



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, C-III
MAESTRÍA EN DESARROLLO LOCAL
PNPC-CONACYT



La Agroindustria Quesera en Tonalá y Pijijiapan, Chiapas: Bases y Estrategias para Mejorar su Competitividad.

Tesis

Que como requisito para obtener el grado de
Maestro en Desarrollo Local

Presenta:

Everardo Arias Solís

Director de tesis

Dr. Héctor B. Fletes Ocón

Co-director

Dr. Alejandro Macías Macías

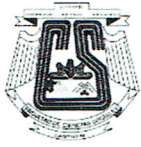
Esta tesis se inscribe en la Línea de Generación y Aplicación
del Conocimiento “Procesos de cambio territorial”

San Cristóbal de Las Casas, Chiapas. septiembre de 2018



CONACYT

Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, C-III
MAESTRÍA EN DESARROLLO LOCAL

MAESTRÍA EN
DESARROLLO
LOCAL UNACH



San Cristóbal de Las Casas, Chiapas.
25 de septiembre de 2018.

ASUNTO: Autorización de impresión de Tesis.

C. Everardo Arias Solís
P R E S E N T E.

Con base al Reglamento de Evaluación Profesional para los egresados de la **Maestría en Desarrollo Local** de la Universidad Autónoma de Chiapas, y habiéndose cumplido con las disposiciones en cuanto a la aprobación del contenido de su trabajo de Tesis Profesional: ***“La agroindustria quesera en Tonalá y Pijijiapan Chiapas: bases y estrategias para mejorar su competitividad”***. Por parte de los integrantes del Jurado, CERTIFICO el VOTO APROBATORIO emitido por éste y autorizo la impresión de dicho trabajo para que sea sustentado en su Examen de Grado de la **Maestría en Desarrollo Local**.

Sin otro particular, hago propicia la ocasión para saludarla cordialmente.

A T E N T A M E N T E.
“POR LA CONCIENCIA DE LA NECESIDAD DE SERVIR”


DR. ENRIQUE ANTONIO PANIAGUA MOLINA
DIRECTOR.



c.c.p. Archivo/MDL



Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología

CALLE PRESIDENTE ÁLVARO OBREGÓN, SIN NÚMERO. COL. REVOLUCIÓN MEXICANA
C.P. 29200. SAN CRISTÓBAL DE LAS CASAS, CHIAPAS. MÉXICO.
TEL: 01 (967) 67.85341, www.mdl@unach.mx

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS

Dedicatoria

A mis padres, Antonio e Irma que con sabiduría me enseñaron ser perseverante y tenaz, por su apoyo valioso e incondicional apoyo en todo momento, que han sido fuente de sabiduría, calma y consejos en todo momento. A mis hermanos y hermana, por su tolerancia, paciencia y buenos deseos durante mi estancia en la maestría.

Agradecimientos

Agradezco al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) por el apoyo económico durante mi estancia en la maestría, ya que, sin el financiamiento, no hubiera sido posible terminar el Posgrado en tiempo y forma. Agradezco a la Universidad Autónoma de Chiapas (UNACH) por ser parte de mi formación de profesional desde la licenciatura institución que me acogió en sus aulas y ofreció su apoyo durante mi estancia en la Maestría.

Agradezco a mi asesor de tesis, él Dr. Héctor B. Fletes Ocón, que, con su conocimiento consistente, me guio para llevar a cabo esta investigación y sobre todo por su paciencia en responder mis dudas e inquietudes y esperar a que este trabajo pudiera llegar a su fin. Agradezco al Dr. Alejandro Macías Macías por el tiempo dedicado en revisar el trabajo y por su valiosa contribución durante el proceso de la tesis. También agradezco al Dr. Guillermo Valdiviezo Ocampo por su valioso aporte y la amabilidad de leer y corregir este trabajo.

Agradezco a todos mis profesores del Posgrado de Desarrollo Local, por el valioso conocimiento que aportaron a mi formación. Al Dr. Álvaro Martínez Quezada que, por su alto desempeño como Coordinador de la Maestría en Desarrollo Local, supo lidiar, guiar y apoyar mi estancia durante el Posgrado. Agradezco infinitamente a los Dueños y representantes de las Unidades Queseras en Tonalá y Pijijiapan, al Sr. Jaime de la quesería Santa Cruz por su valiosa disposición e información sobre la evolución de los quesos en Pijijiapan. Así también al Secretario de Fomento Económico en Tonalá el Lic. Cayetano y el Lic. Mario, y al presidente de la Asociación Ganadera Local por haberme brindado la información para este trabajo, ya que sin la información de todos ellos no hubiese sido posible concretar este trabajo.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	
GLOBALIZACIÓN, REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA Y TERRITORIO	
1.1 Dinámicas de la globalización	6
1.2 El reto de la competitividad	9
Ventajas competitivas de Porter	10
Competitividad Sistémica	12
Competitividad Territorial	16
1.3 El desarrollo local en el contexto de la globalización	19
1.4 El papel económico y social de la agroindustria	23
Otros enfoques sobre la agroindustria y el concepto de agronegocios	25
Agronegocio: Características y conceptualización	27
La Agroindustria Rural	31
1.5 Los Sistemas Agroalimentarios Localizados	34
Activación del SIAL	38
Enfoque de Convenciones	41
CAPITULO II	
POLÍTICA ECONÓMICA Y AGROALIMENTARIA RECIENTE EN MÉXICO Y SITUACIÓN DE LA AGROINDUSTRIA QUESERA	
2.1 Reestructuración política y económica en México	43
Auge y crisis del Modelo de Desarrollo Estabilizador	44
La crisis de la deuda de 1982 y la década perdida	47
Ajuste de la economía mexicana	49
2.2 Política agrícola y agroindustrial	54
Intereses nacionales al negociar el TLCAN	56
El dualismo del sistema agroalimentario mexicano	58
2.3 Política lechera en México	63
Evolución del subsector pecuario	67
2.4 Situación socioeconómica de la leche y la agroindustria quesera en México	71
La lechería en México	71

La industria quesera	77
----------------------	----

CAPÍTULO III

ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS DE LA REGIÓN COSTERA

3.1 Economía y sistemas productivos en Chiapas	83
Algunos rasgos de la economía chiapaneca	87
3.2 Desarrollo y características de la ganadería chiapaneca	89
Importancia y contradicciones de la ganadería	93
3.3 Características socioeconómicas y de la agroindustria quesera en Tonalá y Pijijiapan	99
Desarrollo de las queserías en la costa de Chiapas	102
Infraestructura para el desarrollo de la industria quesera en la costa	103

CAPÍTULO IV

LA AGROINDUSTRIA QUESERA EN LA REGIÓN COSTERA Y EL POTENCIAL PARA LA VALORIZACIÓN TERRITORIAL

4.1 Características del SIAL Quesero en Tonalá y Pijijiapan	107
Acuerdos de compra-venta de las unidades queseras	110
4.2 Trayectoria Tecnológica de las unidades queseras	112
El papel de los actores queseros en la consolidación de la industria	113
4.3 Saberes y prácticas de Producción de las Unidades Queseras	115
Proceso de elaboración del queso	119
Grado de relaciones sociocomerciales entre las unidades quesera	126
4. 4 Condiciones y retos de la competitividad en las unidades queseras	129
4.5 Perspectivas sobre la revalorización territorial en las unidades queseras	131

CONCLUSIONES	139
BIBLIOGRAFÍA	143
ANEXOS	154
Entrevista a las asociaciones ganaderas	154
Encuesta A Unidades Queseras	156

ÍNDICE DE GRAFICAS

Gráfica 1. México: PIB del sector agropecuario, 1940-2004 (en %)	59
Gráfica 2: Producción nacional de carne de bovino, 2008-2017 (miles toneladas)	67
Gráfica 3. Producción de carne de bovino, 2017.....	68
Gráfica 4. México. Países de origen las importaciones, 2017.....	69
Gráfica 5. Producción mundial de productos lácteos, crecimiento 2010-2016 ^a (millones de toneladas).....	72
Gráfica 6: Precio Internacional de la leche descremada, 2012-2017.	74
Gráfica 7. México: Disponibilidad - Consumo de leche, 2017. (millones de litros).....	75
Gráfica 8. Variación porcentual anual total de la actividad económica de Chiapas, 2004-2018	84
Gráfica 9. Chiapas: Participación porcentual del PIB por actividad económica, 2003-2016.....	84
Gráfica 10. Nivel de Competitividad de Chiapas, 2014.	85
Gráfica 11. Chiapas: Existencias de ganado bovino por manejo del ganado, 2014.	94
Gráfica 12. Población de la zona de estudio, 2015.....	100
Gráfica 13. Tasa de natalidad Región Istmo-Costa, 2010.	101
Gráfica 14. Población Económicamente Activa, 2015.....	101
Gráfica 15. Queserías: Volumen de procesamiento de leche, 2017 (litros).	116
Gráfica 16: Volumen de producción por tipo de queso, 2017.....	125

