el empleador debería cubrir por mandato legal. Es así que el Estado avala tácitamente que existan salarios de infrasubsistencia al ha-

cerse cargo, parcialmente del consumo obrero y solventarlo con recursos públicos.

De lo anterior se deduce que los agronegocios en México, reciben un trato privilegiado y excepcional, por sobre las ventajas que ya se les otorgan en la agenda pública, por lo que significan para el crecimiento económico y la balanza comercial. Hay elementos para inferir, que sin estas prerrogativas su desempeño no sería tan positivo, ya que frente a los dos países —que son los principales socios comerciales— son evidentes las desventajas en competitividad (Ayvar, Navarro y Armas, 2018).

CENTROAMÉRICA

En Latinoamérica, el istmo centroamericano es una de las subregiones con mayores carencias, la distingue una pobreza ancestral, crónica, de marcado sello rural y multiétnico. La fase de impulso político a los agronegocios que transcurre entre los ochenta y noventa del siglo pasado no ha hecho una diferencia positiva. En los decenios que le suceden al cambio estructural, se afianza el perfil migratorio de la zona en dirección norte principalmente; en esos flujos hay numerosos trabajadores del campo y campesinos venidos a menos; los conflictos sociales y la inestabilidad política han sido otras motivaciones del éxodo.

Los desplazamientos poblacionales con destino laboral al interior de la zona es otro rasgo que se ratifica en tiempos recientes, por las diferentes dinámicas económicas entre los países de istmo. La emigración sur-norte en Latinoamérica y hacia otros puntos del orbe con mayor desarrollo son propios de la época global, pero la pobreza endémica centroamericana lleva a la exportación sistemática de mano de obra, hasta hacer de las remesas un recurso de primer orden para la sobrevivencia de las familias y la demanda interna. En torno al año 2010, las encuestas de hogares en Centroamérica señalan que las remesas representan entre el 10 y 20% de los ingresos totales de los hogares rurales pobres (FAO, 2013).

En América Central, los pequeños agricultores experimentan una elevada dependencia de los ingresos no prediales y de actividades no agrícolas, de los subsidios públicos al consumo y, como se ha dicho, de las remesas, ello incluso entre la población poseedora de tierra en dimensiones superiores al minifundio.

En este punto se hace necesario repasar los atributos de las fincas o explotaciones que operan en la lógica campesina, de los que nos hemos ocupado en otro momento (Acosta Reveles, 2003), puesto que en las naciones centroamericanas, las de la región andina y las zonas centro y sur de México, este tipo de unidades productivas tiene una presencia preponderante.

Las parcelas de naturaleza campesina son unidades de producción y consumo cuya organización interna, fines y criterios de gestión de sus recursos (la base material en que se asientan) no se apegan a la lógica capitalista de producir. Su orden laboral interno no es salarial sino cooperativo, y este es el rasgo que las deslinda de las fincas capitalistas, que bien pueden ser pequeñas en dimensiones y confundirse con las de naturaleza campesina.

Mas a detalle, un primer atributo a destacar de las parcelas familiares o campesinas son sus objetivos. Su finalidad inmediata es procurarse a través de la explotación directa de la tierra, los satisfactores necesarios para el sustento familiar; en lo mediato, aspiran a regenerarse, a preservar sus condiciones materiales de existencia, a constituirse en un sostén de la vida. Incluso si reporta excedentes que van al mercado, sus fines no son de acumulación ni ganancia sino de reproducción. El alcance de sus propósitos dependerá de su capacidad para lograr en cada uno la reproducción simple, con los ingresos y artículos que de la propia actividad obtiene. Tales objetivos, por cierto, se ven supeditados a los del capital debido a la articulación originaria y estructural que guarda con éste.¹⁸ Asimismo, los resultados, que en producción y productividad pueda obtener el campesinado, están condicionados por la calidad y cantidad de los recursos materiales de que dispone y los procesos con que opera; tales procesos recogen el saber ancestral, pero cada vez está más impregnado de otros saberes y conocimientos —no campesinos— por la compulsión de reducir costos.

Un segundo rasgo, el medular, son los *vínculos socio-productivos* en que se asienta: las relaciones entre los miembros que participan en el proceso productivo son regularmente de cooperación, familiares o comunitarios; no implican la compra-venta de fuerza de trabajo y su aprovechamiento por un tercero; no hay la extracción de plusvalor. Sus excedentes no son, por tanto, expropiados, sino retenidos por el productor directo, y

¹⁸ Se puede encontrar un desarrollo amplio de esta tesis en la obra *Influencia del neoliberalismo en la dialéctica del campesinado. Experiencia de México* (Acosta Reveles, 2003).

es éste quien toma las decisiones. La asignación de tareas y beneficios no implica subordinación de clase ni explotación, ya que la fuerza de trabajo que se incorpora al proceso, y la naturaleza de su retribución no tiene carácter mercantil.

Una tercera característica estriba en la magra base material en que descansa el proceso productivo. Las condiciones objetivas de producción son precarias en términos de acervo territorial y la calidad del mismo, infraestructura, activos financieros; el factor abundante, acaso es la mano de obra. Ello implica una particular composición entre el trabajo vivo que se incorpora a los procesos y las cualidades de los medios de producción efectivamente disponibles. La combinación de estos factores define la escala de producción —pequeña por lo común—, los costos, los rendimientos y el grado de dependencia (y vulnerabilidad) respecto al clima y otros eventos naturales o de orden socioeconómico. Respecto a los medios productivos de que dispone el campesino —si tiene como parámetro un momento dado del desarrollo de las fuerzas productivas—, además de precariedad existe rezago, pues la incorporación de tecnología de base científica es limitada. Por otra parte, el hecho de recurrir a insumos, maquinaria u otros elementos del mercado capitalista, no implica adoptar su forma de organización interna del trabajo.

En este punto es obligado recordar que el valor de cambio de un bien, su valor social, corresponde al tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlo; y puesto que el *modo técnico* que más influye en el valor de los bienes agrarios es capitalista (por ser la forma productiva predominante), el campesinado propende a la exclusión. Es así porque al llegar al mercado sus productos se valoran en menos de lo que a él le cuesta producirlos. Con esa desventaja, al interactuar de continuo con el capital, sea en condiciones de mayor o menor competencia, el acervo campesino se consume, se degrada, se pierde o migra.

Por último, debe dejarse en claro que la unidad campesina-familiar, tal y como se ha definido arriba, no se asume como una rémora precapitalista, sino como un modo de producir o forma social propia del capitalismo subdesarrollado. Propia en el sentido de que se gesta a partir de éste, de sus contradicciones y tensiones sociales: es una de las formas que asume su población rural *sobrante*. Una vez presentes los campesinos (forma de producir no dominante y subordinada), acompañan al capital subdesarrollado en su trayecto histórico, pero mientras el segundo se despliega, los

campesinos propenden al empobrecimiento; el ordenamiento social capitalista que los contiene es adverso a sus fines de reproducción.

Asumido lo anterior, en Centroamérica, la economía campesina es preponderante desde el punto de vista del perfil organizativo de las explotaciones; hoy se reconoce mundialmente que este tipo de fincas son claves en la preservación medioambiental, en el abasto doméstico y para la seguridad alimentaria (FAO y OPS, 2017).

Respecto al exterior, las naciones del istmo centroamericano han sido históricamente dependientes de las ventas al exterior de bienes tradicionales (café, banano, caña de azúcar, tabaco, algodón), mientras los nuevos bienes agrícolas exportables escalan en los indicadores macro (oleaginosas, frutas, hortalizas, cacao y flores), aunque con amplias diferencias por países.

Veamos la situación de Nicaragua, país de notable sustrato rural. De Nicaragua se ha dicho con frecuencia que es una sociedad tradicional y campesina, es correcto. La agricultura ha sido por largo tiempo el componente de mayor peso en su economía; incluso en las dos últimas décadas se le atribuye al país un proceso de reprimarización, lo que contraviene con la terciarización como tendencia global (Rueda, 2013).

Nicaragua es el país más agrario entre todos los de la zona centroamericana, si se tiene como referencia el aporte agropecuario al producto nacional; es también el país que cuenta con más superficie en territorio. Al ramo agrícola corresponde al 31% del empleo total (Perez y Freguin-Gresh, 2014); en este último rubro, Guatemala sí reporta un indicador mayor.

En Nicaragua, el 42.6% de las personas vive en pequeñas localidades aisladas, de población dispersa, con menos de mil habitantes (INIDE, 2018); y en la frontera del siglo, el 73% de la población rural se encontraba en situación de pobreza (CEPAL, 2005b). Pasados los años, la FAO estima que el número absoluto de pobres y pobres extremos en el sector rural se estanca, rompiendo la tendencia a la reducción que se logró en los años noventa. Es así que en el último lustro, Nicaragua exhibe el menor ingreso per cápita entre los países centroamericanos, y también le corresponde el más bajo índice en desarrollo humano (FAO y OPS, 2017).

En el contexto de América Latina, el PIB agrícola nicaragüense respecto a su PIB global es de los más elevados de la región, situándose en torno al 16% desde la década de los noventa; el indicador no ha sufrido variaciones de importancia hasta la actualidad (Banco Mundial, 2018). Por for-

tuna en Nicaragua la producción de granos básicos no ha mermado drásticamente, como sí ocurre en otros países, y con todo, la nación adolece de inseguridad alimentaria y nutricional. En sus campos hay hambre y malnutrición (FAO y OPS, 2017).

Como en el resto de América central, el patrón agrario exportador no es novedad en Nicaragua. A lo largo del siglo xx se mantiene la venta externa de productos tradicionales propios del trópico, como el café y la caña de azúcar. Para el año 2012, el café representa el 19.5% del total de las exportaciones nicaragüenses del ramo. En su conjunto, los bienes agropecuarios y pesqueros sumaron por varias décadas más del 30% del valor de las ventas externas del país, llegando a constituir, para el año 2012, el 35.6% del total de las exportaciones (Rodríguez *et al.*, 2013).

Por razones políticas, el neoliberalismo en los campos llegó a Nicaragua hasta los años noventa; con él llega el impulso privatizador del territorio más productivo a efecto de capitalizarlo. Estas intenciones fueron en contra de la reforma agraria con enfoque colectivo e indigenista de la década precedente; pero, precisamente, gracias a aquellas medidas redistributivas y a la continua colonización campesina de nuevas fronteras agrarias (Rueda, 2013), en Nicaragua la propiedad rural no registra tan elevada concentración como en el resto de los países del istmo (Serna, 2005). Los problemas que sí comparte son la tenencia precaria de los predios —incerteza jurídica—, una institucionalidad frágil, que obstruye el acceso al crédito y a otros recursos de producción y la escasa extensión de las parcelas. De acuerdo a los datos del IV Censo Nacional Agropecuario, del año 2011, en Nicaragua, el 59.4% de las fincas no rebasa las 7 hectáreas (INIDE, 2018).

A partir de las políticas de estabilización y ajuste, a la estructura agraria tradicional, dispersa entre dos polos (un extremo exportador y otro de granos básico para consumo interno), se suma un tercer segmento productor de bienes no tradicionales; la veta de nueva exportación progresa, mas no con el mismo brío que sus países vecinos.

Lo cierto es que ambos esquemas exportadores —el tradicional y el reciente— se asemejan en cuanto no conllevan efectos distributivos de la renta social. Las utilidades que reporta el sector se acumulan, se concentran y eventualmente salen del país; tampoco coadyuvan al desarrollo social por la calidad y carácter intermitente de los empleos que ofertan. La dinámica de desempleo tecnológico y precariedad laboral no es muy distinta

de la que hemos expuesto para el caso de los agroexportadores mexicanos, bajo la presión de reducir costos, en la carrera por la competitividad. El salario rural agrario, siendo un componente en alza del ingreso en los hogares rurales en Nicaragua, no ha permitido superar la línea de la pobreza, seguramente porque la mayor parte de la fuerza laboral en el ramo presenta baja calificación y se encuentra mal remunerada. Por eso, la emigración intrarregional y al norte, con todos los riesgos que implica, es vista como alternativa sobre todo por la población joven (Mendoza y Meza, 2017).

La agricultura no tradicional con destino externo cuenta con tecnologías y recursos de inversión; y en ese sentido es excluyente por ser onerosa para los productores de menores dimensiones. En el mejor de los casos, estos productores se incorporan mediante contratos diversos, así sea en desventaja, a las cadenas de exportación (CEPAL, 2005b). Asimismo, los nuevos productos exportables en Nicaragua crecen en superficie cosechada, a costa de los bosques tropicales; así que otra secuela de este tipo de negocios —sobre todo cuando recurren al monocultivo— es el deterioro ambiental, sobre lo que no abundaremos.

Debido es señalar que la superficie de territorio destinada a maíz y frijol también aumenta (Rueda, 2013), mas con avances raquíticos en productividad. Las fincas comprometidas en este tipo cultivos son extensivas en el uso del suelo, poco eficientes, con una alta relación hombre—tierra, o bien son parcelas familiares que no se modernizan. Así, es en el cultivo de básicos donde se encuentran a los agricultores más pobres.

Las estadísticas oficiales del año 2001, correspondientes al tercer censo agropecuario nacional, reportaron que los pequeños productores poseedores de tierra obtenían sólo el 39.7% de sus percepciones monetarias a partir del trabajo de sus predios. Ante ello, algunos programas gubernamentales se han propuesto transferir recursos a los hogares rurales; algunos de estos programas son Bono Solidario, Bono Productivo, Programa Amor y Usura Cero (Rodríguez *et al.*, 2013).

Los esfuerzos para reactivar la agricultura tradicional-familiar a partir del año 2007 han tenido cierto efecto al contener el deterioro campesino, al atemperar la pérdida de su patrimonio y la marginación de los mercados; se han propuesto sostener la producción tradicional y de destino interno, a través de una institucionalidad que favorezca la pequeña agricultura, pero los problemas estructurales son persistentes.

En el amplio cuadro de problemas a resolver en la pequeña producción, están el aislamiento geográfico de las unidades productivas; su dimensión operativa; los bajos rendimientos; la falta de apego a normas y estándares de calidad, sanidad e inocuidad; la falta de información oportuna de planificación, infraestructura, estrategias de mercadeo, contactos comerciales, centros de acopio suficientes y adecuados; carencia de estructuras de asociatividad y de procesos para agregar valor a los productos. Todo lo anterior, visualizando el sector gubernamental que la solución para el productor familiar es convertirse a la lógica capitalista y competitiva.

Así las cosas, la agricultura resulta en este momento crucial para los indicadores macroeconómicos, pero tal y como se desenvuelve en las 221 403 explotaciones de tipo familiar¹⁹ (84.3% del total de las explotaciones), en los negocios agroexportadores tradicionales y en los no tradicionales, está lejos de cumplir con la función de elevar el bienestar rural y reducir la pobreza; ciertamente la estructura productiva se ha diversificado respecto a un par de décadas atrás, pero no resulta beneficiosa para la inclusión social ni favorece el desarrollo.

Mencionaremos algunos datos sobre El Salvador sólo a modo de referencia, pues el peso de la economía de tipo familiar o no empresarial es también contundente.

En El Salvador como en Nicaragua, el propósito de lograr una transición de la pequeña producción de subsistencia hacia economías de escala y eficientes ha sido por lo pronto un fracaso, es persistente la extrema polarización productiva y en la distribución del suelo rural.

De acuerdo con el Censo Agropecuario del año 2007 (DGEC, 2009) de un total de 395 000.5 productores, 325 000 se identifican como *pequeños* y el resto (menos del 18%) son productores *comerciales*. Esta clasificación tiene en cuenta el destino de sus cosechas principalmente, y no refiere al perfil campesino o capitalista de la finca.