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tasa de crecimiento promedio anual del PIB por sector periodo 1977-1983.....	46
Tabla 2. Número de terrenos y superficie total según tipo de productor.....	58
Tabla 3: Disponibilidad - consumo de carne de bovino, 2017.	69
Tabla 4. México: Balanza comercial de sector lácteo, 2010-2017 (toneladas).	79
Tabla 5. Chiapas: Principales Indicadores de bienestar.	83
Tabla 6. Población ocupada en el sector primario, 2017.....	86
Tabla 7. Producto Interno Bruto por sector de Chiapas, 2016.	88
Tabla 8. Promedio y frecuencias de las unidades queseras en Tonalá y Pijijiapan por variable.	107

Tabla 9. Estructura del sistema ganadero en Tonalá y Pijijiapan, 2017.....	109
Tabla 12. Productos procesados por las unidades queseras.....	117
Tabla 10: Herramientas y equipo utilizado, año 2018.....	118
Tabla 11: Características fisicoquímicas de la leche procesada en la industria regional	124

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Mercado Mundial de Productos Lácteos, 2016.....	73
Figura 2. Aportación de la entidad al valor de la producción agrícola, ganadero y pesquero, 2017.	96
Figura 4. Productos pecuarios destacados y disponibilidad, 2017.	97
Figura 3. Mapa temático de la región Istmo-Costa, 2017.	99
Figura 5. Proceso de rallado de la cuajada del Queso Añejo, 2018.	120
Figura 6. Queso Tipo Cotija, Tonalá, Chiapas, 2018.	121
Figura 7. Proceso de fabricación del quesillo, 2018.....	122
Figura 8. Quesillo en tiras, 2018.	122
Figura 9: Queso Crema de Chiapas, 2018.....	123
Figura 10. Proceso de elaboración del queso crema, 2018.....	124
Figura 11. Red comercial de la agroindustria quesera de Tonalá y Pijijiapan, Chiapas.	127
Figura 12: Signo distintivo marca colectiva Chiapas Centenario.....	133
Figura 13. Queso Crema de Chiapas: Presentación y empaque, 2018.	136

LISTA DE ABREVIATURAS

AIQ	Agroindustria Quesera
AIR	Agroindustria rural
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
APPRIS	Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CPTPP	Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico
DENUE	Directorio Estadístico Nacional de Unidades Economicas
ENA	Encuesta Nacional Agropecuaria
EUA	Estados Unidos de America
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
FMI	Fondo Monetario Internacional
IICA	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
LICONSA	Leche Industrializada Conasupo, S.A. de C.V
QCCH	Queso Crema de Chiapas
OMC	Organización Mundial de Comercio
PEA	Población Económicamente Activa
PGN	Programa Ganadero Nacional
PNUD	Naciones Unidas para el Desarrollo
PRODAR	Programa Cooperativo de Desarrollo de la Agroindustria Rural para América Latina y el Caribe
PROGAN	Programa de Estímulos a la Productividad Ganadera
SAGARPA	Secretaria de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación
SIAL	Sistema Agroalimentario Localizado
SIAL	Sistemas Agroalimentarios Localizados
SIAP	Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera
SINIIGA	Sistema Nacional de Identificación Individual de Ganado
SPL	Sistema Productivo Local
SSA	Secretaria de Salud y Asistencia
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TPP	Tratado de Asociación Transpacífico
UPL	Unidades Productivas de Leche
UPP	Unidad de Producción Pecuaria

RESUMEN

En la actualidad, la dinámica de los mercados, el entorno económico mundial, el incremento de la población y la demanda de alimentos, han presionado a la creación de nuevos modelos de organización económica que sean competitivos pero que además permitan el desarrollo de los territorios. En la costa de Chiapas, la pesca, la fruticultura, la ganadería extensiva y la producción de quesos, constituyen los ejes del sistema económico regional. La agroindustria quesera desempeña un papel importante en la economía de muchas familias, sin embargo, ante las dinámicas de la globalización y la competencia, las unidades queseras de la costa de Chiapas, por lo general se muestran débilmente preparadas para sobrellevar las exigencias, por lo que deben enfrentar grandes desafíos. Las consecuencias de esto han sido, por un lado, su operación en condiciones de subsistencia con bajos niveles de capitalización y rentabilidad, mientras que, por otro lado, un grupo amplio de unidades han optado por generar nuevos mecanismos para responder a las necesidades del mercado, entre los cuales se encuentra la utilización de leche en polvo en tiempo de escasez. Estas últimas unidades han buscado también la revalorización y reconocimiento de la tipicidad del producto. Otro grupo ha buscado fortalecer su articulación con los productores de leche. En este sentido, la presente comunicación pretende identificar las transformaciones y posibilidades de desarrollo de la agroindustria quesera en Tonalá y Pijijiapan, Chiapas, a partir de analizar las estrategias mencionadas, tratando de identificar los factores y procesos que condicionan recientemente la competitividad de la agroindustria.

Palabras clave: Agroindustria, competitividad, actores locales, tipicidad.

ABSTRACT

Currently, the dynamics of markets, the global economic environment, the increase in population and the demand for food, have been created for new models of economic organization that are competitive but also allow the development of territories. On the coast of Chiapas, fishing, fruit growing, extensive cattle ranching and cheese production are the axes of the regional economic system. The agribusiness cheese industry plays an important role in the family economy, however, faced with the dynamics of globalization and competition, the cheese-making units of the Chiapas coast, in general, are weakly prepared to carry out the demands, so you must face great challenges. The consequences of this have been, on the one hand, its operation in subsistence conditions with low levels of capitalization and profitability, while, on the other hand, a group of large units have opted to generate new mechanisms to respond to the needs of the market, among which is the use of milk powder in times of scarcity. These last units have also been used for the revaluation and recognition of the typicality of the product. Another group has sought to strengthen its articulation with milk producers. In this sense, this communication aims to identify the transformations and development possibilities of the agroindustry that is in Tonalá and Pijijiapan, Chiapas, from analyzing the consequences of the relationship, the need to identify the factors and processes that condition the competitiveness of the agroindustry.

Keywords: Agribusiness, competitiveness, local actors, typicality.

INTRODUCCIÓN

La región Istmo-Costa al igual que otras zonas del estado es una importante zona ganadera, que además de la venta de ganado de engorda al centro y norte del país (principalmente en la Ciudad de México y Sonora), es también importante productora de productos lácteos, principalmente queso tipo Cotija, queso crema y quesillo. La actividad lechera en la región se constituye principalmente por pequeños productores y agroindustrias que trabajan con formas de producción artesanal, en este sentido, el objetivo de esta investigación es analizar las estrategias que las unidades queseras de Tonalá y Pijijiapan realizan para mejorar su competitividad.

Esta región adquiere importancia debido a que los municipios mencionados tienen una actividad quesera destacable, actualmente se producen aproximadamente 97 mil litros diarios de leche (SIAP, 2017), provenientes de diferentes hatos ganaderos, la cual se destina al procesamiento de queso (en alrededor de 75 unidades queseras) y a la comercialización como leche líquida por diferentes productores.

La gran mayoría de la población rural en ambos municipios se dedica a la producción de leche en pequeños hatos, los cuales constituyen la base de la materia prima para las queserías. Según información indirecta (proporcionada por los queseros) la producción de leche se deriva de más de 30 localidades del municipio de Tonalá, y 45 del municipio de Pijijiapan. Las agroindustrias queseras establecen relaciones hacia atrás con los productores de leche para el abasto de la materia prima, así como con proveedores de insumos, equipo y maquinaria; y relaciones hacia adelante con los compradores para la comercialización de los productos lácteos.

De esta manera el queso, que ahora cuenta con una Marca Colectiva “Chiapas Centenario” Queso Crema de Chiapas (QCCh), tiene una gran preferencia por una diversidad de clientes, entre los cuales podemos destacarlos visitantes foráneos y turistas nacionales e internacionales, así como la industria restaurantera, centros comerciales, comercio de alimentos (abarrotes, centros de distribución) y amas de casa. Es decir, la elaboración de quesos destaca por la incorporación de un saber hacer local.