En términos de dimensión de los predios, la polarización es también notable, pues el informe censal citado señala que el 86% de las explotaciones reporta menos de 2 hectáreas; 12% se situaba entre las 2 y 20 hectáreas, y sólo 1.8% con una superficie por encima de las 20 hectáreas. En este último aglomerado hay una cúspide de 741 fincas con dimensiones supe-

¹⁹ De las 262 546 explotaciones reportadas en el IV Censo Nacional Agropecuario, 221 403 unidades económicas se ubican en la categoría de explotaciones familiares: no contratan mano de obra permanente y la familia está a cargo del manejo de la unidad de producción (ITCA, 2017).

riores a las 100 hectáreas (0.19% del total), pero que detenta el 41.3% de la superficie laborable; estas explotaciones en promedio cuentan con unas 740 hectáreas.

En los cálculos que realiza Maletta (2012), el 99.4% de las explotaciones en El Salvador se encuentran en la categoría de agricultura familiar y se asientan sobre el 50.6% del total de las tierras. De estas explotaciones familiares la gran mayoría de ellas (casi 86% del total) corresponde al estrato de subsistencia, con menos de 2 has y una media de 0.7 has. En el otro polo están las fincas clasificadas tentativamente como no familiares. De ellas, el 0.2% que exhibe mayor tamaño (superior a las 100 hectáreas) maneja el 41.3% de la tierra.

LA REGIÓN ANDINA

¿Qué ocurre en los países andinos? En los primeros años del siglo, de los más de 121 millones de habitantes que se estimaba conformaban la población en la región andina, aproximadamente 23% tenían residencia rural y 20% origen étnico. Asimismo, la agricultura y otras actividades vinculadas ocupaban al 28% de la Población Económicamente Activa (PEA) global, cifrada esta última alrededor de 50 millones de personas (IICA, 2008).

Actualmente, en el contexto sudamericano, Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia, en ese orden, se caracterizan por contar con un elevado componente de productores de tipo familiar en su economía agraria; Bolivia con 73%; Perú con 59.6%; Ecuador con 45.7% y Colombia con 37.7%. Por cuanto a la importancia de la producción agrícola, salvo en Venezuela —cuya economía depende en alto grado de la generación y comercialización de hidrocarburos—, su aporte es considerable respecto PIB global: 10.2% en Bolivia, 9.5% en Ecuador, 7% en Perú y 6% en Colombia, para el año 2015 (Banco Mundial, 2018). Por su parte, las exportaciones agropecuarias de este grupo de países representan un promedio de 24% para la región respecto a las exportaciones globales; y al interior de cada país éstas ascienden a 45% en Ecuador, el 30% en Bolivia, el 23% en Colombia, el 21% en Perú y el 1% en Venezuela (FAOSTAT, 2018).

Con excepción nuevamente de Venezuela, se trata de países exportadores netos de bienes agropecuarios. Asimismo, en los países andinos, una proporción importante de bienes agroalimentarios se destinada al merca-

do interno, por lo que su vulnerabilidad ante el alza de los precios internacionales resulta menor que en otros países.

Desafortunadamente, el énfasis puesto en la agricultura comercial en las dos últimas décadas, la migración en el patrón de cultivos tradicionales, y los procesos de apertura a inversiones extranjeras, entre otros factores, han tenido repercusiones negativas en el abasto interno de cereales y leguminosas, sobre todo en Perú, Ecuador y Colombia.

Teniendo presente la abundancia natural de los andes, en recursos territoriales y acuíferos, su biodiversidad y potencial productivo, la abundancia de mano de obra y su rol agroexportador destacado, es paradójico que un segmento importante de su población rural padezca pobreza, mal-

CUADRO IV.3. Países de América Latina, posición en el Índice Global del Hambre (IGH) (1990, 2001, 2011, 2018)

<i>País</i>	<i>1990</i>	<i>2001</i>	<i>2011</i>	<i>2018</i>
Argentina	<5	<5	<5	5.4
Bolivia	17.0	12.5	12.2	17.2
Brasil	7.6	5.3	<5	5.4
Chile	<5	<5	<5	<5
Colombia	9.1	5.8	5.7	8
Costa rica	<5	<5	<5	6.5
Cuba	<5	<5	<5	<5
Ecuador	13.6	9.0	7.9	14.4
El salvador	10.1	5.4	5.5	11.1
Haití	34.0	26.0	28.2	34.2
Guatemala	15.1	15.1	14.0	20.7
Honduras	13.4	10.1	7.9	14.3
México	7.8	<5	<5	6.5
Nicaragua	22.6	12.3	9.2	13.6
Panamá	9.8	9.0	7.0	9.2
Paraguay	7.7	5.2	5.4	11
Perú	14.5	9.0	5.9	8.7
Republica dominicana	14.2	10.9	10.2	11.6
Uruguay	<5	<5	<5	<5
Venezuela	6.6	6.4	<5	13

FUENTE: elaboración propia en base a datos del IFPRI (2018).

nutrición e inseguridad alimentaria; condición que es más acentuada en los territorios montañosos.

El Índice Global del Hambre (GHI), diseñado por el IFPRI, muestra que para el año 2011 los países de América Latina con mayor incidencia en el rubro eran Haití con 28.2, Guatemala con 14, Bolivia con 12.2, República Dominicana con 10.2, Nicaragua con 9.2, Ecuador y Honduras con 7.9, y Panamá con 7 (cuadro 3); el problema del hambre es más crítico cuanto más elevado es el GHI.

Para el año 2018, los países mencionados siguen estando a la cabeza en el IHG, prácticamente en el mismo orden, sólo que Ecuador pasó del sexto al cuarto puesto. Siendo todos los países andinos superavitarios y vendedores, es evidente que el problema es de acceso y no de disponibilidad (CONDESAN y FAO, 2008).

Es muy notable que, del año 2011 al 2018, todos los países latinoamericanos de los que se reportan datos precisos aumentaron en el IGH, y no discretamente. Las únicas tres naciones cuyo indicador permanece inferior a 5 son Cuba, Chile y Paraguay. En la región andina, Bolivia tiene índice más acentuado (17.2), seguido por Ecuador (14.4) y en tercer lugar, Venezuela (13).

En el tema de la pobreza total y rural, el *Estado Plurinacional de Bolivia* es el caso más crítico entre todos los países del subcontinente. A nivel de Latinoamérica; sólo Honduras (con 78.8% de pobreza en zonas rurales) presenta mayor incidencia en este indicador. De acuerdo a la CEPAL (2009), para el periodo 2007-2009, Bolivia exhibe un índice de 54% de su población total en pobreza; y considerando exclusivamente a la población rural, 75.8% se encontraban en esa condición. La pobreza extrema rural afectaba entonces al 59% de los habitantes rurales. Cabe señalar que en este país el 74% de la población en zonas rurales es de origen étnico.

En cuanto a pobreza, la parte occidental del país debe ser destacada; pues de acuerdo a la Organización de las Naciones Unidas (ONU, 2012, p. 5):

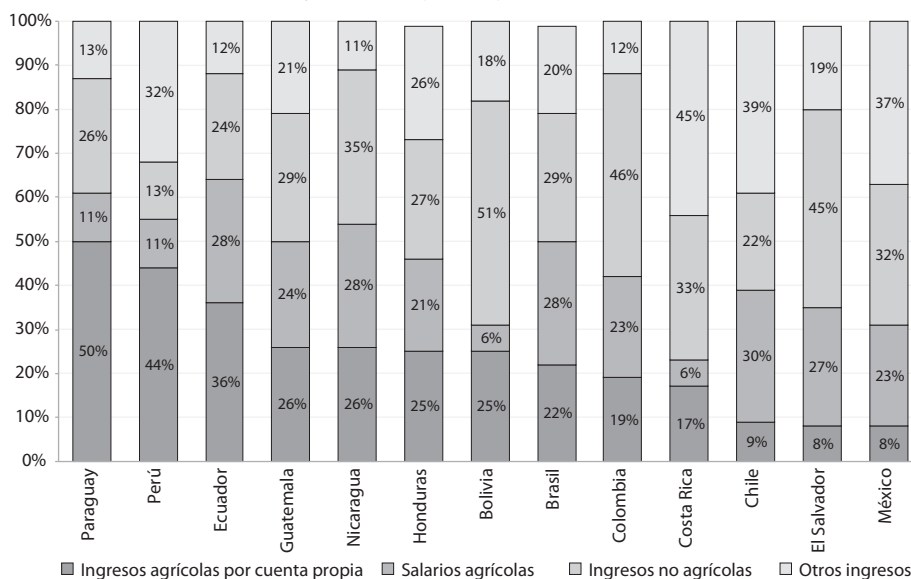
... las personas pobres y que pasan hambre son en su mayoría indígenas que viven en zonas rurales y luchan por sobrevivir gracias a una agricultura en pequeña escala y de subsistencia, en el frío y ventoso altiplano. La mayor parte de ellos tiene parcelas muy pequeñas que escasamente alcanzan para su subsistencia. Casi todas las faenas agrícolas se hacen a mano, pues el ac-

ceso a la maquinaria es reducido, incluso para arar la tierra, y se ha invertido poco en sistemas de riego y otros elementos de infraestructura que permitirían aumentar la producción.

Lo anterior resulta lógico, pues como en todos aquellos países que tienen un alto componente de mano de obra rural con y sin tierra, el indicador de pobreza se encuentra estrechamente vinculado a la disponibilidad de medios de trabajo propios (principalmente suelo en posesión o propiedad, y financiamiento) y a la calidad del empleo asalariado u ocupación no asalariada, como principales fuentes de ingresos para los hogares. Otras percepciones monetarias que han devenido en regulares, en las zonas con altos índices de pobreza, son los subsidios públicos a modo de transferencias condicionadas a las familias o apoyos directos al productor, y las remesas que resultan de la migración. Estamos hablando, en suma, de una incapacidad del campesinado para vivir del producto de sus parcelas y de la pluriactividad como recurso cotidiano para la sobrevivencia.

Como se puede apreciar en la gráfica 5, en Bolivia, los ingresos no agrícolas de los hogares rurales pobres han ascendido hasta representar el

GRÁFICA IV.5. Países de América Latina, composición de ingresos en hogares rurales pobres (periodo 2001-2010)



FUENTE: elaborado por la FAO (2011b), con base en encuestas oficiales de hogares de cada país.

51% del total de sus percepciones, más que en cualquier otro país del subcontinente. Por su parte, los salarios agrícolas tampoco reportan un peso significativo en el ingreso de los hogares, en razón de la degradación de la calidad del empleo rural.

Los datos de la gráfica 5 ilustran la fragilidad de la economía campesina y comunitaria como sostén de la reproducción de las familias rurales, lo que consideramos es congruente con la poca importancia que el productor campesino tuvo en las políticas públicas desde mediados de la década de los ochenta.

En ese mismo sentido, Jiménez y Lizárraga concluyeron, en una investigación sobre la pruriactividad en los campos bolivianos, que el ingreso independiente no agropecuario tiende a sustituir el ingreso agropecuario en todas las regiones (altiplano, valles y llano). En cambio, el ingreso por trabajo asalariado solo cobró importancia en la región de los llanos, donde se produjo una creciente modernización de la actividad económica a partir de la presencia de empresas agropecuarias que ampliaron la frontera agrícola; se introdujeron innovaciones tecnológicas, demandaron la utilización extensiva de tierras y modificaron la forma de asignación de los derechos sobre el suelo, cobrando impacto en los medios de subsistencia y en la identidad colectiva de las comunidades (Jiménez y Lizárraga, 2009, p. 244).

En el ámbito laboral agrario no debe quedar sin mencionar el trabajo forzoso: un fenómeno denunciado con insistencia por movimientos sociales e instancias internacionales, (ONU, 2012, p. 13):

En los grandes latifundios muchos campesinos siguen trabajando en condiciones feudales de semiesclavitud o servidumbre por deudas. El trabajo forzoso, incluidas las situaciones de servidumbre por deudas, sigue practicándose en el sector privado, como en la industria de la caña de azúcar, la industria de la castaña del Brasil y en haciendas privadas de la región del Chaco. Suscita particular preocupación la situación de trabajos forzados en que se encuentra el pueblo guaraní en algunas haciendas privadas de las provincias de Santa Cruz, Chuquisaca y Tarija en la región del Chaco. Como perciben salarios extremadamente bajos que no alcanzan para sufragar sus gastos básicos, se ven obligados a recurrir al crédito de sus empleadores. Además, se espera que las mujeres y los niños trabajen, pero no reciben remuneración alguna.

En Bolivia, el modelo de crecimiento agrario de fines del siglo xx y que se prolonga hasta los primeros años de este milenio²⁰ implicó como en el resto de América Latina la aplicación de estrategias de apoyo a la productividad y al comercio exterior en condiciones de menor intervencionismo estatal y centrado en el polo empresarial, si bien con recursos financieros limitados, lo que repercutió en una profundización de la crisis que los pequeños productores de subsistencia ya venían arrastrando.

El hecho es grave, pues en este país el 80% de las unidades productivas agropecuarias (unas 600 000 de 743 000 que son en total) son campesinos de tierras altas; 130 000 aproximadamente (17.4%) unidades familiares constituyen poblaciones indígenas del oriente del país, y el sector de medianos y grandes productores se limita a unas 13 000 unidades productivas (0.2%) (FAO, 2014).

En cambio, los beneficiarios del modelo fueron los empresarios medianos y de gran tamaño, especialmente los productores de bienes con destino industrial, como las oleaginosas y el algodón. Así, en poco tiempo, la soja llegó a ser es el principal producto agrícola de Bolivia por razón de superficie cultivada. La soja por sí misma supera la superficie destinada a cereales (950 118 000 ha sobre 889 299; y significa respecto a la superficie total cultivable el 39.7% para el año 2006 (INE, 2010).

También se ha fortalecido la actividad pecuaria, y en general la agricultura de corte capitalista asentada al oriente del país.

Con el impulso de la reforma agraria de mercado, promovida por el Banco Mundial al comienzo de los noventa, la superficie de cultivo aumentó en más de 100% entre los quinquenios 1980 y 2005 (al pasar de 1.1 a 2.6 millones de hectáreas) y, en cuanto al destino del suelo agrícola, el área dedicada a cultivos tradicionales como tubérculos, cereales, forrajes y hortalizas se reduce de 80 a 51 por ciento entre los quinquenios 1980-85 y 2000-2005. En el mismo periodo, la de destino industrial aumentó de 12 a 42% (UDAPE, 2018).

Finalmente encontramos —décadas después de emprendidas las políticas neoliberales— que la aportación de la empresa capitalista al valor de

²⁰ La Estrategia de Desarrollo Agropecuario 1993-2003 “Un Camino Contra La Pobreza”; el Plan Nacional de Desarrollo Rural Integrado (PNDRI); la ETPA (Estrategia para la Transformación Productiva del Agro); la Estrategia Nacional de Desarrollo Agropecuario y Rural (ENDAR); el Plan “Bolivia Agropecuaria” y varios planes subsectoriales. A partir del 2006 se puede observar una nueva visión y propuestas en materia de crecimiento rural.

la producción agraria pasa de 40.2 a 60.3%; mientras merma la contribución de la agricultura campesina de 59.8 hasta 39.7% (cuadro 4). Cabe decir que esta reducción no es una tendencia nueva en Bolivia (ni en América Latina en general), sino la agudización de un proceso iniciado con anterioridad, y que tiene su origen en la incapacidad congénita del campesinado para generar excedentes y convivir con la lógica productiva capitalista. (Acosta Reveles, 2006).

CUADRO IV.4. *Bolivia, producción agropecuaria campesina y empresarial (valor monetario, 1961-2002)*

<i>Periodo</i>	<i>Valor producción</i>		<i>Total</i>	<i>Producción (porcentaje)</i>	
	<i>Campesina</i>	<i>Empresarial</i>	<i>Campesina + empresarial</i>	<i>Campesina</i>	<i>Empresarial</i>
1961-1963	338 523	73 443	411 966	82.20	17.80
1982-1984	485 146	347 379	832 525	38.30	41.70
2000-2002	634 809	963 067	1 597 876	39.7	60.30

FUENTE: elaborado por Hernán Zeballos (2006).

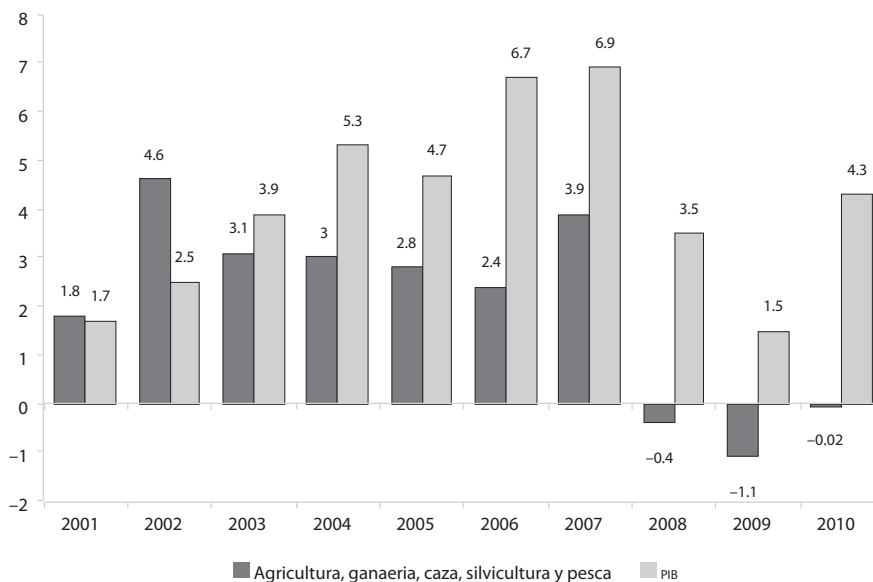
La tendencia histórica se puede corroborar para Bolivia, al observar que en los primeros años de la década de los sesenta la aportación de la agricultura capitalista y campesina representaban 82.2 y 17.8% del PIB respectivamente. Este hecho nos lleva a confirmar los problemas que enfrentan las unidades campesinas para prosperar y realizar sus objetivos de reproducción, tanto en condiciones de proteccionismo como de apertura comercial. Es así porque sus limitaciones obedecen a las carencias estructurales de este tipo de organización del trabajo, y su interacción cotidiana con mercados competitivos que los excluyen. Lo que es cierto, es que, pese a su fragilidad y crisis, el 95% de las unidades de producción en Bolivia siguen siendo de tipo campesino familiar, de acuerdo al último Censo Nacional Agropecuario, realizado el año 2013.

Colombia es un caso excepcional en muchos sentidos, desde que exhibe grandes contrastes en su estructura económica y social, en un ambiente de severas tensiones políticas y violencia. La dinámica rural en este país y su matriz productiva hacia las últimas dos décadas ha quedado marcada por fenómenos como el narcotráfico, la presencia de la guerrilla y de grupos paramilitares.

La inestabilidad e incertidumbre debe sumarse a los problemas estructurales del campo y en tales condiciones resulta un reto mayor atender sus déficits sociales. De acuerdo a la CEPAL (2009), entre 2007 y 2009, la pobreza aqueja a más del 64.5% de la población rural colombiana, mientras a nivel nacional este indicador es de 45.7%. Asimismo, la pobreza extrema en los campos se sitúa en el 29.2% para el mismo lapso, por lo que eventualmente los cultivos ilícitos llegan a ser considerados una alternativa de sobrevivencia familiar, con todos los riesgos que implica.

Antes de la oleada liberal de los últimos decenios, Colombia ya figuraba ya como vendedor de bienes agrícolas hacia el mercado mundial en productos tropicales. Mas, en la medida en que el gobierno introduce arreglos institucionales en favor de una política de importaciones y exportaciones más agresiva (a inicios de los noventa), sobrevienen novedosas tendencias y mayores tensiones por el uso del suelo. Éstas se pueden captar a través de la dinámica de las explotaciones tanto empresariales como de tipo familiar, la ocupación agraria y las modalidades de aprovechamiento y apropiación de sus recursos naturales. Con todo, no se puede hablar

GRÁFICA IV.6. Colombia, tasa de crecimiento anual del PIB agropecuario y PIB total (periodo 2001-2010)



FUENTE: DANE (2014), con base en Cuentas Nacionales, base 2005.

de saldos económicos significativos, y sus efectos sociales están lejos de ser positivos. Veamos por qué.

En Colombia, el sector agropecuario aporta actualmente el 6% en relación del PIB global al año 2015 (volver a tabla 1), poco menos que hace una década; pero, desde que se emprendieron las reformas, el desempeño del sector en cuanto a su ritmo de crecimiento anual ha sido errático, con una tendencia a la desaceleración en el quinquenio más reciente (gráfica 6), incluso asumiendo que en los últimos años el comportamiento está vinculado a contingencias coyunturales que devienen en indicadores negativos, en todo caso la agricultura ha crecido menos que la economía en su conjunto durante los últimos tres lustros.

En el renglón de comercio exterior tanto las importaciones como exportaciones del ramo van en ascenso, arrojando finalmente una balanza comercial del sector superavitaria, y, sin embargo, también la participación del ramo agropecuario en las exportaciones totales ha ido a la baja para ceder su sitio a otros bienes primarios. Lo grave es la creciente dependencia del país a las importaciones agroalimentarias, y en ese sentido su alta vulnerabilidad a las variaciones de los precios de estos productos en los mercados internacionales. Para el año 2009, el coeficiente de dependencia alimentaria en el maíz y el trigo había alcanzado 0.71 y 0.99, respectivamente (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2018). Cuanto más cercano a uno, mayor es el grado de dependencia. Estos indicadores son los más elevados entre los países andinos, si bien todos ellos son especialmente vulnerables a las variaciones en los precios agroalimentarios, por su patrón de cultivos y por estar más inclinadas sus políticas hacia la exportación que al autoabastecimiento.²¹

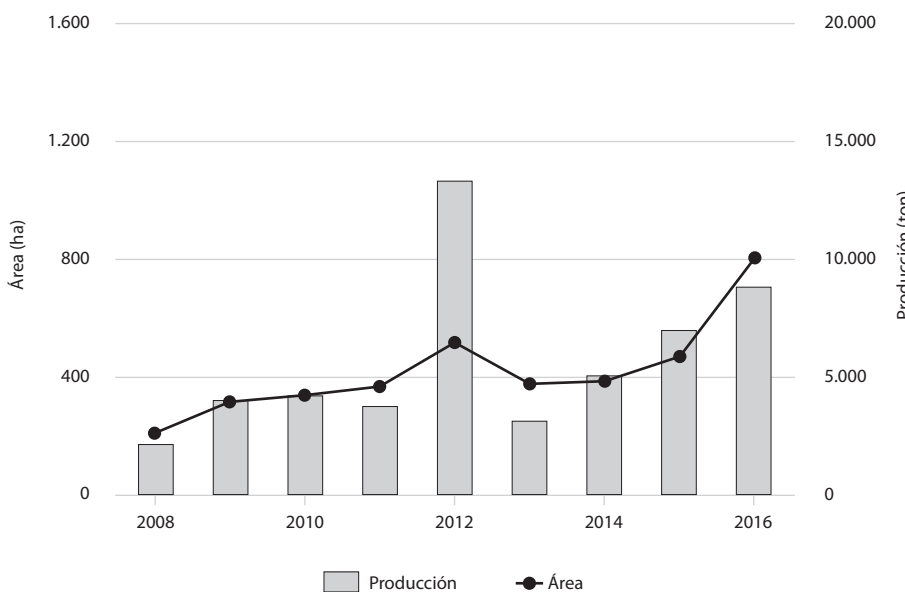
Hacia el año 2017, la superficie cosechada y producción de maíz se había recuperado, para situarse cerca de las cifras que presentaba al año 2007, no así el trigo que en diez años (2007-2017) reduce drásticamente en superficie cosechada y en volumen de producción; sólo que el trigo presenta en productividad un aumento espectacular entre los años 2015 y 2016 (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2018).

Actualmente, los principales productos agrarios que Colombia provee al mercado mundial son el café, el plátano y las flores; estas últimas constituyen una novedad, y no es que se trate de un cultivo precisamente nue-

²¹ Sobre el tema se puede consultar el *Inventario de Políticas para la Agricultura en la Región Andina* (IICA, 2006).

vo en el país, pues se producen de forma sistemática desde los años sesenta del siglo pasado, empero su auge exportador sí es reciente. Del año 2008 al año 2016, la superficie cosechada de flores y follajes, se multiplica 3.5 veces, mientras el volumen de producción prácticamente se multiplica por cuatro (gráfica 7) de hecho, el año 2012, la producción se multiplicó por seis, en relación al año 2008 (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2018). Las explotaciones de flores tienden a concentrarse en la Sabana de Bogotá.

GRÁFICA IV.7. Colombia, flores y follajes: área cosechada (hectáreas) y producción (toneladas), periodo 2008-2016



FUENTE: elaboración propia con datos de Agronet (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2018).

Colombia ha logrado afirmarse como el segundo exportador mundial de flores de corte y el más diversificado. Sin afán de profundizar en la floricultura, caracterizan a esta actividad una elevada productividad y rendimientos, tecnificación moderada, el empleo de mano de obra sin calificaciones y femenina, en su mayor parte (en torno a 60% del personal ocupado), y contrataciones laborales en condiciones de precariedad ampliamente reconocidas (Paez, 2009). Las denuncias a las violaciones de derechos laborales y los problemas de salud por la exposición a plaguicidas

son sistemáticas (ISAT, 2011). En el aspecto ambiental en la floricultura destacan la contaminación por el vertimiento de lixiviados al agroecosistema y sus impactos sobre la calidad y disponibilidad del agua:

La floricultura genera un sinnúmero de efectos en el ambiente y en las comunidades, ya que implica detrimento de la disposición de agua para consumo humano por el uso intensivo del recurso por parte de las empresas, contaminación de las fuentes de agua subterránea por el uso de químicos, uso indiscriminado de plaguicidas, fungicidas y preservantes que deterioran el medio ambiente y causan serios problemas de salud, además de perjudicar las tierras en las que son cultivadas corriendo el riesgo de dejarlas estériles (Castañeda, 2007, p. 2).

Los problemas laborales y ambientales a que hemos hecho referencia, con peculiaridades propias, suelen observarse también en la floricultura de Ecuador (tercer productor de flores a nivel mundial), lo que encuentra explicación, relativamente, en el hecho de que Colombia y Ecuador son los principales proveedores de flores estadounidenses, y la empresa DOLE es la que los administra con modo de funcionamientos similares.

Como la floricultura, otros polos de exportación tradicionales y recientes (café, plátano, tabaco, palma, cacao, caña de azúcar...) han incentivado los mercados de trabajo regionales, pero lo cierto es que —como en el resto de Latinoamérica— el empleo asalariado rural va reduciendo su participación frente a los sectores secundario y terciario. Sólo en Bolivia, Brasil y Honduras la tendencia es opuesta en los dos primeros lustros del siglo que corre (CEPAL, 2017). Otro país con la misma tendencia, al que ya hemos hecho referencia con más detalle es Nicaragua.

En el caso de Colombia, gran parte de sus productos agrícolas, sobre todos los de exportación, sí son intensivos en el uso de mano de obra, pero justamente la agricultura comercial se apoya con regularidad en modalidades de empleo flexible, transitorio y precario. Una evidencia contundente de la precariedad es la tasa ínfima de negociaciones colectivas en el rubro de agricultura, caza, silvicultura y pesca, donde la cobertura llega sólo al 0.92% de las 3 453 000 personas ocupadas para el año 2007 (DANE, 2014).

Héctor Vásquez precisa que, en el sector agropecuario, sólo tres subsectores presentan algún grado de negociación importante, el más alto en el sector bananero (particularmente en la zona de Urabá); en menor me-

didada en el sector de las flores (zona de la sabana cundiboyacense), y con muy poca presencia en el sector palmero (Puerto Wilches). En realidad —señala el autor—, en Colombia el número de trabajadores que se benefician de algún convenio colectivo de trabajo es muy reducido:

Si nos atenemos a los trabajadores cubiertos por el sistema de riesgos laborales, 8 618 850 en el 2014, que se supone son los trabajadores asalariados con contrato de trabajo, la cobertura es apenas del 16.2%; si tomamos como referencia los trabajadores dependientes asalariados (en la nomenclatura del DANE, obrero-empleado particular, trabajadores del Estado, trabajadoras domésticas, jornalero o peón), 10 373 000, la cobertura es del 13.4%, y si tomamos la población ocupada total, 21 503 323, la cobertura es apenas del 6.5% (Vásquez, 2016, p. 10).

En el sector agropecuario, la mayor parte de las negociaciones colectivas con presencia sindical son en los cultivos agroindustriales para exportación; apenas 318 236 trabajadores del campo se encuentren afiliados al sistema de riesgo laborales, lo que corresponde al 9.3% del total de trabajadores (Vásquez, 2016).

Otro indicador de la precariedad laboral es el salario promedio en la agricultura, inferior al de cualquier otra actividad económica (tabla 5), favorecido por el amplio desequilibrio entre la oferta y la demanda de fuerza de trabajo. Para el año 2016, el salario medio en la agricultura se situaba en 484 043 pesos colombianos (159 dólares estadounidenses), mientras la media en el país era de 968 805 (318 dólares), esto es aproximadamente el 50% del salario promedio.

Los menores de edad también hacen parte del contingente laboral, pero no reconocido oficialmente. La agricultura es el ramo de la economía que en Colombia más trabajo infantil reporta; ello puede observarse a primera vista en el segmento laboral más activo del campo: los recolectores estacionales que se desplazan siguiendo las cosechas de café y otros productos (Plataforma Colombiana de Derechos Humanos, 2010). La condición de los trabajadores asalariados del agro y sus familias es crítica por la complacencia gubernamental con el empresariado, hasta la tolerancia de prácticas de represión antisindical que exhibe indicadores por encima de cualquier otro país, en un ambiente de violación sistemática de los derechos humanos y laborales.

CUADRO IV.5. Colombia, ingreso laboral por ramas de actividad económica, (nominal, 2016)

<i>Rama de actividad</i>	<i>Salario Promedio en \$COP</i>	<i>Salario Promedio en USD*</i>
Agricultura, pesca, ganadería, caza y siveicultura	484 043	159
Explotación de minas y canteras	1 665 883	546
Industria manufacturera	1 022 024	335
Electricidad, gas y agua	1 848 267	606
Construcción	923 970	303
Comercio, hoteles y restaurantes	746 468	245
Transporte, almacenamiento y comunicación	933 496	306
Intermediación financiera	2 209 898	724
Actividades inmobiliarias	1 306 656	428
Servicios comunales, sociales y personales	1 403 773	460
Ingreso promedio de los ocupados	968 805	318

FUENTE: Fuente de Información Laboral de Colombia (Filco), Ministerio del trabajo, en RedLat (2017).

* La tasa de cambio promedio fue de 3,050.9 en 2016.

Por el lado de la agricultura familiar, ya en la década de los ochenta, este segmento de productores se distinguía por ocupar las tierras con peor ubicación (en laderas) y de menor productividad, tanto por su baja calidad como por la carencia de infraestructura, operaba normalmente en predios de escasas dimensiones, en pequeña escala. Datos recientes confirman que este sector de productores se afianza en su círculo de baja productividad y empobrecimiento.

La producción familiar, de acuerdo a la FAO y el BID, implica a unas 737 000 explotaciones, de las cuales 585 000 son consideradas de subsistencia; estas últimas cuentan con dos hectáreas en promedio (Maletta, 2012) y se dedican, como décadas atrás, al cultivo de yuca, maíz, papa, plátano, frijol, caña, café, frutas y hortalizas, entre otros.

Las importaciones de granos básicos son cada vez mayores, ejerciendo presión sobre los precios y desplazando del mercado interno a los productores nativos incapaces de enfrentar esa competencia. Tratándose de artículos como el café o el plátano, cuyo principal destino es la exportación y no el mercado nacional, la dinámica de los precios está en relación directa con los estándares del gran productor nacional (su tecnología y produc-

tividad media) y con los parámetros internacionales que resultan de la interacción con otros países productores. Las exigencias de reducir costos y mejorar continuamente la calidad, igualmente, tienden a contraer los ingresos del productor en pequeña escala.