La producción de leche, la elaboración de quesos y la transmisión del saber hacer¹ por el conjunto de actores diversos, han contribuido en la configuración de un sistema productivo local, en el que la unidad productora de queso constituye el nodo central, porque es el eslabón que articula la cadena productiva.

La adopción de las políticas neoliberales en la década de los años noventa generó condiciones difíciles para la actividad agropecuaria en general, y de manera particular, para las agroindustrias queseras artesanales, esto debido a que se aplicaron programas de ajuste estructural con procesos de apertura comercial y libre mercado, reducción de tasas arancelarias en las importaciones y la integración a los mercados mundiales (Salas et. al., 2005).

Las consecuencias de esto han sido diversas, por un lado, un conjunto de unidades queseras opera en condiciones de subsistencia con bajos niveles de capitalización y rentabilidad, mientras que, por otro lado, un grupo de unidades que han optado por generar nuevos mecanismos para responder a las necesidades del mercado.

En este sentido, en esta investigación se identifican las transformaciones y posibilidades de desarrollo de la agroindustria quesera en Tonalá y Pijijiapan, Chiapas, a partir de analizar las estrategias que las unidades queseras realizan, tratando de identificar los factores y procesos que condicionan recientemente la competitividad de la agroindustria.

En este trabajo se entiende por Agroindustria Quesera (AIQ) al proceso de producción social que acondiciona, conserva y transforma la leche en productos lácteos (principalmente en queso fresco), y que configura un conjunto de procesos y relaciones sociales con los productores de leche y recolectores, así como, con los compradores de queso y consumidores.

La pregunta que guía esta investigación es ¿Cuál es la situación de competitividad de la agroindustria quesera en Tonalá y Pijijiapan, Chiapas y qué elementos territoriales permitirían fortalecerla?

¹ El saber- hacer se vinculan con el trabajo manual, físico, surgen de la experiencia, se transmiten dentro de la tradición oral y su medio de prueba es la verosimilitud en el discurso y la experiencia y no la experimentación controlada (Gómez y Gómez, 2006). Por la tanto, en esta investigación el saber-hacer quesero se refiere a un conjunto de prácticas, enriquecidas por la experiencia (el talento y la imaginación de las personas) y transmitidas de generación en generación la cual configura una identidad quesera local. De este modo la tradición está ligada al territorio de producción y a la historia de un producto y determina los métodos tradicionales de fabricación.

Asimismo, el objetivo general es analizar las condiciones de competitividad de la agroindustria quesera en dos municipios costeros de Chiapas y el papel que tendría la valorización territorial del producto y proceso en mejorar esta situación.

Para alcanzar el objetivo general enunciado anteriormente, se establecieron tres objetivos específicos: 1) identificar las condiciones de competitividad de la agroindustria quesera en Tonalá y Pijijiapan, 2) identificar las estrategias comerciales que está desarrollando la agroindustria quesera y, 3) identificar las perspectivas de integración y valorización de una identidad territorial en los procesos y productos obtenidos.

El trabajo de campo realizado para el desarrollo de la presente investigación, se llevó a cabo durante los meses de enero-abril de 2018, en las comunidades y cabecera municipal de Tonalá y Pijijiapan, Chiapas; donde se aplicó una encuesta a 30 unidades queseras, así como una entrevista al presidente de la Asociación Ganadera Local de Tonalá y de Pijijiapan, de igual forma se entrevistó al presidente de la Asociación Ganadera Regional. Además, se realizó una entrevista a en cargado del área de fomento económico del H. Ayuntamiento Municipal de Tonalá.

Asimismo, para conocer la evolución y trayectoria tecnológica del queso en la costa se realizó una entrevista al Sr. Jaime propietario de la quesería Santa Cruz en Pijijiapan, Chiapas. Quien es una persona con una trayectoria quesera familiar de más de 70 años en el municipio, muy reconocido por los lugareños por su alto conocimiento en la actividad.

El trabajo consistió en visitar directamente a las unidades queseras de la zona de estudio (con representatividad bajo el estadístico T), recurriendo a la metodología bola de nieve para su localización, con la finalidad de identificar sus características productivas y organizativas, y las diversas circunstancias de producción y comercialización de quesos.

Se procedió a observar directamente las prácticas de los ganaderos, queseros, clientes y comerciantes. Para ello, se procedió a acompañar un recorrido habitual de un rutero de la empresa para recolectar la leche en los diferentes ranchos ganaderos. Esto me permitió en primer lugar, conocer las características de los hatos ganaderos (volumen procesado, tipo de ganado), en segundo lugar, conocer la forma de negociación entre el ganadero y la quesería, y acuerdos

establecidos. Algo similar ocurre entre el ganadero- comerciante- quesería, en donde se encontró que los acuerdos de confianza son muy importantes.

Asimismo, fue importante la determinación de las características generales de las unidades queseras en la zona de estudio. Para ello, si bien el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) tiene un registro del número y ubicación de las unidades queseras, muchas de éstas ya no seguían laborando al momento del estudio. Por ello, fue recomendable la investigación propia de las fuentes primarias, puesto que éstas proporcionaron información directa, actualizada y más confiable que cualquier otro tipo de fuente de datos.

Las unidades de observación elegidas para entender el proceso fueron cuatro: 1) Unidades de producción de leche, 2) Las unidades queseras, 3) Comercializadores de leche y queso y 4) Asociaciones ganaderas.

Si bien la investigación se centró en las unidades queseras fue necesario entrevistar de manera informal a algunos productores de leche para reconocer las relaciones existentes productor y quesero.

Los comercializadores de leche son los prestadores de servicios que conectan al productor con la industria mediante el establecimiento de acuerdos entre productor-comercializador-quesería, por lo que, se consideraron como unidades de observación relevantes para entender la configuración del sistema productivo. Asimismo, las organizaciones productivas son centrales para comprender la acción colectiva en el territorio, porque contribuyen a generar los procesos de cooperación que definen de forma diferenciada de los sistemas productivos.

Las unidades queseras constituyen el eslabón agroindustrial que permite la transformación y elaboración de materias primas y agregación de valor en el propio territorio. Para su análisis se utilizaron cinco variables centrales que son: aspectos organizativos, infraestructura, acceso al conocimiento, coordinación entre actores y acceso al mercado.

Organización de la Tesis

La estructura de la investigación de esta tesis, consta de cuatro capítulos. El primer capítulo inicia con el análisis de enfoques teóricos, conceptos y metodologías acordes al problema. A partir de ahí, se analiza cómo se concibe la globalización y sus principales manifestaciones. Debido a la problemática que presentan las agroindustrias artesanales en la región para insertarse

al mercado, se analiza la evolución del concepto de competitividad y de agroindustria. Asimismo, se analiza el enfoque de Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL), en cual, presenta planteamientos acordes al problema analizado en la investigación.

En el segundo capítulo, se aborda la política económica y agroalimentaria reciente en México y la situación de la agroindustria quesera. Se inicia haciendo un recorrido histórico a partir de la crisis del modelo de “desarrollo estabilizador” hasta la actualidad. Asimismo, se analiza la política agrícola y agroindustrial en México, haciendo énfasis en los diferentes tratados comerciales que ha firmado la forma como esto ha contribuido en la problemática del campo y la pequeña industria.

En el tercer capítulo, se analizan los aspectos socioeconómicos de la región Costera. En un primer momento se aborda la economía y los sistemas productivos de la región, lo que permite identificar el potencial que tiene la región en la actividad ganadera, por lo que en seguida se analiza la importancia y contradicciones de la actividad ganadera en la región.

Por último, en el capítulo cuatro se analizan las condiciones y organización de la agroindustria quesera en Tonalá y Pijijiapan, así como el potencial que tienen las queseras para aprovechar y recuperar elementos territoriales hacia la competitividad. Se ubican principalmente a los actores participantes, los cambios y las características de las unidades queseras, así también, las condiciones óptimas que dieron forma a los procesos de especialización al sistema y, ratifica la relevancia de la producción de queso, la cual conduce a una dinámica de desarrollo local.

Relacionando la teoría y la evidencia empírica, se encontró que la producción de queso es una actividad significativa para los productores de los dos municipios. Además de su aporte económico, la actividad deja ver una serie de relaciones de confianza y amistad, las cuales fueron evidentes en el conocimiento sobre el manejo y procesamiento de la leche, así como en la capacidad de procesar la información de los actores ante los cambios del entorno y la formación del dispositivo institucional en el territorio.

CAPÍTULO I

GLOBALIZACIÓN, REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA Y TERRITORIO

La globalización ha cambiado las formas de la competencia empresarial o industrial, que ahora están dominadas por los activos intangibles (Chamorro y Tato, 2005). No hay empresa o industria que esté virtualmente protegida de la globalización. Así mismo, las profundas transformaciones asociadas al proceso de globalización afectan a nuestras sociedades y territorios conformándose nuevos escenarios en los que el espacio abstracto de las redes interactúa con el espacio concreto de los lugares (Caravaca y González, 2009).

Además, El fomento a la competitividad o desarrollo de las ventajas competitivas constituye actualmente el “*leitmotiv*” de las estrategias económicas de empresas y territorios.’ Es un instrumento estratégico que determina la supervivencia de empresas y países, el empleo, la estabilidad económica, el equilibrio externo, y además constituye un referente fundamental de los criterios que guían la asignación de recursos públicos, la organización, la innovación y la selección de políticas tanto de empresas como de actores gubernamentales (Arón-Fuentes, et al., 2012).

En este capítulo, en primer lugar, se analizan las teorías sobre la globalización, para lo que se hace un recorrido histórico de la evolución e implicaciones de dicho concepto, para posteriormente, analizar los retos de la competitividad. Segundo, se analiza la importancia de los territorios para la construcción de estrategias de desarrollo en el contexto de la competencia analizado antes. Tercero, se analiza el papel de la agroindustria en el contexto Global. Por último, el enfoque de Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL), como una perspectiva teórica para el análisis de la micro y pequeña agroindustria.

1.1 Dinámicas de la globalización

El termino globalización es utilizado en distintos sentidos e interpretaciones. Se encuentra un grupo de autores (Wallerstein, 1985; Robinson, 2015; Mittelman, 2002; entre otros) que consideran que es una etapa del capitalismo, caracterizada por la intensificación de los procesos en las finanzas, el comercio, la producción, los servicios y la información. Y aquellos que consideran que es un fenómeno nuevo (presentado en las últimas tres décadas), en la cual se ha

constituido un sistema tecnológico de sistemas de información, telecomunicaciones y transporte, que ha articulado todo el planeta en una red de flujos. Al ser ésta considerada como una etapa del capitalismo es importante mencionar la evolución del capitalismo.

La globalización surge de la crisis y la reestructuración del capital y de las funciones del Estado a partir de la década de 1970, incluye una variedad de procesos: avance científico-tecnológico, modelos económico políticos y relaciones de interdependencia de los países dentro de una nueva revalorización del mercado como rector de la economía que desplaza las regulaciones del Estado (Tarrío, et. al., 2010: 286).

La esencia del capitalismo es la relación *trabajo-capital*, en la cual, los seres humanos participan en el proceso de producción con el objeto de intercambiar lo que es producido y obtener ganancias (Robinson, 2015). Es decir, el capitalismo se expande mercantilizando las relaciones sociales, reemplazando las formas pre capitalistas o no capitalistas de producción (ya sea de forma extensiva o intensiva²).

Sin embargo, este proceso no es reciente, sino que se ha venido dando desde hace varios siglos. Según Wallerstein (1983), las economías mundiales, como redes de conexiones económicas de carácter extensivo, existieron antes de los tiempos modernos, pero en un contexto limitado espacialmente al poder político imperial europeo. En cambio, el sistema mundial capitalista conduce a un tipo de orden diferente, auténticamente mundial y basado en el poder económico más que en el político, integrado a través de conexiones comerciales y de producción.

En efecto, hacia finales del siglo XVIII la incorporación masiva del cambio técnico al proceso productivo provoca cambios sin precedentes en la acumulación mundial y el reparto de poder, aspectos que constituyen los antecedentes del actual orden económico mundial (Ferrer, 1996).

A lo largo de la historia el sistema capitalista ha pasado por diferentes etapas, propiciadas por las diferentes crisis presentadas. Según Robinson (2015) el sistema capitalista ha pasado por cuatro etapas:

² Robinson (2015), señala que en los 500 años de historia del capitalismo mundial el sistema se ha profundizado constantemente, de manera que actividades humanas que antes estaban fuera de la lógica de la producción capitalista se incorporan a esta lógica (expansión intensiva) y, se ha extendido constantemente hacia el exterior en todo el mundo (expansión extensiva).

La primera marcada por el nacimiento del capitalismo desde su envoltura feudal en Europa y su inicial expansión exterior. La segunda etapa, del capitalismo clásico o competitivo, estuvo marcada por la revolución industrial. La tercera etapa, fue el surgimiento del capitalismo corporativo, la consolidación de un solo mercado mundial y del sistema estado-nación dentro del cual se organizó el capitalismo mundial. La cuarta etapa, la globalización, caracterizada tecnológicamente por el microchip y la computadora en la “era de la información” y políticamente por el colapso de los intentos socialistas del siglo XX.

A través de las diferentes etapas, siempre ha estado presente la incorporación de procesos tecnológicos como un elemento de cambio estructural del sistema capitalista. Sin embargo, la economía global ha sido posible no solo por las nuevas tecnologías de la globalización sino también por las formas de organización y asociación económica capitalista (Robinson, 2015). Por lo tanto, la reorganización de la producción mundial tiene lugar a través de nuevos y flexibles modelos de acumulación que involucran la incorporación de nuevas tecnologías e innovaciones organizacionales.

El proceso de modernización ha entrado en una nueva fase desde los años setenta cuando los estados que se orientaban esencialmente hacia la organización interna de sus respectivas sociedades nacionales (Estados de bienestar), se vieron obligados a considerar los acontecimientos internacionales de manera más explícita. Esta nueva fase se designa comúnmente como el proceso de globalización acelerada mediante el cual las empresas que operan internacionalmente se hacen dominantes y el intercambio de productos finanzas e información se organiza cada vez más a escala mundial (Oosterveer y Sonnenfeld, 2012).

La globalización es el proceso en curso mediante el cual las economías, sociedades y culturas regionales se integran a través de una red mundial de intercambios de bienes materiales, personas, ideas e información (Robinson et al, 2010 citado en Oosterveer y Sonnenfeld, 2012). Con lo anterior la globalización es considerada como una evolución del sistema capitalista que involucra diferentes procesos, no solo económicos, sino que también sociales, políticos, culturales e ideológicos.

Por lo tanto, la globalización trata acerca de oportunidades que nacen de la reorganización del gobierno, de la economía, y de la cultura alrededor del mundo; versa acerca de los desafíos que emergen de la pérdida de control sobre los flujos económicos y tecnológicos y que escapan a

los marcos reguladores (Mittelman, 1996:237). Es decir, la globalización consiste en tratar de resolver un sinnúmero de problemas relacionados tanto con una economía cada vez más libre de límites territoriales, como con una sociedad que demanda una mayor democratización a nivel nacional.

En cuanto a las principales características de la globalización, Mittelman (1996) considera que las manifestaciones de ésta incluyen, entre otras, la reorganización espacial de la producción, la interpenetración de las industrias a través de las fronteras, la expansión de los mercados financieros, la difusión de productos de consumo idénticos en países distantes, transferencias masivas de población, conflictos entre comunidades de inmigrantes y las ya establecidas, y una emergente preferencia mundial por la democracia.

Si bien la globalización involucra muchos procesos, para fines de la presente investigación es concebida como el proceso mediante el cual las diferentes economías y sociedades en los territorios se integran de manera diferenciada a través de una red global de intercambios de bienes y conocimientos. La cual, reconfigura los espacios o territorios, tanto en el aspecto económico, social, y cultural.

1.2 El reto de la competitividad

En el mundo globalizado la competencia se da no solo entre las economías nacionales sino también entre las economías regionales, así como entre las empresas e incluso intrafirmas. La adaptación de las economías nacionales a las exigencias de la globalización en materia de productividad, innovación y tecnología, depende de la capacidad de las economías territoriales para identificar y aprovechar las potencialidades que ofrece el territorio (Soto, 2006). Es decir, la competitividad depende de elementos exógenos y endógenos del territorio. Por lo tanto, en este apartado se analizan los diferentes aportes teóricos sobre competitividad (competitividad sistémica y competitividad territorial). Cabe destacar que esta investigación, centra su análisis en la competitividad territorial por las bondades que esta posee para analizar la agroindustria a partir de los elementos o actores que con esta coexisten.