Si volvemos a la gráfica 5, podremos apreciar que en Colombia los hogares rurales pobres tienen en los ingresos prediales sólo el 19% de la totalidad de sus percepciones, y que han devenido —como en el resto de los países— en *familias pluriactivas*. Ello significa que las acciones de política agraria no han logrado, al cabo del tiempo, transformar a las explotaciones familiares en entes capitalizados e integrados positivamente a las cadenas de valor; antes bien se les identifica como el segmento más empobrecido y vulnerable del medio rural (Perfetti, 2009). Y en la medida en que la agricultura no logra ser un medio de sustento familiar, consistente por la vía de los salarios ni del trabajo del propio suelo, la presión por buscar ingresos no agrícolas o incluso por migrar aumenta. De hecho, tanto el sector campesino de Colombia y como el de Ecuador encuentran en las remesas una porción creciente de sus percepciones (IICA, 2008), mas —en ambos casos— sus productos destinados al autoconsumo tienen gran significado para la seguridad alimentaria de los hogares.

Como ocurre en Colombia, en Ecuador, los más pobres entre los pobres son los agricultores familiares de subsistencia y los trabajadores del campo; geográficamente se concentran en la región costa, la amazonia y la sierra. De acuerdo a la CEPAL (2009), 50.2% de la población situada en las áreas rurales se encuentra bajo la línea de pobreza, y 25.6% en condiciones de indigencia.

Con los datos anteriores llama la atención que la agricultura sea, después del petróleo, la actividad que más contribuye al PIB: cerca de 13% por sí misma y rondando el 26% si se capta como agricultura ampliada, esto es, sumando la agroindustria, comercialización y servicios vinculados a través de encadenamientos (Chiriboga y Wallis, 2010). Esta situación paradójica se esclarece si reparamos en que el mayor dinamismo en el PIB agrícola lo imprimen los nuevos productos de exportación (flores, hortalizas, como el brócoli o espárrago y algunas frutas); los tradicionales exportables (banano, café, cacao) en segundo término, y enseguida los de destino agroindustrial, particularmente la caña de azúcar, soja, caña de azúcar y frutas como mango, piña, maracuyá y la palma de aceite africana.

En Latinoamérica se ha experimentado un crecimiento espectacular del territorio destinado al monocultivo de esta palma; el caso emblemático es Colombia, donde ya alcanzó las 360 000 hectáreas. El movimiento Mundial por los Bosques Tropicales ha denunciado sistemáticamente los efectos devastadores que para el medio ambiente tiene que adoptar este producto (World Rainforest Movement, 2010), y sus graves implicaciones sociales:

The oil palm plantation workers are subjected to slave labour working conditions. Constant surveillance by armed guards during the work day and payment in scrip that can be exchanged for food in the company store, instead of cash salaries that workers can freely spend as they choose, are the hidden face of the supposed “clean energy” offered by agrofuel produced from palm oil. Indupalma is one of the leading companies in the Colombian palm oil industry. One of the strategies it used to expand its operations, copied from the Malaysian model, was the forging of partnerships with peasant farmers for the cultivation of oil palm on small farms, which nonetheless remained firmly linked with big capital. When Indupalma approached the Sintrainudpalma trade union in 1995 to propose an alliance, the union declined. Paramilitary forces murdered four of its leaders and “disappeared” another. (World Rainforest Movement, 2010, p. 6).

CUADRO IV.6. Ecuador, crecimiento medio anual del PIB global, PIB agrícola y por grupos de productos (periodo 1993-2005)

	Crecimiento medio anual
PIB	2.52
PIB agropecuario	5.0
Banano, café, cacao	4.42
Cereales (trigo, cebada, quinua y leguminosas)	1.10
Flores	19.91
Otros (tubérculos, leguminosas, agroindustriales y hortalizas)	3.90
Animales	2.50
Silvicultura	5.0

FUENTE: Bravo (2009, p. 58), con datos de FAOSTAT.

En contraste con la expansión de cultivos agroindustriales, los bienes agrícolas tradicionales y, en concreto, los esencialmente alimentarios, que tienen como fin el abasto de los mercados nacionales (cereales, tubérculos y leguminosas), presentan un crecimiento modesto (véase tabla 6). Estos productos, si se aprecian en lo individual, incluso reportan en su mayor parte tasas de crecimiento negativas como es el caso del trigo, cebada, quinua y frijol en los últimos quinquenios (FAOSTAT, 2018).

Estos resultados, de gran impacto para la soberanía alimentaria del país, no son casualidad. Desde la década de los ochenta, las políticas agropecuarias ecuatorianas han procurado un gran impulso a la actividad exportadora tradicional y de nuevos productos, mediante incentivos y protección a los inversionistas. Esos esfuerzos se han acompañado con acuerdos de comercio libre, flexibilización de las normas laborales y la dolarización de la economía a fin de contener presiones inflacionarias.

Con las importaciones —de trigo, maíz, lenteja, avena, cebada— que propiciaron la apertura, vino la reducción de áreas de cultivo de estos productos, a favor de otros con mayores perspectivas de éxito comercial en el exterior. Es el caso del monocultivo de banano y las flores —rosas principalmente—, cuya producción se localiza en la provincia de Pichincha en más de 60% (Acción Ecológica, 2009). También se han expandido sobre páramos, cuencas y suelos agrícolas las plantaciones forestales de especies como eucalipto, pina y teca, abusando de los recursos acuíferos y deteriorando la calidad de los terrenos. La ampliación de la superficie destinada a cultivos para biocombustibles —caña, palma aceitera, maíz y soja— es otro de los saldos de las políticas que favorecen los agronegocios (Acción ecológica, 2009).

El progreso de la agricultura comercial es incuestionable, pero ha impactado negativamente la economía campesina y de comunidades indígenas al disputarles territorios y recursos naturales, mientras la apertura tiene efectos excluyentes, al confrontar productores de diferentes dimensiones y capacidades en mercados que demandan elevada productividad y precios competitivos. Ello es un enorme desafío para el productor de pequeña escala, que son los más en este país.

En el Censo Nacional Agropecuario (2001) del total de Unidades Productivas Agropecuarias, un 63.5% (esto es, 535 309 UPAs de 842 882) se desempeñaba en superficies de 5 hectáreas o menos. Es decir, que el tamaño medio de estas unidades productivas es de 1.39 hectáreas, toda vez que

ocupan, en su conjunto, sólo el 0.06% del total de superficie agropecuaria (744 225 ha de un total de 12 355 885). Dando cuenta de las grandes asimetrías en la tenencia del suelo, en el extremo opuesto están las explotaciones de más de 100 hectáreas (19 557 UPAs que hacen 2% del total) asentadas sobre el 43% de la superficie agropecuaria total (5 260 375 hectáreas).

Si en vez de la dimensión se toma como referente el potencial productivo, resulta que 54.5% de las UPAs ecuatorianas figura en la categoría de agricultura familiar de subsistencia, misma que se caracteriza, de acuerdo a Chiriboga y Wallis (2010) porque el destino de sus productos es esencialmente familiar, tiene acceso muy limitado a activos productivos, la actividad agropecuaria es insuficiente para mantener a la familia y recurre a fuentes de ingreso adicionales, fundamentalmente en el trabajo asalariado eventual.

La búsqueda sistemática de ingresos complementarios en las familias campesinas, y la creciente dependencia de ellos son prueba de su deterioro económico y social; dependencia que resulta ser más acentuada conforme menos activos territoriales se poseen. Así lo documenta el estudio de Luciano Martínez (2009a) sobre el incremento de la pluriactividad entre los pequeños productores del agro ecuatoriano: “Mientras de menos tierra disponen los productores rurales, existe un mayor nivel de diversificación ocupacional, una estrategia esperada, que de ser marginal en los años setenta se ha convertido en central a partir de los años noventa” (Martínez, 2009a, p. 84).

Los datos que el autor ofrece a partir de estadísticas oficiales indican que, en Ecuador, las UPAs con superficies de 1 a 5 hectáreas obtienen en promedio un 29.8% de sus ingresos de actividades no agropecuarias, proporción que se eleva hasta 57.9% cuando se trabaja en superficies menores a una hectárea.

En términos de su dinámica productiva, los cereales, tubérculos y leguminosas —bienes que originalmente estuvieron a cargo del campesinado de la sierra— han sido los de menor crecimiento; los más afectados por el proceso de apertura. El campesinado de la costa por tradición se ocupó de producir café, cacao, yuca y frutales, así que mientras la producción serrana se orientaba principalmente al mercado nacional, en la Costa, el consumo interno y la exportación compartían áreas de cultivo.

Con la reducción de espacios de comercialización para los productos tradicionales, dada la brecha de competitividad entre bienes campesinos

e importaciones —los cultivos de ciclo largo como el maíz son menos cultivados, llevando a la desestructuración de los hogares campesinos, a las actividades no agrarias e incluso hacia la migración (Rebaï, 2011); ello ocurre entre las explotaciones minifundistas de la sierra, sobre todo.

Conviene no olvidar que la agricultura familiar alberga una gran heterogeneidad socioeconómica y cultural entre las explotaciones que la conforman (IIICA, 2017); difieren en términos de escala productiva, de activos, niveles de articulación con los mercados, de destino de sus productos, de tecnificación, etc. De ahí que, en medio de este escenario crítico, también se identifica un segmento de explotaciones pequeñas y medianas que se articulan a la agroindustria o a los circuitos mercantiles externos de productos como el brócoli, maíz, arroz, tomate, palmito, maíz, pinos, aves y cerdos —entre otros—, a través de acuerdos de producción y comercialización. El esquema más conocido es la *agricultura de contrato*, pero hay una amplia variedad de modelos operativos (de iniciativa empresarial, regularmente) para captar a los pequeños productores y vincularlos a los procesadores, exportadores y minoristas (Da Silva, 2013).

El sistema de contratos no un esquema nuevo en Ecuador, sí lo es el auge que cobra en las dos últimas décadas al presentarse como una alternativa ventajosa para las dos partes involucradas. También es novedad la buena acogida que ha tenido este esquema entre los pequeños productores marginales y descapitalizados, que encuentran en éste la promesa de insertarse a los ciclos globales de comercio agroalimentario, así sea por periodos precisos y bajo determinadas condiciones. Caso relevante en la agricultura por contrato es el circuito del banano en las provincias ecuatorianas de la costa del pacífico. En la región de la sierra ecuatoriana, la agricultura de contrato opera en productos como el brócoli, tomate, arroz y maíz.

Como se sabe, el producto clave de las exportaciones agrícolas en Ecuador es el banano, con él se abastece aproximadamente 25% del mercado mundial; sus principales destinos son la Unión Europea, Rusia, Estados Unidos, Argentina y Turquía (2017). Sin embargo, las principales empresas extranjeras que lo comercializan (Dole, Chiquita Brands y del Monte), en general, no son propietarias de los terrenos en donde se asientan las plantaciones, de ahí que operen con base en arreglos contractuales con más de 6 000 productores de diferentes dimensiones (Revelli, 2006).

Siendo nacionales empresas como Noboa Naranjo y ‘Reybanpac’ (Rey Banano del Pacífico), también se apoyan en la producción bajo contrato;

una de sus ventajas de no tener plantaciones propias, señalada por Luciano Martínez (2005), es “evitar el conflicto social al no tener ninguna relación directa con la mano de obra local”.

Todas las empresas anteriores son exitosas en sus objetivos de exportar el producto en la cantidad, calidad y cualidades que el consumidor global demanda, con importantes beneficios económicos sostenidos en el largo plazo. Por ser dominantes en el mercado nacional y protagonistas en el internacional, este número reducido de compañías tienen gran influencia en la definición de los precios. Las explotaciones que les provee el banano son de diferentes dimensiones y capacidades, organizadas bajo criterios salariales o básicamente apoyadas en mano de obra familiar, y pueden suscribir los contratos en lo individual o como colectivos.

No existe un esquema estandarizado de contratación agrícola, mas —en general— se presume que el pacto tiene sentido para mejorar el acceso a mercados con cadenas de valor eficientes, reducir costos de transacción y reducir los riesgos de mercado que confrontan los productores (Pomareda, 2006). Las partes contratantes son la empresa exportadora y el pequeño o mediano productor. El primero adelanta al agricultor capital de trabajo, que eventualmente es en especie (insumos, equipo...), y será el segundo quien asuma el riesgo mientras dura la fase productiva; el empresario lo asume en los momentos posteriores. Ante contingencias o resultados distintos a los pactados en la etapa productiva, lo cotidiano es que los inversionistas queden eximidos de responsabilidades.

Los exportadores se comprometen a la adquisición del banano a futuro, en los precios y calidad prefijada; es común que también se convenga que la empresa proporcione al productor asistencia técnica, apoyo administrativo, provisión de materiales de embalaje, entre otros bienes o servicios.

Para el productor, los beneficios son principalmente el acceso al crédito y servicios especializados, así como la garantía de compra de la cosecha, sea directamente por la empresa o bien a través del acceso a cupos de exportación. Al agricultor corresponde ocuparse de la contratación y gestión de mano de obra —si es asalariada—, realizar una administración eficaz de los activos disponibles, el manejo sanitario del producto, control de calidad y tomar las decisiones necesarias relativas al aprovechamiento de los recursos naturales.

Las experiencias centradas en los contratos de producción han sido evaluadas sistemáticamente desde hace más de una década, obteniendo

resultados muy diversos y opuestos en sus posiciones (Hellin y Higman, 2002; Martínez Valle, 2009b; Da Silva, 2005; Acción Ecológica, 2009); de lo que podemos encontrar un análisis que nos remiten a casos exitosos, enfatizando las ventajas, oportunidades y potencial de establecer compromisos donde ambas partes resultan beneficiadas, hasta encontrar aquellos que rechazan la equidad y conveniencia social de esos arreglos, por ser las empresas las que más ganan, mientras los productores obtiene un mínimo de provecho; además de tratarse de un sistema propicio para la depredación de los recursos naturales y el uso intensivo (hasta la sobreexplotación) de los activos de que dispone el campesinado. Ante los riesgos de las generalizaciones, conviene valoraciones más en corto y para casos concretos. Afortunadamente a ese nivel también existen numerosas investigaciones por tipo de cultivos, segmentos de productores, lapsos y territorios estrictamente delimitados.

Luciano Martínez Valle (2002, 2005, 2009b) ha seguido la pista del monocultivo bananero en la costa ecuatoriana, llegando a conclusiones que resultan congruentes con la realidad social que se vive en esa región: una realidad de exclusión, precariedad laboral y pobreza en contraste con la bonanza agroexportadora, que ofrece oportunidades para los pequeños productores mercantiles, pero no para todos:

La figura más adecuada a la realidad agraria del país es la formación de islotes de modernidad capitalista, en un mar de pobreza campesina. Estos islotes están más vinculados con la dinámica del mercado mundial que con el mercado interno y, por lo mismo, se caracterizan por ser pequeños enclaves desvinculados del territorio y que no generan procesos virtuosos de desarrollo local. Como ejemplo de estos islotes podemos señalar, en la sierra, las haciendas lecheras y las plantaciones de flores y, en la Costa, las plantaciones de banano y de nuevos cultivos de exportación. Todas aprovechan la mano de obra barata de comunidades o de campesinos pobres, pero sus excedentes no son reinvertidos en esos territorios sino que fluyen hacia afuera, hacia las ciudades más grandes o simplemente al exterior. En este modelo de capitalismo agrario, difícilmente se van a generar procesos de desarrollo que incluyan a los productores rurales más pequeños, pues la producción es altamente dependiente (tanto en tecnología como en mercado) del exterior [Martínez Valle, 2009].