Según Gerard Müller cualquiera que sea la definición de competitividad, su objetivo es el mismo, conquistar, mantener y ampliar la participación en los mercados. Es decir, la

competitividad, es entendida como un conjunto de habilidades y condiciones requeridas para el ejercicio de la competencia. Sin embargo, este planteamiento propuesto por el autor difiere de acuerdo a la unidad de análisis (empresa, industria y territorio).

La palabra competir etimológicamente viene del latín cum = con y petere = atacar (desear ardientemente, pedir). La capacidad para atacar requiere de una preparación para hacer frente a los embates de la competencia, y a las acciones que realizan las empresas rivales que intervienen en el ámbito competitivo o el mercado. Por lo que la competitividad “es la medición comparativa del rendimiento que tiene una persona u organización en relación con otras personas u organizaciones que realizan esfuerzos semejantes, por lo que se requiere identificar el producto y servicio, definir los clientes, el mercado y definir de un modo cuantitativo el negocio” (Chávez y Rivas, 2005: 93).

El marco conceptual de la competitividad fue establecido en el siglo XVII por las teorías de comercio internacional. La teoría clásica del comercio internacional tiene sus raíces en la obra de Adam Smith, quien planteó la teoría de las ventajas absolutas, la cual postula que existe ventaja absoluta cuando un país puede producir una unidad de bien con menos trabajo que otro país.

En 1817 David Ricardo introdujo el concepto de ventajas comparativas, la cual señala que se tienen ventaja comparativa si el costo de producción de un bien en un país es inferior al costo de producción de otro país, por lo que la ventaja se basa en la dotación de recursos de un país.

Ventajas competitivas de Porter

A mediados de la década de los sesenta surgió el pensamiento estratégico que introduce el concepto de ventaja competitiva. El teórico más destacado de esta corriente es Michel E. Porter, quien señala que las ventajas competitivas se crean a partir de la diferenciación del producto y de la reducción de costos. Aquí la tecnología, la capacidad de innovación y los factores especializados son vitales (Ayala, 2012). Asimismo, señala que las claves del éxito nacional se debían a la capacidad de las industrias de la nación para innovar y mejorar (Porter, 1991).

De acuerdo con el modelo de la ventaja competitiva de Porter, la estrategia competitiva toma acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible en una industria, con la

finalidad de hacer frente, con éxito, a las fuerzas competitivas y generar un retorno sobre la inversión (Porter, 1991). Aclara que “no existe una estrategia competitiva universal y sólo podrán alcanzar el éxito las estrategias adaptadas al sector en particular y a las técnicas y activos de una empresa en particular” (Porter, 1991: 64).

La ventaja competitiva crece fundamentalmente en razón del valor que una empresa es capaz de generar. El concepto de valor representa lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el crecimiento de este valor a un nivel superior se debe a la capacidad de ofrecer precios más bajos en relación a los competidores por beneficios equivalentes o proporcionar beneficios únicos en el mercado que puedan compensar los precios más elevados.

Para que una empresa logre una real capacidad de generar valor a largo plazo su estrategia empresarial debe enfocarse en trazar un plan de ventaja competitiva sostenible en el tiempo. Según Porter dos son los tipos de ventajas competitivas que se pueden observar en el mercado: el primero, el liderazgo en costos, esto es la capacidad de realizar un producto a un precio inferior a los competidores; el segundo, la diferenciación del producto, la capacidad de ofrecer un producto distinto y más atractivo para los consumidores frente a los productos ofrecidos por los competidores.

Como consecuencia directa de estos dos tipos de ventajas competitivas, Porter (1991) habla de tres estrategias competitivas genéricas que se pueden aplicar a cualquier rubro empresarial, las cuales son:

- a) *El liderazgo en costos*, que es la estrategia más intuitiva y representa una oportunidad si la empresa está capacitada para ofrecer en el mercado un producto a un precio inferior comparado a la oferta de las empresas oponentes.
- b) *La diferenciación*, que constituye una opción atractiva para empresas que quieren construir su propio nicho en el mercado y no apuestan necesariamente a un elevado porcentaje de consensos en términos generales, sino en compradores que buscan características peculiares del producto distintas a las que ofrecen las empresas oponentes.
- c) *El enfoque*, que consiste en especializarse en un dado segmento del mercado y en ofrecer el mejor producto pensado expresamente para los reales requerimientos del segmento.

Cada estrategia puede asegurar una ventaja competitiva sostenible solamente hasta cuando el mercado reaccione de forma eficaz a la estrategia. Sin embargo, conforme ha ido evolucionando el comportamiento del mercado mundial y por consiguiente las nuevas pautas de competencia, dichas ventajas, no cubren la totalidad de la competencia actual de los agentes económicos, por lo que han surgido nuevos planteamientos intentando cubrir las nuevas características de la competencia de las empresas en el mercado, en un entorno de interconexión a escala mundial.

Competitividad Sistémica

El concepto de competitividad sistémica es un modelo heurístico que combina conocimientos cruciales, la de economía y otras disciplinas con el fin de comprender mejor las fuerzas impulsoras del desarrollo económico. (Meyer-Stamer, 2008).

La competitividad sistémica es una teoría formulada por un grupo de investigadores del Instituto Alemán del Desarrollo (Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner, Meyer-Stamer). La competitividad sistémica tiene como premisa la integración social, propone no sólo transformaciones económicas, sino también un proyecto de transformación de la sociedad.

De acuerdo a Meyer-Stamer (2008), el enfoque de competitividad sistémica permite un análisis más adecuado, va más allá de los enfoques reduccionistas. Además, permite una formulación más adecuada de las recomendaciones de políticas, en particular las recomendaciones que no se basan en la asunción de condiciones ideales en términos de capacidad y capacidad de gobierno, sino más bien en una comprensión realista de la actitud existente en cuanto a la definición del problema existente (territorio, empresa), formulación de propuestas de acción y aplicación.

Villarreal y Ramos argumentan que la competitividad es un fenómeno sistémico, es decir, no es un atributo de empresas o unidades de producción individuales o aisladas, sino que se funda y depende de las características de los entornos en que están insertas (Villarreal y Ramos, 2002). En ese sentido, el enfoque sistémico hace ilusión a diferentes niveles de análisis: nivel meta, macro, meso y micro, los cuales se describen a continuación.

El nivel metaeconómico en la competitividad sistémica.

En este nivel se analiza la capacidad de los agentes en el nivel local, regional y nacional, con el objeto de crear las condiciones favorables para el desarrollo económico y social. La tarea en el

nivel meta está basada en hacer frente a la fragmentación social y en mejorar la capacidad de aprendizaje. La formación de estructuras a nivel de sociedad, como complemento de la formación de estructuras a nivel económico, eleva la capacidad de los diferentes grupos de actores para articular sus intereses y satisfacer entre todos, los requerimientos tecnológico-organizativos, sociales, ambientales y los que plantea el mercado mundial.

El nivel macroeconómico en la competitividad sistémica

La eficiencia macroeconómica es la base para la competitividad de las empresas y para el desarrollo regional, en este sentido son múltiples las variables de análisis. Con objeto de lograr una asignación efectiva de recursos, resulta clave la existencia de mercados eficientes de factores, bienes y capitales. Elementos fundamentales que permitirían desarrollar nuevas capacidades para operar con éxito en el mercado internacional.

El nivel macro de acuerdo a Kesser y colaboradores (1996), se refiere a la estabilidad del contexto macroeconómico, pues su inestabilidad perjudica la operatividad, transparencia y eficiencia de mercados de factores, bienes y capitales que son claves para una asignación eficiente de recursos en la economía. Argumentan que la estabilización macroeconómica tiene que apoyarse sobre todo en una reforma de la política fiscal y la presupuestaria, así como también de la monetaria y la cambiaria.

La estabilización del contexto macroeconómico, por lo tanto, exige no sólo una base conceptual congruente en términos tecnocráticos, sino también un esfuerzo político considerable. El éxito estará asegurado únicamente si el gobierno impone las difíciles y conflictivas reformas, si consigue organizar una coalición nacional de fuerzas reformadoras con miras a recobrar el equilibrio de la economía tanto interior como exterior, y si al mismo tiempo logra captar el apoyo internacional (Kesser et. al., 1996:42-43).