EL CONO SUR

Los países del subcontinente que han reportado las transiciones agrarias más aceleradas y radicales en los últimos decenios son los del cono sur. Se caracterizan, en general, por ser intensivos en el uso de tierra y trabajo, reportar una elevada productividad y expandir sus indicadores en comercio externo agropecuario en poco tiempo. En efecto, Chile, Argentina, Uruguay y Paraguay exhiben los más importantes logros a nivel de indicadores macro, apoyados en importantes inversiones de diversos orígenes, mas estos hechos no implican que se encuentren exentos de contradicciones y de déficits en lo social, laboral y ambiental. Sólo nos ocuparemos en esta ocasión de Chile y Argentina.

Como se hizo notar antes, el inicio de la estrategia neoliberal en América Latina la tiene a Chile como escenario, y a diferencia de Argentina, que estaba ya avanzado en la penetración de vínculos salariales en el agro durante todo el siglo xx, para Chile el neoliberalismo sí implicó que el capital fluyera y se consolidara en el agro. Los cambios políticos e institucionales fueron eficientes al *liberar* mano de obra procedente de la agricultura familiar hacia el polo empresarial agrícola, que incluso ha llegado a ser polo de atracción para el trabajo urbano precarizado.

El apoyo que prestó el sector gubernamental a las inversiones en el sector fue decisivo para hacer prosperar a las empresas y para dinamizar los mercados rurales. En torno al año 2010, los trabajadores asalariados representaban ya el 34.4% de la PEA ocupada rural, frente a 15.5% de trabajadores por cuenta propia y familiares —que en lo general apreciamos como sector campesino—; hay otras dos categorías más en ocupación rural, pero corresponden a empleadores y trabajadores no agrícolas (CEPAL, FAO e IICA, 2011).

El proceso de estabilización y ajuste estructural fue responsable de la consolidación del polo de bienes agroprimarios con destino exportador. Este es hoy el eje productivo clave del campo chileno, siendo el que reporta mayores tasas de crecimiento en volumen, valor y rendimientos. El mayor dinamismo corresponde a las plantaciones frutícolas y viníferas, cuyos productos han sido, junto a las carnes de aves y cerdos, las maderas elaboradas y la celulosa, los componentes primordiales de las ventas al exterior; se trata de bienes emergentes y tradicionales. El subsector hortícola le sigue en importancia a la fruticultura.

Es así que, en las últimas décadas, la agricultura chilena se destaca en el mundo por la calidad de sus productos; ha ganado gran presencia en ferias agrícolas internacionales ostentando inocuidad en su oferta, sostenibilidad en los procesos productivos y certificaciones en materia de responsabilidad empresarial.

Internamente, destaca el sector por su progreso en adopción de tecnologías innovadoras, mejora de la infraestructura, y renovación institucional para hacer negocios. Pese a ese ello, la capacidad del ramo para generar empleos suficientes y dignos es una deuda social que se ahonda con el tiempo. Desde la década de los ochenta, el sector ha permanecido por debajo de la media nacional en generación de nuevas plazas laborables. En el periodo 1997-2007, la ocupación agraria cayó en un 25%, y en ese lapso la proporción que representa la agricultura respecto a la PEA cayó de 15.4 a 13.8% (FAO, 2013).

Del año 1985 al año 2000, los empleados estacionales agrícolas en los campos se estimaban en torno a los 110 000, y aunque los datos no son precisos, ni coinciden al consultar diferentes fuentes de información, se calcula que —al año 2016— el número llegaba a los 800 000; asimismo se prevé que este número se reduzca en un 5% en los próximos dos años (Anríquez *et al.*, 2016).

En cuanto al perfil de las ocupaciones, destaca la feminización del sector y el empleo de jóvenes en la primera década del siglo, que al parecer continua en la segunda década por lo que refiere a la feminización (57.1% al año 2016), pero no así a la edad de los hombres, que ahora reporta un promedio de 40 años (Anríquez *et al.*, 2016); asimismo crece la propensión a que los trabajadores agrarios sean de residencia urbana, y como rasgo especialmente marcado destaca la estacionalidad de los empleos; la temporada de mayor demanda se sitúa entre noviembre y abril; sus labores son sobre todo de cosecha.

Justo por la temporalidad de la actividad a estos empleados se les conoce como temporeros, y la mano de obra femenina se posiciona cada vez en la fruticultura y horticultura. Los empleos estables del ramo corresponden en un 90% a los varones.

En un entorno nacional de menor empleo y remuneraciones a la baja, la ocupación en los campos llega a competir con los puestos de trabajo de baja calificación de los sectores industrial y de servicios, en cuanto a salarios nominales se refiere, al menos por unos cuantos meses al año. Un

temporero puede reunir en una muy buena jornada cerca de 8 000 pesos chilenos (13 a 15 dólares norteamericanos por día), mientras el salario mínimo urbano se ubica alrededor de los 200 dólares por mes (unos 102 800 pesos para las asesoras de hogar y 111 500 para el resto de los trabajadores). Para el año 2010, la encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN) confirma que más del 58% de las temporeras es residente de zonas urbanas, mientras para los hombres esta cifra es del 49% (Ministerio de Desarrollo Social, 2012).

El segmento laboral preferido por los empresarios agrícolas chilenos para las faenas por temporadas es la mano de obra sin calificaciones laborales, con escasa instrucción escolar y, como hemos insistido, mujeres. Esta última preferencia ha influido para que las asalariadas rurales superen en número a las mujeres adscritas a la agricultura tradicional, situando a las temporeras como el tercer rubro ocupacional más importante entre la población femenina ocupada, después del empleo doméstico remunerado y de las empleadas del comercio. En algunas zonas, también, el trabajo inmigrante es bienvenido por razones de costos y manejabilidad en los conflictos. La región de Atacama —situada al norte del país— es la mayor receptora de migrantes por motivos laborales.

Dos peculiaridades de las relaciones salariales agrarias, en los polos agrícolas dinámicos, son la inestabilidad y la fragilidad de los lazos laborales. La normatividad sí dispone que el empleador establezca contratos escritos en los siguientes términos:

El empleador está obligado a escriturar el contrato de trabajo de un trabajador agrícola de temporada o transitorio, en cuatro ejemplares y dentro de cinco días contados desde la incorporación del trabajador. Debe, además, remitirse copia de éste a la Inspección del Trabajo respectiva, en el plazo de cinco días, contados desde su escrituración, en los casos que la faena tenga una duración superior a 28 días [Gobierno de Chile, 2016, p. 1].

El problema es que, en esta prevención, la ley no se cumple hasta en un 64%, tratándose de temporeros, y en el 20% de los casos cuando los trabajadores son permanentes (OIT, 2003); tampoco hay apego a otras prerrogativas o derechos laborales que están contenidos en la ley.

La condición de irregularidad es sumamente propicia para abusos como despidos arbitrarios, falta de cotización al fondo de pensiones, jor-

nadas superiores a las 48 horas semanales que previene la ley, discrecionalidad en el pago de salarios, incumplimiento del fuero maternal o servicio de sala cuna para las madres con niños menores de dos años, etc. La violación sistemática de los derechos laborales y humanos de las temporeras de la agricultura chilena ha llamado la atención de la OIT.

Acorde a esta situación de informalidad (entendida como ausencia de contrato y de registro oficial de los trabajadores), la mayor parte de los temporeros queda al margen del sistema de previsión social. Incluso es cotidiano que sea el propio trabajador quien no tenga interés en ser afiliado. Primero porque una fracción de las contribuciones, la que corresponde a las aportaciones para salud se deducen de sus ingresos, y segundo; porque aun cuando el trabajador sí cotice al sistema de previsión social —que incluye el seguro de cesantía—, al contabilizar el total de cuotas que se aporta durante los meses al año en que efectivamente el temporero tiene empleo, no alcanza para acceder a una pensión al final de su vida laboral. A partir del año 2002, la legislación establece que la incorporación del temporero al seguro de cesantía debe ser automática a la firma del contrato, mas para lograr una pensión mínima se requieren 240 meses de cotizaciones (Riquelme, 2000).

Una maniobra cada vez más extendida, que abona a la fragilidad de los vínculos salariales es el fenómeno conocido como la “triangulación laboral”, bajo modalidades como la *subcontratación de servicios* o el *contrato de suministro de trabajadores*; todas cada vez más comunes a la economía chilena. Para la zona central de Chile, la presencia de estas figuras de intermediación se calcula entre el 5 y 10%, mientras en el norte —que además de trabajo local demanda trabajadores inmigrantes del sur—, corresponde al 50% (Riquelme, 2000).

Ciertamente, la inmigración transfronteriza para labores agrícolas no es un fenómeno extendido en ese país, y mucho menos lo es la inmigración ilegal. Pero sí se puede observar, en los últimos años, un aumento de la participación laboral de ecuatorianos y bolivianos en los predios frutícolas de las regiones del norte. Las organizaciones de exportadores han captado este suceso como una oportunidad de reducir los costos laborales, y, afirmando que la mano de obra es escasa en el campo chileno, en el año 2007 propusieron modificar la norma que limita a 15% la contratación de trabajadores de otros países en empresas nacionales.

En lo que se refiere al trabajo infantil, la tendencia es a su reducción; sin embargo, es en la agricultura entre todas las actividades económicas donde tiene mayor incidencia. En la producción de uva se pueden encontrar niños desempeñando las tareas de regado y poda; y en la recolección participan al lado de sus familias para cumplir con mayores cuotas. Cabe decir que, en esta materia, la fiscalización de las autoridades es mucho más rigurosa que en México o Brasil, por ejemplo. Al ser considerado este hecho como una falta grave, el empleador puede ser sancionado con el cierre definitivo del establecimiento. La supervisión de las autoridades sobre la práctica ilegal del trabajo infantil se explica por el interés de los agroexportadores de llegar a mercados europeos, demandantes de productos certificados no sólo en aspectos sanitarios y de calidad, sino además en términos *Buenas Prácticas Agrícolas* (BPA).

Para los trabajadores menores de 18 años, pero mayores de 15, existe la figura legal de *contratos de aprendizaje*, y está permitido para este segmento laboral un pago inferior al mínimo mensual. Cabe decir que estos ingresos, como los de los niños, tienen sentido como un complemento del ingreso del núcleo familiar que se administra, en su conjunto, en función los meses en que escasea el trabajo.

En la fruticultura, particularmente, hay gran presión por reducir costos que repercuten en frenos a los salarios y un fuerte control sobre los procesos de trabajo. Podemos mencionar, al respecto, la concertación entre empleadores para excluir de las faenas a personas conflictivas y para fijar un tope máximo a las remuneraciones. Por su parte, la legislación laboral prohíbe expresamente a los temporeros constituir organizaciones sindicales y la negociación colectiva, en contra de los principios internacionales del trabajo (convenios 87 y 98 de la OIT). Por ejemplo, en la región de O'Higgins (que al lado de Maule y Valparaíso son las tres regiones más dinámicas) sólo el 2% de los trabajadores temporeros participa en alguna organización sindical.

En regiones norteañas, que recurren a trabajadores de origen foráneo y reportan con mayor frecuencia modalidades diversas de intermediación laboral, es de esperar que la cifra sea menor, aunque no contamos con datos precisos. Refuerza esta presunción un estudio Centro de Estudios para el Desarrollo de la Mujer, sobre los trabajadores de la uva que emplean extranjeros, al revelar que de 57 empresas solo una tiene sindicato (CEDEM, 2008). Las denuncias por la violación de prerrogativas laborales básicas

son frecuentes trascendiendo hasta la OIT, pues las autoridades federales, además, han eludido la ratificación de los convenios 81 y 184 de este organismo, el primero relativo a la inspección laboral, y el segundo sobre salud y seguridad en la agricultura.

En cuanto al proceso productivo en sí, el trabajo agrícola es extenuante a nivel físico, expuesto a los rayos solares, y se extiende por largas jornadas:

...durante el verano, el sistema de pago a destajo alarga enormemente la jornada de trabajo de ocho horas a seis y siete horas extras. Si las mujeres entran a trabajar a la una de la tarde, salen entre la una y las tres de la madrugada, dependiendo de los apuros de la empresa por la maduración inminente de la uva. A la jornada laboral de las temporeras se superpone, muchas veces, la preparación de comidas por las mañanas y una labor de ordenamiento de la casa y el lavado de la ropa cada domingo. Hay que señalar que justamente cuando más larga es la jornada de trabajo es precisamente cuando las tareas de la casa son mayores y su presencia en ella más necesaria, por cuanto los niños y niñas en verano no asisten a la escuela [Mendoza y Donoso, 2011, p. 6].

Por otra parte, se trata de actividades de riesgo cotidiano para la salud, pues se registra un uso excesivo de agroquímicos, y los productos se manipulan con protección inadecuada. Cuando los productos se fumigan durante el proceso de empaquetado, los trabajadores están presentes. Como se sabe, la mayor parte de los plaguicidas que se usan en el mundo se destinan a los cultivos de exportación no tradicionales, particularmente frutas y hortalizas, y entre las frutas destacan los viñedos.

Los riesgos laborales son bien conocidos por los trabajadores, por las autoridades e incluso por organismos internacionales como la OIT, que han documentado a detalle las condiciones de trabajo de temporeros y temporeras en la fruticultura, derivando de éstas problemas musculares, estomacales, de la vista, de la piel, así como patologías de orden psicológico. También se correlacionaron esas condiciones precarias padecidas por las jornaleras, con enfermedades reproductivas y una tasa en defectos de nacimiento que era más del doble de la que registra el país en su conjunto (OIT, 2003).

La capacitación en el uso de instrumentos de trabajo y equipo de protección es obligatoria por ley, y deseable para la certificación de los pro-

ductos chilenos en algunos mercados; pero es un desembolso que un gran número de empresas decide no realizar, aprovechando que en este rubro la fiscalización es muy limitada. Lógicamente, ese ahorro —que en la contabilidad de la empresa no figura como componente del salario— perjudica al trabajador porque en tales condiciones la salud se deteriora y se acorta su vida laboral, debido a enfermedades crónicas o envejecimiento prematuro.

Visto en perspectiva, el segmento empresarial de la agricultura chilena ofrece un panorama positivo en uso tecnológico, capitalización de las empresas, especialización, rendimientos y comercio exterior (CEPA-IDRC, 2007); Chile es reconocido internacionalmente por las cualidades de sus productos, más que por el monto de bienes que exporta o por sus bajos precios. Lo cierto es que los agroexportadores operan con pautas salariales inferiores a los estándares internacionales mínimos, conscientes de que un aumento de los costos en ese renglón tendría un impacto negativo en las utilidades de la empresa y en la competitividad de sus productos.

Esto nos lleva a inferir que, en la consolidación de la agricultura chilena, el factor salarial ha sido estratégico; razón para que, desde el arranque del esquema agroexportador, el Estado se hiciera cargo de coartar la organización del obrero rural y desconocer las reivindicaciones laborales. Ese proceso se enmarca en la derrota al sindicalismo durante la dictadura, al minimizar el papel de las relaciones colectivas, eliminando la obligatoriedad de la filiación sindical. Enseguida, los vínculos salariales se deslindaron de la competencia estatal para migrar al plano privado, por lo que en adelante el empleador y cada trabajador pactan en lo individual remuneraciones, jornadas y actividades (Kremerman, 2006).

En ese mismo afán (la competitividad de las exportaciones) es que son toleradas modalidades de gestión laboral abusivas y de alto riesgo para la salud de los trabajadores, y que las instituciones y normas laborales coadyuvan a mantener bajos los salarios reales en los campos. Este ambiente de control, las remuneraciones precarias e inestabilidad y los estándares salariales agrarios son vistos por el empresariado como una ventaja competitiva que todavía puede potenciarse (Acosta Reveles, 2010).

En cuanto a lo ocurrido con la agricultura familiar o de tipo campesino en Chile, a raíz del neoliberalismo en el agro se ha demostrado que (a) con variaciones significativas en relación al uso del suelo, la superficie de

cultivo y forestal finalmente se contrae, (b) el número de explotaciones agrícolas presenta una reducción importante, (c) la capacidad de ocupación familiar o por cuenta propia es decreciente, (d) los ingresos extra-pre-diales de los hogares propenden a crecer y (e) las mujeres tienen un rol cada vez más relevante en la economía agraria doméstica. El número de explotaciones, propiedad de mujeres, se incrementa en términos absolutos en 25 000 entre 1997 y el 2007 (31% en términos relativos). Finalmente es la agricultura familiar la que sigue jugando un papel sustantivo en el país, tanto en términos socioeconómicos como culturales.

Un país que es obligado incluir, en esta valoración, es *la República Argentina*, históricamente destacada en la producción agroalimentaria del mundo, y protagonista, acaso, de la más vertiginosa transformación agropecuaria y poblacional a raíz de la estrategia de apertura comercial de fines del siglo xx.

Lo que hace excepcional a este país en el contexto regional no son sólo los atributos naturales de su territorio, que ya sería bastante como ventaja comparativa, sino el hecho de haber sido, junto a Uruguay, pionero en la constitución de empresas agrarias de elevada rentabilidad y con vocación exportadora. Con esta peculiaridad se entiende que Argentina haya adoptado por mucho tiempo una postura en defensa del comercio libre en el ramo agropecuario.

Argentina es paradigma de una reconversión estructural a pasos agigantados en lo rural que devienen en exclusión asalariada, desplazamientos poblacionales y confrontación de diferentes de sectores de la burguesía por los excedentes agrarios; la bonanza ha sido fuente de tensiones políticas, graves desequilibrios en los mercados de trabajo y devastación de recursos naturales privilegiados.

Con el cambio de la matriz productiva rural se han logrado éxitos macroeconómicos que lo sitúan por encima del resto de los países del subcontinente; en una posición que sólo Brasil está en condiciones de disputar. La escalada de innovaciones en mecanización, paquetes tecnológicos y recursos organizacionales, para la gestión de mano de obra, son atributos que han permitido alcanzar rendimientos laborales y de los suelos, superiores a los de otros países de la región. Logros que con certeza también están fundados en las características naturales de su territorio, infraestructura y un entramado favorable de políticas estatales, normas e instituciones.

Un panorama de prosperidad desde una determinada perspectiva, pero que debe ser valorado también en consideración a sus costos económicos y deudas sociales. Obsérvense:

1. La exacerbación de la heterogeneidad en la estructura productiva, que afianza desigualdades sociales añejas, pero sobre nuevas bases.
2. El desplazamiento-exclusión de los pequeños productores que han ido transfiriendo la propiedad o el uso del suelo a entidades más eficientes, renunciando al empeño de vivir de la agricultura y que tiene frente a sí escasas opciones laborales.
3. La caída brutal del empleo agropecuario que está en la base de la exclusión social y el empobrecimiento.
4. Un control corporativo creciente sobre los recursos territoriales y los mercados, en beneficio de sectores minoritarios.
5. El retroceso en la producción de alimentos y otros bienes agropecuarios para volcarse a aquellos que resulten más lucrativos en el corto y mediano plazo.
6. Variaciones en el patrón de cultivos reencauzando la vocación original de los suelos, principalmente a raíz de la expansión de organismos transgénicos.
7. Abuso de los recursos naturales, con la consiguiente degradación del medio ambiente (tierras, aguas, ecosistemas y biodiversidad).

Todos estos procesos guardan entre sí relaciones estrechas, por lo que no podrían leerse uno separado de los otros.

En un primer momento, lo que salta a la vista es la reducción del número de explotaciones chacareras, productoras de granos principalmente, para ser relevadas por empresas de dimensiones considerables, con ánimo innovador y cuyo círculo de acción rebasa el sector primario.

Cuanto más extensivos en superficie e intensivos en capital, los agonegocios resultan más lucrativos; pero de ahí resultan recortes laborales drásticos y unos pocos puestos de trabajo para trabajadores especializados. La superficie cultivable se concentra en pocas manos dejando al pequeño productor al margen de la administración y eventualmente también de su tierra (aunque no necesariamente renuncie a la propiedad del suelo). El otrora pequeño productor y propietario asume, en el mejor de los casos, la categoría de rentista por un determinado lapso, después del cual recu-

peraría la tierra, mas sin la garantía de que ésta será apta para cultivos. Por lo común, esta cesión de recursos productivos conlleva empobrecimiento, los desplazamientos masivos hacia las zonas urbanas, e importantes desequilibrios en el mercado laboral tanto en el campo como en las ciudades.

Las políticas gubernamentales de apoyo a los negocios agrarios y los cambios institucionales que corresponden al modelo agroexportador —donde prevalece el principio de la mayor ganancia en el menor tiempo—, presionan por alterar la vocación natural de los suelos, volcándose a bienes de mayor demanda mercantil (Reboratti, 2010). Y por ser menos lucrativa la producción agroalimentaria que la de otros bienes, el abasto doméstico de granos se desatiende. Por si fuera poco, las explotaciones intensivas y extensivas también han desembocado en la degradación acelerada de los suelos por el abuso de insumos agrícolas de origen industrial.

Para corroborarlo basta aproximarnos a la lógica productiva que envuelve a la soja de la variedad RR, principal artículo de la agricultura argentina. Para la campaña 2015-2016 se produjeron 122 millones de toneladas de los principales granos; entre los que se destaca la producción de soja con 58 millones de toneladas, esto es el 47.5% de la producción de granos, seguidos en importancia por el maíz y el trigo (FADA, 2017).

En cuanto a las exportaciones tan solo el complejo sojero (integrado por poroto, aceite y harina), representa el 29.9% del total de las exportaciones para el periodo 2015-2016 (INDEC, 2018) En la actualidad, Argentina es el tercer productor mundial de soja y el segundo exportador.

Para los primeros meses del año 2011, el cultivo de la leguminosa cubría ya la mitad de la superficie agrícola del país (18.5 millones de hectáreas), de las que se esperaba obtener un aproximado de 50 millones de toneladas (Bolsa de Cereales IIE, 2011).

A partir de que se introdujo la soja RR a territorio argentino (en 1995), la pampa húmeda y sus alrededores reportan los mayores y más acelerados cambios, avanzando este cultivo en desmedro de la superficie destinada a granos como trigo y maíz, el algodón, la ganadería, bosques y reservas naturales. A diferencia de Brasil, donde predomina la soja convencional, Argentina recurre la semillas que les provee la transnacional Monsanto; una variedad modificada genéticamente para acortar el ciclo productivo, multiplicar los rendimientos y tolerar el herbicida glifosato. El paquete tecnológico de la soja RR incluye el sistema de *siembra directa* o *labranza cero* y una elevada dosis de agroquímicos (Acosta Reveles, 2008).

Soja RR significa, en este país, alta rentabilidad, riesgos controlados y resultados en un lapso menor que la soja convencional (100 días menos en promedio); ello permite alternar con el trigo, en un sistema de doble cultivo, o bien optar por el monocultivo. Para ello se requieren predios e inversiones considerables en insumos, maquinaria y equipo, implementos, servicios profesionales, infraestructura de almacenaje, etc., por lo cual es inaccesible para productores de escala reducida. La consecuencia, como ya lo registran los censos gubernamentales, es la reducción del número de explotaciones y la desaparición de las más pequeñas.

De acuerdo al Censo Nacional Agropecuario de 1988, el campo argentino albergaba 421 221 explotaciones agropecuarias (EAPS). Para el 2002, con un registro de 332 057 EAPS, se observa una merma de 89 147 unidades productivas. De éstas, 57 426 correspondían a la región pampeana, el área de desarrollo capitalista más dinámica del país y donde la concentración del suelo y de la producción es fuente de exclusión laboral y territorial. Los datos del año 2008, año del último censo,²² arrojaban sólo 276 581 EAPS, sumando una disminución acumulada de 144 370 explotaciones en el transcurso de veinte años (INDEC, 2018).

Gracias a las políticas y normas en apoyo a la circulación de tierras (por convenir así a una asignación de recursos productivos más eficiente), el mercado inmobiliario registra gran dinamismo; especialmente en la pampa, donde los precios del suelo son elevados, ya sea que se trate de venta o arrendamiento. Un motivo para que los pequeños productores abandonen su actividad tradicional y busquen otras alternativas.

Además de los chacareros —rentistas, desplazados, incorporados al mercado de trabajo o asimilados por la grande y mediana explotación— los peones rurales también son afectados directos del proceso de sojización. La reducción del empleo agrario es una tendencia de la modernidad, pero nunca antes la expulsión laboral fue tan drástica ni en tan breve plazo. La técnica de siembra directa que conlleva la soja RR lo permite.

Las labores tradicionales de pre-siembra ya no son necesarias porque la maquinaria pesada abre surcos e implanta la semilla. También la mecanización suple tareas de fumigación, cosecha y poscosecha; sembradoras, tractores, pulverizadoras, equipos de irrigación móviles y recursos informáticos reemplazan en gran medida al trabajador de campo. Con la re-

²² El nuevo Censo Nacional Agropecuario comenzó a levantarse en septiembre de 2018.

ducción de tiempos operativos son prescindibles cuatro de los cinco trabajadores que serían necesarios con soja convencional (Botta y Selis, 2003).

El contenido del trabajo agrario también se modifica en función del componente de innovación (Acosta Reveles, 2008); son las tecnologías de proceso y de producto, suministradas por los proveedores de insumos, las que marcan el ritmo y exigencias de capacitación para el uso adecuado de plaguicidas, fungicidas y fertilizantes. Todo en el marco de un sistema moderno que desconoce la utilidad de los conocimientos tradicionales del productor. Los empleos que se crean para personal calificado —escasos— no compensan las pérdidas.

Siendo empleos de cierta calificación los que se ofertan, las remuneraciones no son un problema grave, pero sí su temporalidad y la falta de reconocimiento legal. Los empleados figuran como prestadores de servicios profesionales independientes, no como asalariados que puedan reivindicar prerrogativas mínimas en su categoría de tales.

Tratándose de los salarios agrarios en Argentina (sin ser el caso de los empleados de la soja en concreto), sí se caracterizan en lo general por su precariedad. Son los más bajos entre todas las ramas económicas si bien ofrecen diferencias por regiones y cultivos. Con datos de las encuestas de PROINDER, se ha documentado que de cada diez trabajadores asalariados permanentes en el ramo agropecuario, seis reviven remuneraciones inferiores al salario mínimo. Y en el caso de los temporales, sus remuneraciones no alcanzan el mínimo mensual establecido para la categoría de peón general, que es la más baja. Otro dato en relación a la precariedad es la escasez de sindicatos que permitan negociaciones colectivas, con algunas excepciones en torno a la agroindustria de la fruta en la Patagonia, Entre Ríos, San Juan y Mendoza. (Da Silva, Gómez y Castañeda, 2009).

En el rubro ambiental también deben ser revaloradas las estrategias de política que han avalado la expansión del complejo sojero. Como ya hemos señalado, las explotaciones intensivas y el uso de capital recurren al procedimiento de siembra directa, que exige el suministro del herbicida RR para el control de la maleza, así como de otros plaguicidas. Este herbicida es uno de los más potentes y tóxicos del mercado, por lo que su aplicación está regulada internacionalmente y prohibida en varios países.

Los defensores del sistema de labranza cero (que lo consideran conservacionista) afirman que al preservarse la materia orgánica del suelo, con los restos de la cosecha del ciclo precedente, sin labores agrícolas de

pre-siembra, se preserva la materia orgánica del suelo. Asimismo, afirman que ese recurso reduce la erosión hídrica y eólica de los suelos erosión que resulta del laboreo excesivo de la tierra. Sin remover los suelos la microfauna permanece cubierta todo el año y puede reproducirse, al tiempo que se previenen procesos de oxidación al no exponer la atmósfera interior del suelo a factores ambientales externos.

En una posición opuesta, se cuestiona su sostenibilidad ambiental del sistema y de toda la lógica productiva en torno a la soja (especialmente en condiciones de monocultivo) justamente por ser causa del agotamiento de la riqueza del suelo de modo irreversible. Dado que no se eliminan las malezas, se propicia una mayor presencia de microorganismos nocivos para la planta, que deben ser combatidas mediante la aplicación de mayores cantidades de agroquímicos (Reboratti, 2010).

En efecto, la dependencia de los insumos de origen químico es creciente y fuente de contaminación de aguas y suelos, más el impacto en la salud de poblaciones aledañas. La cantidad de plaguicidas que se usa en Argentina crece año con año por la ampliación de las zonas de cultivo, pero también porque se generan resistencias en los organismos que se busca controlar, así que la proporción de insumos industriales, requerida por hectárea, crece gradualmente. De 30 millones de litros de agroquímicos comercializados, en 1996, se pasó a 270 millones de litros para el año 2007, de los cuales aproximadamente la mitad corresponde al uso de glifosato (Zuberman, 2010).

Hay una pérdida neta de nutrientes del suelo que en mínima proporción se recupera; pueden ser repuestos únicamente con más fertilizantes; esto es, más agroquímicos, generando círculos perversos. Por otra parte, esos fertilizantes no están diseñados para contener el deterioro de los suelos, sino teniendo en mente lograr el máximo rendimiento posible. Está también el residuo de metales pesados que estos insumos van dejando en la tierra y la contaminación de aguas subterráneas. A lo anterior hay que añadir la aparición de microorganismos tolerantes a plaguicidas y fungicidas químicos cada vez más agresivos, mermas a la biodiversidad nativa, alteración en los ciclos biológicos e hídricos (a los que también aporta la deforestación), cambios climáticos y eventualmente desastres. En ese sentido, el modelo del agronegocio, tiende a ser depredador de la naturaleza en la medida en que más apoyo institucional y político encuentra.

CONCLUSIONES

Hasta aquí el recorrido por algunos países y sus contrastes productivos internos. Con sus limitaciones, esta mirada a la condición de sus trabajadores y a la agricultura campesina confirma lo común, en lo diverso: islotes productivos en bonanza, con tecnologías apropiadas y altos rendimientos, competitivos y exportadores, que coexisten con ambientes rurales de carencias generalizadas. La pobreza en realidad no ofrece variantes, es la misma en cualquier lugar: malnutrición, hacinamiento, privaciones, enfermedades, insalubridad, desaliento, analfabetismo, vulnerabilidad, violencia, incertidumbre, malestar y malvivir.

Se confirma también que los propósitos de crecimiento y comercio en el sector como metas macro, los cambios en el uso territorial, la especialización de la economía agraria, en algún modo se han alcanzado. Empero, revisada la producción, productividad y ventas externas, un poco más allá de la superficie, se exhiben los claroscuros, las brechas enormes entre países, entre productores, entre regiones, en niveles de rendimientos.

En cada país, los estragos sociales se revelan en toda su crudeza; y no son efectos colaterales; son procesos de exclusión y empobrecimiento inherentes al capitalismo agrario en el subdesarrollo, que se acentúan con el esquema de agronegocios neoliberal: desequilibrios en los mercados de trabajo, ínfima calidad del empleo agrícola, crisis de los pequeños productores empresariales, deterioro y marginación del segmento campesino, tensiones en los mercados de productos por una competencia desigual, control y administración privada de los recursos de territoriales y acuíferos; todo, operando en marcos institucionales que así lo hacen posible, y con autoridades estatales que avalan en los hechos y desde sus políticas ese estado de cosas.

No es preciso ser muy agudo para inferir qué sectores ganan y cuáles pierden con el despliegue de este orden económico transnacional. De ahí la necesidad de enfatizar el renglón laboral —o del empleo asalariado— y la participación de los productores pequeños en los mercados, como dos ejes vertebradores de la inclusión social en el campo, ya que ambos se han visto quebrantados. Y no es —insistimos— el neoliberalismo el responsable principal, que desde luego hace lo suyo para amplificar la exclusión; es el funcionamiento típico del capital, con las singularidades y desventajas que añade la condición de subdesarrollo.