El nivel meso en la competitividad sistémica.

La teoría de la competitividad sistémica, señala que resultado del cambio tecnológico-organizativo y de la superación del tradicional paradigma de producción "fordista", el entorno empresarial, las instituciones y los patrones políticos situados en el nivel meso han cobrado mayor importancia a lo largo de la última década.

Kensser y colaboradores plantean que las innovaciones y la acumulación de conocimientos, van de la mano con la formación de redes de colaboración inter empresarial y con otras instituciones de cooperación; para ellos, la creación de esos conjuntos institucionales constituye el fundamento de toda política locacional activa.

El nivel meso se crea en el momento en que el Estado y los actores sociales desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje a nivel de la sociedad. "El nivel meso se distingue por el fenómeno de las "soberanías compartidas", que afecta por igual a las instituciones públicas, las empresas y las organizaciones intermedias" (Esser et al. 1994:25-38).

Las políticas que conforman el nivel meso poseen una dimensión nacional, regional y local, las cuales apuntan a desarrollar las infraestructuras físicas (transportes, telecomunicaciones) y estructuras intangibles como es el caso de la formación de sistemas. Así como también, las políticas selectivas y activas de comercio exterior (política comercial y estrategias de penetración a los mercados), al igual que la defensa activa de intereses a nivel internacional (Gracia-Hernández, 2006).

Por lo tanto, de acuerdo a Gracia-Hernández, la competitividad meso requiere de un modelo basado en tres elementos fundamentales: Organizacional, Intelectual y, Logística. El primer elemento se refiere a la articulación productiva en los diversos sectores y actividades productivas, con base en cadenas empresariales, conglomerados productivos e integración de la cadena de valor. El segundo, hace alusión a la creación de un sistema nacional para la innovación y absorción tecnológica básica, que involucre a todas las instituciones encaminadas a lograr ese objetivo. Tercero se refiere a la creación de infraestructura básica (transporte multimodal, telecomunicaciones y energía), y programas para la formación del capital intelectual (Ibíd.).

Del análisis anterior se puede deducir la importancia que tiene el nivel meso para la creación de ventajas competitivas nacionales. El desarrollo regional y local está determinado por la existencia de instituciones existentes en el nivel meso.

El nivel micro en la competitividad sistémica.

La competitividad microeconómica es el punto de partida de la competitividad sistémica. Hoy las empresas se encuentran en un entorno de requerimientos cada vez más fuertes, los cuales

resultan de distintas tendencias (Kesser et. al., 1996), entre las que se pueden destacar: la globalización de la competencia llega a cada vez mayor número de mercados; mayor proliferación de competidores resultado de los procesos exitosos de industrialización tardía; diferenciación de la demanda; acortamiento de los ciclos de producción y el desarrollo de diferentes innovaciones tecnológicas (microelectrónica, la biotecnología y la ingeniería genética). El nivel micro está relacionado a la empresa, en la cual se busca eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, por lo que muchas de las empresas están articuladas en redes de colaboración mutua.

Relación existente entre los diferentes niveles de la competitividad sistémica

Para implantar las estrategias de la competitividad sistémica, es necesaria una organización estratégica de los diferentes actores sociales, por ello, la capacidad de los patrones organizativos está muy vinculada a las estructuras de cada sociedad involucrada y, por ende, al nivel meta. En el nivel meta hay que buscar los elementos que deciden si los actores colectivos serán capaces de orientarse en la solución de problemas.

Cuando las condiciones son adecuadas en el nivel meta, las tareas a implementar en el nivel meso consistirán en: optimizar la capacidad de los actores involucrados (de las empresas, de los clusters empresariales, de las asociaciones patronales y obreras, así como de las instituciones intermedias); generar una acción coordinada entre los mismos, con objeto de generar efectos sinérgicos y cohesionar los recursos de gestión; y finalmente equilibrar los intereses propios con los intereses colectivos (Kesser et. al., 1996).

En coordinación con los niveles meso y meta se encuentran los niveles microeconómico y macroeconómico, los cuales, si son estables, permitirán un entorno adecuado a las empresas y por ende al surgimiento del desarrollo social.

En resumen, el concepto de competitividad sistémica enfatiza la importancia de aquellos factores que determinan la evolución de los sistemas económicos. Analizar los niveles micro, meso, macro y meta e investigar la interrelación entre ellos, no sólo tiene sentido a nivel de economías nacionales, sino que también resulta útil para comprender la evolución de las economías locales y regionales.

Sin embargo, frente al avance de la globalización y a la presión por alinearse y aplicar políticas de ajuste, se afirma que los Estados nacionales están perdiendo capacidad de maniobra. Ante este panorama han surgido enfoques críticos que plantean que la competitividad no se basa solo en las políticas que dejan operar al mercado, sino que es un asunto de toda la sociedad, de su capacidad de aprender y resolver problemas mediante un entramado de organizaciones e instituciones (Messner, 1997; Castells, 1997).

Las nuevas teorías de la competitividad se inscriben en una visión del desarrollo como un proceso endógeno. Esto implica que juegan un rol central las instituciones y actores presentes y partícipes en el territorio. Por tal motivo, a continuación, se analiza la competitividad territorial.

Competitividad Territorial

De acuerdo a Echeverri y colaboradores (2003), la competitividad territorial identifica cuatro componentes que se combinan de manera diferente en cada territorio:

Competitividad social: Capacidad de los agentes para actuar eficazmente y de manera conjunta sobre la base de una concepción consensuada del proyecto de territorio y fomentada por una concertación entre los distintos niveles institucionales.

Competitividad económica: Capacidad de los agentes para producir y mantener el máximo de valor agregado en el territorio mediante el refuerzo de los vínculos entre sectores y haciendo que la combinación de recursos conduzca a la conformación de activos que valoricen el carácter específico de los productos y servicios locales.

Competitividad ambiental: Capacidad de los agentes para valorizar su entorno, reconociéndolo como un elemento distintivo y garantizando, al mismo tiempo, la conservación y la renovación de los recursos naturales y patrimoniales.

Competitividad global: Capacidad de los agentes de poner en perspectiva su situación, comparándola con la de otros territorios y con la del mundo en general, a fin de hacer progresar su proyecto de territorio y de garantizar su viabilidad en el contexto de la globalización.

Estos cuatro componentes destacan la importancia de los actores locales del territorio, lo que plantea la necesidad de desarrollar capacidades para crear vínculos entre los sectores y con ello obtener el máximo de valor añadido, valorizar el entorno, y establecer relaciones con otros territorios y con el resto del mundo. Es decir, “un territorio adquiere carácter competitivo si puede afrontar la competencia del mercado y garantizar al mismo tiempo la viabilidad medioambiental, económica, social y cultural, aplicando lógicas de red y de articulación interterritorial” (Farell et al., 1999:5)

De igual manera Ayala y colaboradores (2012), señalan que la competitividad territorial acoge una visión más amplia del capital, la cual incluye al capital natural, al capital humano y social, y al capital económico., centran su enfoque en los elementos económicos, y distingue tres niveles en la que cobra importancia la actividad económica: empresa, clúster y cadenas productivas, y territorio. En este sentido, la competitividad territorial está dada por factores de entorno que son exógenos a las cadenas y a las empresas, pero endógenos al territorio.

La competitividad territorial está determinada por factores relativos a su entorno social, ambiental y global y por la competitividad de las empresas, clúster y cadenas productivas que alberga (Ayala, et. al., 2012:25)

Por lo tanto, la competitividad territorial, considera los recursos del territorio en la búsqueda de coherencia global, la forma de actuación de los agentes e instituciones, la integración de los sectores de actividad en una lógica de innovación y, la cooperación de los otros territorios y la articulación con las políticas regionales, nacionales, y con el contexto global (Farell et al.,1999).

Analizar la competitividad agroindustrial desde la visión territorial, permite identificar los elementos endógenos y exógenos que intervienen en los diferentes procesos que se realizan en la elaboración del producto. Es decir, destaca la importancia del territorio en la generación de capacidades de los actores. En este sentido, dicho enfoque es afín a los objetivos planteados en la investigación.

La competitividad territorial, como la competitividad sistémica en su escala micro, reconocen al territorio como un elemento que permite fortalecer el desarrollo de la agroindustria. Sin embargo, para el análisis de la presente investigación haré uso de la visión territorial, puesto que

me permite, analizar los elementos propios de la industria quesera de la costa de Chiapas (la tipicidad y procesamiento del queso).