Respecto a los trabajadores asalariados, la dinámica de empobrecimiento y exclusión se va desplegando a través de la interacción asimétrica entre capital y trabajo en varios momentos: (1) al adquirir el empresariado a un precio bajo la mano de obra sin calificación o poco calificada, al margen de negociación con obreros organizados; (2) al ser reemplazables numerosos trabajadores directos por el empleo de tecnologías; (3) al reducirse la demanda de empleo mientras aumenta la población necesitada de éste en los mercados; (4) al cambiar el perfil de los trabajadores demandados y efectivamente ocupados en el ramo agrícola, al alterarse —con las innovaciones— el contenido de las tareas a realizar; (5) al acentuarse la extracción de plusvalor relativo con auxilio de las tecnologías de origen científico; (6) al suplantar los conocimientos científicos a los conocimientos tradicionales, y hacer prescindibles estos últimos saberes en los nuevos procesos de producción; (7) con el deterioro de las instituciones protectoras del trabajo y la abstención estatal en los conflictos obrero-patronales; (8) al contratarse a los trabajadores agrarios sin respeto a los parámetros legales en materia laboral y sanitaria; (9) al tener que recurrir el asalariado a ingresos suplementarios, subsidios u otras vías —como la migración o redes familiares— para su reproducción; (10) al ser los empleos de carácter intermitente o temporal; y (11) al combinarse, eventualmente, el trabajo asalariado con la categoría de campesino, para sumar a la reproducción y al reemplazo generacional de la fuerza de trabajo.

El carácter prescindible del trabajador, la supresión de trabajo vivo de los procesos y el aprovechamiento intensivo de la mano de obra, por la interferencia del factor científico, determinan una supeditación radical del trabajo al capital en la dimensión productiva. En ese sentido, el usufructo de tecnología deviene en el recurso clave para la rentabilidad y competencia, en instrumento privilegiado de valorización del capital. Es así que este recurso aparece como el origen del desempleo y de la precariedad en la condición asalariada, cuando en realidad se trata del aprovechamiento y control corporativo de tecnologías agrarias, en conjunción con otros recursos normativos y programáticos.

En Latinoamérica, en concreto, la condición de precariedad del asalariado rural se refrenda en un entorno de fragilidad institucional, raquítica sindicalización y complacencia de las autoridades; es así porque las políticas públicas se han comprometido con la estrategia de crecimiento por la vía de los agronegocios, minimizando sus efectos en la concentración

de recursos de producción y en los ingresos salariales. De hecho, este último factor es una de las razones para que el costo de la mano de obra siga siendo una de las ventajas competitivas de las empresas nativas o extranjeras que operan en la región.

En cuanto al pequeño productor, específicamente el de tipo campesino o familiar, es pilar de la sociedad rural en el subcontinente y no sólo en el aspecto económico; lo es pese al maltrato que soporta a raíz de la estrategia neoliberal de crecimiento, donde la prioridad estatal ha sido —regularmente— el empresariado competente.

Con el modelo de los agronegocios y dado el creciente control (directo e indirecto) de las corporaciones transnacionales en el sector, la producción familiar registra también tendencias a la exclusión y al empobrecimiento: (1) al desmantelarse la estructura estatal de apoyo que lo cobijó durante el periodo de sustitución de importaciones; (2) por el aumento de costos de producción en insumos, financiamiento, servicios, etc.; (3) al verse rebasado en usos tecnológicos, rentabilidad y potencial productivo; (4) al desvirtuarse, frente a otros valores, sus conocimientos tradicionales y empíricos, encumbrándose otro modo técnico de producir, más redituable en resultados económicos; (5) al degradarse o desgastarse sus recursos ya escasos por el consumo familiar y productivo, y no tener opciones para su reposición por la vía del mercado; (6) al exponerse a los mercados en condiciones de apertura, con una oferta a precios superiores al promedio y con baja competitividad; (7) cuando al llegar al mercado sus productos se valoran en menos de lo que al campesino le cuesta producirlos; (8) al ocupar otros productores más eficientes, su lugar en los mercados; (9) por la reducción de sus ingresos prediales, como resultado de los eventos antes enunciados; (10) e incluso cuando es desplazado de su territorio o despojado de sus recursos productivos.

Ya se ha señalado que, al interactuar de continuo con el capital (modo de producir predominante), la forma social campesina (marginal) tiende a la descomposición inexorablemente; pero en condiciones de competencia abierta; el acervo campesino, su sustento material se consume, se erosiona, se pierde o migra con mayor celeridad que en un entorno protegido. Las razones para que la población se siga en los campos, sobrellevando la merma, son que sus ingresos parcelarios son múltiples, y tampoco son estrictamente económicos. Pero bajo el criterio económico, debe decirse que ningún otro sitio les depara a los trabajadores del agro un mejor aco-

modo, porque la sobrepoblación laboral es un rasgo de la época. Da la impresión de que la gente es lo que sobra, entre mares de mercancías.

Resta por subrayar, respecto al campesinado en crisis, que la excepcionalidad es un sello. Su carácter marginal, su alteridad (el atributo de ser otro, distinto) respecto a la relación capital-trabajo es lo que lo define. Luego, la naturaleza de los vínculos que se tienden entre los productores de tipo familiar y el ordenamiento social mayor —capitalista— que lo contiene, lo conduce más tarde o más temprano a la precariedad, a su desgaste. Al convivir de cotidiano y en desventaja con la producción y con el mercado capitalista, el campesinado supedita sus necesidades, a sus intereses y a sus objetivos de acumulación; entre tanto, los objetivos de reproducción y sobrevivencia que guían a las explotaciones familiares están cada vez más lejos de cumplirse. Para mantener constante el nivel de consumo doméstico (familiar y productivo), la economía campesina debe generar cada vez mayor cantidad de bienes y con mejores rendimientos, pues al llegar sus productos al mercado, dado el desarrollo de las fuerzas productivas, el valor de los bienes es gradualmente menor. Acotado por la masa de recursos productivos disponibles y bajo relaciones de producción que no le permiten acumular, responde a la presión con acciones que no redundan necesariamente en un aumento del producto o de la productividad, como es la explotación excesiva del predio, el aumento en la intensidad del trabajo, un cambiar de producto o el ahorro. Como la economía de mercado descarta a los menos eficientes, deberá vender sus productos por debajo de su valor o replegarse al autoconsumo. Esto explica que se apoye en vías ajenas a la explotación del predio, para alimentar artificialmente su reproducción, como efectivamente se ha podido verificar.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta Reveles, I. (2003), *Influencia del neoliberalismo en la dialéctica del campesinado. Experiencia de México*, Zacatecas, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- (2006), “Balance del modelo agroexportador en América Latina el comenzar el siglo XXI”, *Revista Mundo Agrario*, 13(7), pp. 1-22.
- (2008), “Capitalismo agrario y sojización en la pampa argentina. Las razones del desalojo laboral”, *Laboratorio*, 22(10), pp. 8-12.

- Acosta Reveles, I. (2010), *América Latina: capital, trabajo y agricultura en el umbral del tercer milenio*, México, Miguel Ángel Porrúa Editores.
- Acción Ecológica (2009), *La cosecha perversa. El debilitamiento de la soberanía alimentaria del Ecuador por las políticas de mercado. La deuda social-ecológica de las Instituciones Financieras Internacionales*, Quito, Ecuador, Instituto de Estudios Ecologistas del tercer mundo.
- Anríquez, G., W. Foster, O. Melo, J. Subercaseaux, y A. Valdés (2016), *Evidencia y desafíos para el empleo estacional en la fruticultura en Chile*, Santiago de Chile, Centro de Políticas Públicas, U. C. Disponible en línea: <https://politicaspublicas.uc.cl/wp-content/uploads/2016/01/N%C2%BA-85-Evidencia-y-desaf%C3%ADos-para-el-empleo-estacional-en-la-fruticultura-en-Chile.pdf>
- Ayvar, F., J. Navarro, y E. Armas (2018), “La competitividad del sector agropecuario de México en el marco el tratado de libre comercio de América del Norte”, en J. Isaac, y R. Rózga (coords.), *Dinámica económica y procesos de innovación en el desarrollo regional*, vol. III, México, UNAM-AMECIDER (Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional A. C.). Disponible en línea: <http://ru.iiec.unam.mx/3824/1/050-Ayvar-Navarro-Armas.pdf>
- Balcázar, Á. (2015), “Jornaleros agrícolas migrantes guerrerenses. De los campos de la pobreza a los campos de las enfermedades”, *Revista Electrónica en Medicina, Salud y Sociedad*, 5(3), pp. 232-250.
- Banco Mundial (2018), DataBank. Consulta interactiva de microdatos. Disponible en línea: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NV.AGR.TOTL.ZS>.
- Bolsa de Cereales (2011), *Indicadores de coyuntura agropecuaria, Marzo 2011*, Argentina, Instituto de Investigaciones Económicas.
- Botta, G., y D. Selis (2003), *Diagnóstico sobre el impacto producido por la adopción de la técnica de la técnica de siembra directa sobre el empleo rural. Una recopilación*, Buenos Aires, CADIR.
- Bravo, A. (2009), *Análisis de las políticas agrícolas aplicadas en el Ecuador en los noventa desde la perspectiva de la soberanía alimentaria*. Tesis de Maestría en Ciencias Sociales, Quito. Disponible en línea: <http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/1131/4/TFLAC-SO-2009ALBR.pdf>.
- Castañeda, D. (2007), *Mujeres, floricultura y multinacionales en Colombia*, Boletín 21, Bogotá Colombia, Corporación Cactus.

- Centro de Estudios de Desarrollo de la Mujer (CEDEM) (2005), *Empleo y condiciones de trabajo en la producción de uva de exportación en el Valle de Copiapó*, Santiago de Chile, CEDEM.
- CEPAL (2005a), Panorama 2005. *El nuevo patrón de desarrollo de la agricultura en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL-Naciones Unidas. Disponible en línea: www.cepal.org/publicaciones/xml/9/22749/panorama2005.pdf.
- (2005b), *Istmo centroamericano: evolución del sector Agropecuario*, Santiago de Chile, CEPAL.
- (2017), *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2017*, Santiago de Chile, CEPAL.
- CEPAL, FAO, IICA (2011), *The Outlook for Agriculture and Rural Development in the Americas: A perspective on Latin America and the Caribbean 2011-2012*. San José, Costa Rica, CEPAL, FAO, IICA. Disponible en línea: www.eclac.org/publicaciones/xml/6/44826/Perspectivas_agricultura2011_ingles-web.pdf.
- (2015), *Perspectivas de la agricultura y el desarrollo rural en las Américas: Una mirada hacia América Latina y el Caribe 2015-2015*, San José Costa Rica, CEPAL, FAO, IICA. Disponible en línea: <http://www.fao.org/3/a-i6606s.pdf>.
- (2017), *Perspectivas de la agricultura y el desarrollo rural en las Américas: Una mirada hacia América Latina y el Caribe 2017-2018*, San José Costa Rica, CEPAL, FAO, IICA. Disponible en línea: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42281/1/PerspAgricultura2017-2018_es.pdf.
- Chiriboga, M., y B. Wallis (2010) *Diagnostico de la pobreza rural en Ecuador y respuestas de política pública*, Bogotá, Rimisp.
- Consortio para el Desarrollo Sostenible de la Ecorregión Andina (CONDESAN) y FAO (2008), *Conclusiones de la conferencia electrónica “La crisis alimentaria, retos y oportunidades de los andes”*, Santiago de Chile, CONDESAN y FAO.
- Correa, G. (comp.) (2008), *Crecimiento y déficit: la ficción del trabajo decente en Colombia. Informe nacional de coyuntura económica, laboral y sindical en el 2007. Ensayos laborales 18*, Bogotá Colombia, Escuela Nacional Sindical.
- DANE (Dirección Nacional de Estadística) (2014), *Encuesta Continua de Hogares. Población ocupada según ramas de actividad. Total Na-*

- cional, Cabeceras y Zona Rural*, Bogotá, Sistema Estadístico Nacional.
- Da Silva, C. (2005), *The Growing Role of Contract Farming in Agri-Food Systems Development: Drivers, Theory and Practice*, Roma Italia, FAO.
- (2009), “Crecimiento agrícola y persistencia de la pobreza rural en América Latina”, *Revista española de estudios agrosociales y pesqueros* 218, pp. 17-44.
- (2013), *Agroindustrias para el desarrollo*, FAO, Roma. Disponible en línea: www.fao.org/docrep/017/i3125s/i3125s00.pdf.
- Da Silva, J., S. Gómez, y R. Castañeda (2009), *Boom agrícola y persistencia de la pobreza rural. Estudio de ocho casos*, Roma, Italia, FAO. Disponible en línea: www.rlc.fao.org/uploads/media/boomagri.pdf.
- Dirección General de Estadísticas y Censos (DGEC) (2018), El Salvador. IV Censo Agropecuario 2007-2008. Resultados Nacionales. San Salvador, Ministerio de Economía. Consulta interactiva en www.digestyc.gob.sv.
- Díaz-Bonilla, E., E. Saini, G. Henry, B. Creamer, y E. Trigo (2014), *Tendencias estratégicas mundiales e investigación y desarrollo agrícola en América Latina y el Caribe: Un marco para análisis*, Cali Colombia, Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT). Disponible en línea: https://cgspace.cgiar.org/bitstream/handle/10568/58315/TENDENCIAS ESTRAT%C9GICAS_MUNDIALES_%20E_ID_AGR%CDCOLA_EN_ALC_lowres.pdf?sequence=3.
- Díez, L. (2018), “¿Por qué cae el peso del trabajo en la renta?”, México, BBVA Research. Disponible en línea: https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2018/09/Peso_Del_Trabajo_LDiez_Expansion.pdf
- Domínguez, A. (27 de marzo de 2015), “El conflicto Jornalero de San Quintín en 7 puntos” *Periodico Milenio*, México. Disponible en línea: www.milenio.com/politica/conflicto_jornalero-San_Quintin-jornaleros_San_Quintin-fresa_San_Quintin_0_488951390.html
- Echenique, J. y L. Romero, (2009), *Evolución de la agricultura familiar en Chile en el período 1997-2007*, Santiago de Chile, FAO.
- Elverdin, P. V. Piñeiro, y M. Robles (2018), *La mecanización agrícola en América Latina, documento de discusión 01740*, Washington, IFPRI (International Food Policy Research Institute).
- Escobar, G. (2016), *La relevancia de la agricultura en América Latina y el*

- Caribe*, Buenos Aires, Nueva Sociedad-Fundación Friedrich Ebert. Disponible en línea: <http://nuso.org/media/documents/agricultura.pdf>.
- Fundación Agropecuaria para el Desarrollo Argentino (FADA) (2017), *El campo argentino en números*, Buenos Aires, FADA. Disponible en línea: <http://agro.unc.edu.ar/~economia/wp-content/uploads/2018/03/El-campo-argentino-en-n%C3%BAmeros-2017.pdf>.
- FAO (2011a), “Agronoticias: Actualidad agropecuaria de América Latina y el Caribe”, Roma, FAO. Disponible en línea: <http://www.fao.org/in-action/agronoticias/detail/es/c/508942/>.
- (2011b), *La institucionalidad agropecuaria en América Latina: estado actual y nuevos desafíos*, Roma, FAO. Disponible en línea: <http://nacionesunidas.org.co/ferialibro/55/>.
- (2013), *Pobreza rural y políticas públicas en América Latina y el Caribe*, Roma, FAO.
- (2014), *Bolivia. Marco Nacional de Prioridades para la Asistencia Técnica de la FAO*, Roma, FAO.
- (2017), *Agricultura por contrato y su regulación legal, qué deberían saber los agricultores*, Roma, FAO. Disponible en línea: <http://www.fao.org/3/a-i7581s.pdf>.
- FAO y OPS (2017), *Panorama de la Seguridad Alimentaria y Nutricional en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, FAO, OPS (Organización Panamericana de la Salud) y OMS (Organización Mundial de la Salud). Disponible en línea: http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/FAO-countries/Uruguay/docs/PANORAMA_2017.pdf.
- FAOSTAT, (2018), *Datos sobre alimentación y agricultura*, consulta interactiva desde <http://www.fao.org/faostat/es/#home>.
- Gobierno de Chile (2016), *Guía sobre trabajo agrícola de temporada*. Santiago de Chile, Dirección del Trabajo.
- González, H. (2001), “Las redes transnacionales y las cadenas globales de mercancías: la agricultura de exportación en México”, *Amérique Latine Histoire et Mémoire* 2, pp. 1-16. Disponible en línea: <http://alhim.revues.org/613>.
- Gorenstein, S. (2016), *Empresas transnacionales en la agricultura y la producción de alimentos en América Latina y el Caribe*, Buenos Aires, Nueva Sociedad-Fundación Friedrich Ebert. Disponible en línea: http://nuso.org/media/documents/Analisis_Gorenstein.pdf.