El fomento a la competitividad o desarrollo de las ventajas competitivas constituye actualmente el leitmotiv de las estrategias económicas de empresas y territorios. Es un instrumento estratégico que determina la supervivencia de empresas y países, el empleo, la estabilidad económica, el equilibrio externo, y además constituye un referente fundamental de los criterios que guían la asignación de recursos públicos, la organización, la innovación y la selección de políticas tanto de empresas como de actores gubernamentales (Arón-Fuentes, et al., 2012)

Esos factores que han hecho de la búsqueda de la competitividad de las empresas, así como del desarrollo de las variables y relaciones que la favorecen en los territorios, centro de atención, tienen que ver con la preocupación de los gobiernos y de los empresarios por el desempeño competitivo. Este proceso ha ampliado paulatinamente el número de los factores y mecanismos asociados a la competitividad (Vázquez-Barquero,2010), que pueden identificarse de la siguiente manera.

1) la actual historia económica, especialmente la profundización y aceleración de la globalización económica, y la internacionalización empresarial y de la competencia; 2) el nuevo paradigma tecno económico (cuyo núcleo duro está constituido por las tecnologías de la información y la biotecnología), el acortamiento del ciclo de vida de los productos, el creciente dinamismo y segmentación de los mercados; 3) la crisis del fordismo y de la producción de gran escala, así como del nuevo paradigma industrial (sustentado en la producción flexible y la mejora continua), y 4) la mayor complejidad, conocimiento y costo que conlleva la innovación del producto (hasta el punto de hacer de ésta un proceso necesariamente compartido y sustentado en sólidas relaciones en red) (Arón-Fuentes, et al., 2012).

De lo anterior se infiere que ha sido el cambio de contexto económico, tecnológico e institucional el que ha posicionado al objetivo de competitividad como una cuestión de máxima importancia para orientar las políticas públicas. Esta situación resulta más evidente en las políticas regionales que intentan fomentar y mantener la competitividad como garantía de la estabilidad y el progreso económico de los territorios.

Por lo que, la competitividad depende de las ventajas competitivas, éstas a su vez dependen de las competencias de empresas y territorios, y dichas competencias dependen en gran medida del talento empresarial y de la capacidad para innovar, como se ha demostrado en diferentes estudios desde Schumpeter (1935) y Silva (2005). Por lo tanto, la innovación, tal como lo señala la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), es un componente fundamental para el desarrollo de la competitividad y un facilitador de los procesos endógenos del desarrollo.

En este sentido, la agroindustria al estar anclada a un territorio específico, su infraestructura (servicios de salud, educación, comunicación, et.), sus Instituciones, y políticas realizadas, contribuyen positiva o negativamente en su desarrollo. Por ello, es pertinente analizar y entender los elementos del territorio que podrían fomentar o condicionar la agroindustria, y al desarrollo local.

1.3 El desarrollo local en el contexto de la globalización

Al ser una pieza clave de la cadena de los productos agroalimentarios (locales, producidos en el territorio), el desempeño de la agroindustria está condicionada por la relación de actores e instituciones en el territorio. Por ello, en este apartado se analiza la importancia del territorio en el desarrollo de la agroindustria en el contexto de la globalización.

Como se señala en el apartado anterior, las fuentes de productividad y competitividad en la nueva economía global dependen fundamentalmente de la capacidad de generación de conocimiento y procesamiento eficaz de la información. La cual depende, a su vez, de la capacidad cultural y tecnológica de las personas, empresas y territorios.

El espacio geográfico, como perspectiva de análisis del crecimiento económico adquiere importancia en la actualidad, dado el proceso de globalización e internacionalización de la economía. La región, en todos los casos, alude a un territorio y a la dotación de recursos productivos. En ella se da un conjunto de interacciones que conforman un sistema compuesto por subsistemas productivos, institucionales y culturales, que encierran en sí un cúmulo de relaciones (capital, trabajo, flujos de intercambio, organizaciones, etc.), (Cardona et. al, 2004).

De acuerdo a Enríquez (2008), el territorio es concebido no como un espacio físico “objetivamente existente”, sino como una construcción social, es decir, como un conjunto de relaciones sociales que dan origen y a la vez expresan una identidad y un sentido de propósito compartidos por múltiples agentes públicos y privados. Es dicha identidad la que permite dar sentido y contenido a un proyecto de desarrollo de un espacio determinado, a partir de la convergencia de intereses y voluntades.

Por lo tanto, el territorio se concibe como la unidad básica de estudio y de trabajo, esta unidad se distingue porque puede ser delimitada espacialmente y por su carácter social e histórico: por un lado, es producto de las relaciones entre los pobladores y el medio físico, y por otro, esa relación es de larga data. Con lo anterior, el territorio se define como “un constructo social históricamente construido que le confiere un tejido social único, dotado de una determinada base de recursos naturales, ciertos modos de producción, consumo e intercambio, y una red de instituciones y formas de organización que se encargan de darle cohesión al resto de elementos” (Sepúlveda, 2008:11).

De igual forma, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) lo considera como “Espacio social no solamente físico, sino también antropológico, cultural y ambiental. Se diferencia de los espacios administrativos o geopolíticos, tradicionalmente definidos. Sus valores y especificidades son determinados al interior y reconocidos por el exterior, con posibilidades para generar sinergias positivas entre los diferentes actores de desarrollo (público, privado y social)” (ECADERT, 2010).

El territorio es un espacio socio-geográfico construido cultural e históricamente por la interacción entre los seres humanos y de éstos con la Naturaleza en su conjunto. El territorio constituye un sistema complejo y dinámico, con múltiples dimensiones entrelazadas, incluyendo la ambiental, económica, político-institucional, social y cultural.

Sobre la base de las condiciones biofísicas locales, transformadas por la acción humana, se crean ámbitos territoriales, enmarcados por factores socio-económicos, relaciones sociales e identidades colectivas. Los territorios cambian y se desarrollan por los procesos dinámicos de satisfacción de las necesidades de los seres que viven en ellos, como también de grupos humanos en otros lugares.

Las comunidades que conforman el territorio utilizan su base de recursos naturales para establecer sus formas de producción, consumo e intercambio, sus estrategias económicas y sus modos de vida, que expresan prácticas, principios y valores regulados por determinados sistemas de organización social, político e institucional. Por lo tanto, el territorio está asociado a un sentido de identidad y pertenencia, producto de su historia. Su organización se sustenta en una trama de tejidos sociales que permite a la población manejar situaciones de incertidumbre, solucionar problemas comunes, construir un proyecto de futuro y lograr aspiraciones compartidas (ECADERT, 2010).

En este sentido, el territorio, como producto social e histórico, se construye con los saberes y conocimientos, valores, representaciones culturales y actitudes, experiencias, prácticas, aprendizajes y la conducta social de quienes lo habitan. Cada territorio tiene una identidad cultural que influye en cómo se relacionan estos grupos humanos con el ambiente, la economía y las redes sociales. La identidad es una expresión fundamental de la cultura y evidencia un sentido de pertenencia, participación y autorrealización. Esa identidad da significado y continuidad a las formas de actuación humana, al expresar lealtades, tradiciones y proyectar imágenes de futuro, (Sepúlveda, 2008).

En la búsqueda de alternativas a la visión del desarrollo como crecimiento económico, se ha impuesto un cambio de actitud y visión donde cobran mayor relevancia los aspectos territoriales y las formas de gestión empresarial y tecnológicas. Bajo esta perspectiva, según Storper y Worker (1995), comenzó a adquirir mayor importancia el análisis de las potencialidades endógenas de cada territorio, incluyendo en ello los factores no económicos (sociales, culturales, históricos, institucionales, etc.), los cuales también son decisivos en el proceso de crecimiento económico local.

En América Latina las iniciativas locales se apoyan en un enfoque del desarrollo de las ciudades y regiones, que señala como factores estratégicos las capacidades de cada territorio (Vázquez-Barquero, 2015). El desarrollo local emerge como un nuevo modelo de análisis que incluye las empresas locales, la capacidad de innovación y el aprovechamiento del potencial de desarrollo existente en las regiones. Bajo esta visión el proceso de desarrollo surge “desde abajo”, en la búsqueda de una reducción de la dependencia de los gobiernos y agentes económicos del exterior.