- Hellin, J. y S. Higman (2002), *Los pequeños agricultores y los mercados especializados: lecciones aprendidas en la región andina*, Ecuador, RIMISP.
- Hernández-Trujillo, J. M. (2005), “Regulación salarial en el campo mexicano”, *Revista Análisis Económico*, XX(43), pp. 327-342.
- Hernández-Trujillo, J. M. (mayo de 2014), “Condiciones de trabajo e ingreso en la agricultura intensiva mexicana”, *Revista Análisis económico*, 29(71), pp. 137-170. Disponible en línea: www.redalyc.org/html/413/41333722007/.
- (2016), Cortadores de café en México. El inframundo del trabajo decente, *Ra Ximhai*, 12(4), pp. 93-110.
- IFPRI (International Food Policy Research Institute) (2018), *Global Hunger Index 2018*, Washington. Consulta interactiva de datos desde <http://ghi.ifpri.org/>.
- IICA (2006), *Inventario de políticas para la agricultura en la región andina*, Santiago de Chile, IICA.
- (2008), *Informe regional 2007: la contribución del IICA a la agricultura y al desarrollo de las comunidades rurales en la Región Andina*, San José Costa Rica, IICA.
- (2017), Políticas públicas y marcos institucionales para la agricultura familiar en América Latina, Santiago de Chile, IICA. Disponible en línea: <https://www.iica.int/sites/default/files/publications/files/2017/BVE17089182e.pdf>.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) (2018), *Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, República Argentina*, Buenos Aires. Consulta interactiva disponible en línea: https://www.indec.gob.ar/nivel4_default.asp?id_tema_1=3&id_tema_2=2&id_tema_3=39.
- Instituto Nacional de Estadísticas (INE) (2010), *Estadísticas Ambientales Bolivia, 2010*, La Paz Bolivia. Consulta interactiva disponible en línea: <https://www.ine.gob.bo/index.php/medio-ambiente/introduccion>.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2016), *Estadísticas a propósito del día del trabajador agrícola, 15 de mayo 2016*, Aguascalientes, INEGI. Disponible en línea: www.inegi.org.mx/saladeprensa/aproposito/2016/agricola2016_0.pdf.
- Instituto Nacional de Información de Desarrollo (INIDE) (2018), IV Censo Nacional Agropecuario 2011. Consulta interactiva del Instituto

- Nacional de Información de Desarrollo, Nicaragua. Disponible en línea: www.inide.gob.ni.
- ISAT (2011), *Flores colombianas: entre el amor y el odio. Subjetividad y factores psicosociales intralaborales, extralaborales e individuales en trabajadoras y trabajadores florícolas de la Sabana de Bogotá*. Bogotá Colombia, Corporación Cactus. Disponible en línea: www.cactus.org.co/archivos/documentos/Publicaciones/Flores%20Colombianas%20Entre%20el%20amor%20y%20el%20odio.pdf.
- Jiménez, W., y S. Lizárraga (2009), “Pluriactividad e ingresos familiares en el área rural de Bolivia”, en H. Carton y L. Martínez (comps.), *La pluriactividad en el campo latinoamericano*, Quito, Ecuador, FLACSO-Sede Ecuador, pp. 243-272. Disponible en línea: www.flacsoandes.org/biblio/shared/biblio_view.php?bibid=110277&tab=opac.
- Kremerman, M. (2006), *Explorando tres sectores productivos: Salmonicultura Call Center y agroexportación*, Santiago de Chile, Observatorio Laboral y Central Unitaria de Trabajadores (CUT).
- La Jornada* (05 de septiembre 2016), “Tribunales laborales, con el mayor rezago en el país: STPS”, México. Disponible en línea: www.jornada.unam.mx/2016/09/05/politica/004n1pol.
- Ley Federal del Trabajo* (2017), México, Gobierno de la República.
- Ludena, C. (2010), *Agricultural Productivity Growth, Efficiency Change and Technical Progress in Latin America and the Caribbean*. Nueva York, ADB (Inter-American Development Bank). Disponible en línea: www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2010/05828.pdf.
- Maletta, H. (2012), *Trends and Prospects of Family Farming in Latin America*, documento de trabajo, Lima, Universidad del Pacífico. Disponible en línea: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1913473>
- Martínez, A., A. Salgado, y S. Vázquez (2017), *Análisis sectorial, Tendencias recientes del sector primario en México*, México, Observatorio Económico México BBVA. Disponible en línea: www.bbva-research.com/wp-content/uploads/2017/03/170316_Mexico_Agropecuario.pdf.
- Martínez, L. (2002), *Trabajo flexible vs banano boyante*, Primera Reunión Subregional de la Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo (ALAST), Cochabamba Bolivia, FLACSO.
- Martínez, L. (2005), Trabajo flexible en las nuevas zonas bananeras de

- Ecuador, Quito Ecuador, FLACSO. Disponible en línea: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/ecuador/flacso/valle.pdf>.
- Martínez, L. (2009a), “La pluriactividad entre los pequeños productores rurales: el caso ecuatoriano”, en H. Carton, y L. Martínez (comps.), *La pluriactividad en el campo latinoamericano*, Quito, Ecuador, FLACSO-Sede Ecuador, pp. 81-102. Disponible en línea: www.flacsoandes.org/biblio/shared/biblio_view.php?bibid=110277&tab=opac
- (2009b), “Repensando el desarrollo rural en la dimensión del territorio: una reflexión sobre los límites del PROLOCAL en el caso ecuatoriano” *European Review of Latin American and Caribbean Studies* núm. 87, pp. 27-45. Disponible en línea: www.cedla.uva.nl/50_publications/pdf/revista/87RevistaEuropea/87-MARTINEZ-ISSN-0924-0608.pdf.
- Mendoza, A., y A. Donoso (2011), “Trabajo agrícola de temporada y su impacto en la salud”, *Revista Sociedad y Equidad*, núm. 1, pp. 1-8.
- Mendoza, G., y B. Meza (2017), *Factores que inciden en el desarrollo competitivo de los pequeños productores agropecuarios de las comarcas. La Fuente y Tecuaname del municipio de La Paz Centro-León del ciclo agrícola 2015-2016*. Managua, monografía para optar por el título de licenciatura en Economía Agrícola.
- MexBest (2018), *Mexican Agricultural Exporter Directory*, México, MexBest-Sagarpa. Disponible en línea: www.dropbox.com/s/f3c3evmam4amq6u/Directorio_General_11ht.pdf?dl=0.
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (2018), *Agronet. Red de información y comunicación del sector agropecuario colombiano, Estadísticas*, Bogotá, Colombia, Gobierno de Colombia. Consulta interactiva, disponible en línea: <http://www.agronet.gov.co/estadistica/Paginas/default.aspx>.
- Ministerio de Desarrollo Social (2012), *Encuesta de caracterización socioeconómica nacional, CASEN*, Santiago de Chile. Consulta interactiva, disponible en línea: www.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/.
- Montesillo-Cedillo, J. (2016), “Rendimiento por hectárea del maíz grano en México: distritos de riego vs temporal,” *Economía Informa*, núm. 398, pp. 60-74. Disponible en línea: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0185084916300056>
- Murphy, S. (2006), *Concentrated market power and agricultural trade*. Berlin, Ecofair trade dialogue Discussion Papers No. 1, Heinrich Böll

- Foundation. Disponible en línea: <http://www.naturefirstusa.org/reports/Concentrated%20Market%20Power%20and%20Agricultural%20Trade%20-%202006.pdf>.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2003), *Conclusiones del coloquio internacional de trabajadores sobre el Trabajo Decente en la Agricultura, 15 a 18 de septiembre*, Ginebra, OIT.
- (2009), *Tendencias Mundiales del Empleo de las Mujeres*, Ginebra, OIT. Disponible en línea: www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/documents/publication/wcms_106195.pdf.
- (2018) *Normas del trabajo, consulta interactiva*, Ginebra, OIT. Disponible en línea: www.ilo.org/global/standards/lang-es/index.htm
- Organización de las Naciones Unidas (ONU) (2012), *Estudio definitivo del Comité Asesor del Consejo de Derechos Humanos sobre la promoción de los derechos de los agricultores y de otras personas que trabajan en zonas rurales*, Nueva York, Consejo de Derechos Humanos, ONU. Disponible en línea: www2.ohchr.org/english/bodies/hrcouncil/.../docs/.../A.HRC.AC.8.6_sp.doc.
- Paez, O. (2009), *Informe sobre la floricultura colombiana 2008. Condiciones laborales y la crisis del sector*, Bogotá Colombia, Corporación Cactus. Disponible en línea: <https://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.mx/&httpsredir=1&article=1837&context=globaldocs>.
- Perez, F., y S. Freguin-Gresh (2014), “Políticas públicas y agricultura familiar en Nicaragua: evoluciones y perspectivas”, *Simposio-Taller: Articulando ciencia, educación y desarrollo rural en Nicaragua*, pp. 25-26, Managua, Nicaragua, Conicyt. Disponible en línea: http://agritrop.cirad.fr/574144/1/document_574144.pdf.
- Perfetti, J. (2009), *Crisis y pobreza rural en América Latina: el caso de Colombia. Documento de Trabajo*, núm. 43, Rimisp, Santiago de Chile.
- Plataforma Colombiana de Derechos Humanos, (2010), *Informe nacional de trabajo decente, 2009. Condiciones laborales de hombres, mujeres, niñez y juventud y libertades sindicales en Colombia*, Bogotá.
- Pomareda, C. (2006), *Contract Agriculture: Lessons from experiences in Costa Rica*, Costa Rica, RIMISP-World Development Report.
- Ramírez, R., y F. Rodríguez (2016), “Jornaleros agrícolas, a un año de la rebelión de San Quintín”, *Temas estratégicos*, núm. 29, pp. 1-23.
- Rebañ, N. (2011), “Entre agricultura comercial y soberanía alimentaria:

- los retos del campesinado en la sierra ecuatoriana” *Revista Geográfica de América Central, Número especial EGAL (Encuentro de Geógrafos de América Latina)*, 2(47), pp. 1-17. Disponible en línea: www.revistas.una.ac.cr/index.php/geografica/article/view/2343/2239.
- Reboratti, C. (2010), “Un mar de soja: la nueva agricultura en Argentina y sus consecuencias”, *Revista de Geografía Norte Grande*, núm. 45, pp. 63-76. Disponible en línea: www.scielo.cl/pdf/rgeong/n45/art05.pdf.
- Rede Latino-Americana de Pesquisas em Empresas Multinacionais (RedLat) (2017), *Trabajo Decente en América Latina, Colombia*, Bogotá, RedLat y Escuela Nacional Sindical (ENS). Disponible en línea: <http://www.redlat.net/site/wp-content/uploads/2016/01/Publica%C3%A7%C3%A3o-Nacional-Colombia-site.pdf>.
- Revelli, P. (2006), *Los frutos amargos de la “banana dólar”*. *Le Monde diplomatique*, núm. 83, pp. 6-7. Disponible en línea: www.insumisos.com/diplo/NODE/1125.HTM.
- Riquelme, V. (2000), *Temporeros agrícolas: Desafíos permanentes. Temas Laborales 15*, Santiago de Chile, Gobierno de Chile. Disponible en línea: www.dt.gob.cl/documentacion/1612/articles-60349_Tema_Laboral_Temporeros_agricolas_Desafios_permanentes.pdf
- Rodríguez, T., R. Torres, L. Gómez, K. Bayres, y D. Velasquez (2013), *Agricultura familiar en Nicaragua*, Serie Documentos de trabajo 151, Managua, RIMISP.
- Rubio, B. (2014), *El dominio del hambre. Crisis de hegemonía y alimentos*, México, Universidad Autónoma Chapingo, Colegio de Posgraduados, Universidad de Zacatecas y Juan Pablos Editor.
- Rueda, V. (2013), “El campesinado migrante: Políticas agrarias, colonizaciones internas y movimientos de frontera agrícola en Nicaragua, 1960-2012”, *Tzintzun*, núm. 57, pp. 155-198. Disponible en línea: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0188-28722013000100006&script=sci_arttext&tlng=pt.
- Sánchez, W., F. Panneso, L. Nieto, R. Giraldo, y I. Cabrera, (2018), “Análisis crítico de las modelaciones económicas de la OECD para América”, *Criterio Libre Jurídico*, 5(1), pp. 88-102. Disponible en línea: <http://revistasojos.unilibrecali.edu.co/index.php/rclj/article/view/762/967>.
- SEDESOL (2018), *Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas*, México. Disponible en línea: www.gob.mx/sedesol/acciones-y-programas/atencion-a-jornaleros-agricolas

- Serna, B. (2005), “Centroamérica, desafíos y decisiones estratégicas para el desarrollo agropecuario”, *Comercio Exterior*, 55(6), pp. 504-5012.
- STPS (2017), *Estadísticas disponibles en línea y observatorio laboral*, México, STPS, consulta interactiva desde www.stps.gob.mx/gobmx/estadisticas/ y www.observatoriolaboral.gob.mx/swb/es/ola/ocupacion_por_sectores_economicos?page=1.
- Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE) (2009), *Diagnósticos sectoriales, área macro sectorial*, consulta interactiva desde <http://www.udape.gob.bo/>.
- Valdés, A. (2010), *Evolución y distribución del ingreso agrícola en América Latina: evidencia a partir de cuentas nacionales y encuestas de hogares*, Santiago de Chile, CEPAL, FAO. Disponible en línea: www.gtz-cep.cl/files/LCW.338_ValdezEtAl.pdf.
- Valdivia, M., y L. Sánchez (2017), “Protsección laboral para los jornaleros agrícolas”, *Apuntes para la equidad*, núm. 3, pp. 1-4.
- Vásquez, H. (2016), *Dinámica de la negociación colectiva*, Bogotá, ENS (Escuela Nacional Sindical). Disponible en línea: www.academia.edu/26816754/DINAMICA_NEGOCIACION_COLECTIVA.pdf.
- World Rainforest Movement (2011), *Monoculture tree plantations in Latin America-How, Why, for Whom*, Bulletin 158, Uruguay, WRM. Disponible en línea: <https://wrm.org.uy/articles-from-the-wrm-bulletin/section1/monoculture-tree-plantations-in-latin-america-how-why-for-whom/e>.
- Zeballos, H. (2006), *Agricultura y desarrollo sostenible*, La Paz, Plural Editores.
- Zuberman, F. (2010), *Implicancias ambientales y sociales de la agricultura industrial y el agronegocio en Argentina*, IV Encuentro Internacional de Economía Política y Derechos Humanos, septiembre.

Desplazamientos socioproductivos en Latinoamérica rural. Nudos críticos del subdesarrollo agrario de Irma Lorena Acosta Reveles, publicado por la Universidad Autónoma de Zacatecas y Colofón, se terminó de imprimir en noviembre de 2018 en los talleres de Ultradigital Press S.A. de C.V. Centeno 195, col. Valle del Sur, C.P. 09819, Ciudad de México. El tiraje consta de 1 000 ejemplares impresos mediante offset en papel cultural ahuesado de 75 gramos. El cuidado editorial estuvo a cargo del Departamento de Colofón Ediciones Académicas, un sello de Colofón S.A. de C.V