Sin embargo, la intervención gubernamental es necesaria, porque el mercado por sí sólo es insuficiente para asegurar el surgimiento de talentos locales, la creación de empresas competitivas y la supervivencia en un mercado globalizado (Cardona et. al, 2004). Por lo tanto, la complejidad del desarrollo local como concepto y como proceso evidencia que más allá de las dimensiones económicas, existe un marco institucional, social, político y cultural que influye en el ámbito local.

En este sentido, el crecimiento aparece como un proceso intangible que depende de elementos tangibles (acumulación de capital físico y humano), y de una adecuada organización y estructura interna de las regiones que garantice la creación de unidades productivas y la aparición de emprendedores que potencialicen el crecimiento territorial. Por lo tanto, el crecimiento del territorio estaría dado por un conjunto de factores exógenos y endógenos del territorio.

En particular, las empresas y/o industrias son parte esencial en el proceso de desarrollo en la medida en que los esfuerzos dedicados al desarrollo tecnológico y las actividades de investigación y desarrollo las posicionan como promotoras de la competitividad y progreso económico. Así, la localización constituye un importante punto de encuentro entre la organización industrial y las instituciones o actores coexisten en el territorio.

Porter (1990), argumenta que la competencia local tiene un impacto positivo en el crecimiento, ya que acelera la imitación y el grado de innovación de las empresas, asume que la competencia local acelera la adopción de nuevas tecnologías y como consecuencia, estimula el crecimiento económico. Por lo que, el crecimiento económico en ciertos territorios o regiones, dependerá del grado de especialización o de diversificación de su aparato productivo y del nivel de competencia local que se establezca en ese mercado.

El territorio, como expresión de las dinámicas macro (geografía económica), meso (políticas e incentivos) y microeconómicas (organización industrial), es el resultado de la construcción de relaciones entre el espacio sectorial y el espacio geográfico (Cardona et. al, 2004). Ello convierte al crecimiento económico en un proceso de desarrollo endógeno más que exógeno, porque cada vez depende más del fortalecimiento del capital social y la organización de la producción, de las mejores relaciones interinstitucionales e interempresariales y de las convenciones que se crean en torno a una región.

El desarrollo local no tiene límites territoriales claros, ya que algunas experiencias se han desarrollado a nivel comunitario o municipal, mientras que otras han ocurrido en la escala regional. Sin embargo, es posible identificar en todas ellas, la construcción social e histórica de nodos territoriales, que permiten a los actores encontrarse para estructurarse y movilizarse con base en sus potencialidades y en su matriz cultural (Vázquez-Barquero, 2000; Boisier, 2005).

Más allá del análisis estrictamente económico, Madoery (2005) plantea la necesidad de recrear la idea de ciudadanía, a través de un espacio público de participación, que implica superar la actitud pasiva. La necesidad de un accionar conjunto para el logro del desarrollo no supone negar la existencia del conflicto social ni las relaciones de poder, pero sí la construcción de un proyecto político concertado en el contexto de las relaciones de fuerza y contradicciones sociales.

En resumen, el desarrollo local es un proceso complejo que contempla múltiples dimensiones interrelacionadas. Desde un enfoque económico, las iniciativas de desarrollo local pretenden generar las condiciones para que el entorno territorial en el que desarrollan su actividad las empresas, facilite la innovación, la formación de redes de cooperación y el crecimiento. La concepción endógena del desarrollo local, supone entender el mismo como un proceso liderado por los actores locales, que tiene la finalidad de mejorar la calidad de vida y satisfacer de manera creciente las necesidades de la población. El rol del Estado en sus diferentes jurisdicciones es central para liderar el proceso de desarrollo, pero también se requiere de la actuación concertada de otros actores del sector privado, empresas y asociaciones, y la vinculación con el sistema educativo y de investigación (Varisco, 2007).

1.4 El papel económico y social de la agroindustria

A lo largo de la historia la agricultura y la industria han sido consideradas como dos sectores separados tanto por sus características como por su función en el crecimiento económico. Sin embargo, esta opinión ha dejado de ser ya adecuada, por una parte, se ha reconsiderado y reevaluado la función de la agricultura en el proceso del desarrollo desde el punto de vista de su contribución a la industrialización y su importancia para un desarrollo armónico y una estabilidad política y económica.

Posteriormente debido a las formas de producción, empieza a presentarse una diferenciación en las empresas agroindustriales: la agroindustria propiamente dicha, con presencia de economías de escala y métodos administrativos modernos, y la agroindustria rural, basada en economías campesinas, que generan valor agregado a través de procesos de poscosecha y transformación de productos primarios (López y Castrillón, 2007).

Por ello, en este apartado en un inicio se analiza la evolución conceptual de la agroindustria y sus características, para después, centrarse en sus aportes y críticas y, en segundo lugar, se analiza los agronegocios, como una forma en que se ha transformado la agroindustria en el marco de la globalización.

Una definición común y tradicional de la agroindustria se refiere a la subserie de actividades de manufacturación mediante las cuales se elaboran materias primas y productos intermedios derivados del sector agrícola (FAO, 1997). Asimismo, la agroindustria es considerada como “un constructo social e histórico... un conjunto de procesos y relaciones sociales de producción, transformación, distribución y consumo de alimentos (frescos y procesados), en diferentes escalas espaciales” (Fletes, 2006).

Por lo tanto, la agroindustria interviene directamente o indirectamente en la producción agraria, la cual involucra procesamiento y comercialización del producto, tal como lo mencionan Priego, et. al.

El concepto de agroindustria agrupa a todos los participantes en la industria agraria, que no sólo son los proveedores de tierra, capital y trabajo, sino también a las instituciones del mercado para el movimiento de los artículos, así como a las instituciones y mecanismos de coordinación entre sus componentes. (Priego Padrón, et. al., 2012:96)

Es decir, comprende la fase de producción agrícola propiamente dicha, pasando por las labores de tratamiento pos-cosecha, procesamiento y comercialización, en el trayecto que recorren los productos del campo hasta llegar al consumidor. El sistema agroindustrial es por lo tanto un conjunto de todas las personas y organizaciones que participan.

Por su parte, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) define a la agroindustria como la actividad empresarial que permite la agregación y retención de valor en

zonas rurales, de productos agrícolas, pecuarios, pesqueros y forestales, originados en unidades de economía campesina o de agricultura familiar, mediante la aplicación de prácticas de empaque, secado, almacenamiento, clasificación, transformación y conservación (IICA, 2010).

Por lo tanto, una característica de la agroindustria es su capacidad integradora entre el productor y el transformador industrial. Otra es su intersectorialidad, es decir, las relaciones que le afectan por medio de distintos componentes o acciones derivadas de instrumentos de políticas tales como la planificación, el análisis de mercado, el transporte, etcétera (Priego Padrón, et. al., 2012).

Con lo anterior, la agroindustria puede concebirse como un proceso de producción social que acondiciona, conserva y transforma las materias primas cuyo origen es la producción agrícola, pecuaria y forestal, que abarca desde su beneficio o primera agregación de valor, hasta la instancia que generan productos finales con mayor grado de elaboración.

Otros enfoques sobre la agroindustria y el concepto de agronegocios

No obstante, las anteriores perspectivas que destacan el aporte económico y social de la agroindustria, a nivel global se ha construido un acercamiento que resalta el grupo de empresas agroindustriales (complejo agroindustrial), el cual toma control de las transformaciones del sistema alimentario global, en perjuicio de los pequeños productores, y de los territorios rurales.

El desarrollo de la agroindustria global estuvo acompañado por el empobrecimiento de muchas comunidades campesinas, asimismo, la expansión de la frontera agrícola significó la destrucción de bosques, praderas y pantanos. La existencia de comida abundante y barata estuvo acompañada de hambre, de enfermedades relacionadas a la alimentación y de una epidemia de obesidad. En el proceso, las formas industriales de producción, procesamiento y distribución fueron desplazando a los sistemas alimentarios locales, nacionales y regionales. (Holt y Patel, 2012)

Una de las expresiones más trascendentes del cambio mundial es sin duda la acelerada integración global de la producción, o sea, la formación de densos encadenamientos o redes que unen empresas dispersas en múltiples localidades del mundo. En la década de los ochentas, las redes globales de producción representan un salto exponencial en la organización y

funcionamiento de la economía mundial, y marca un parte aguas entre el sistema de producción organizado sobre bases primordialmente nacionales y el organizado crecientemente sobre bases globales (Pozas, et. al., 2010:13).

La demanda de alimentos y productos agrícolas en el mundo está sufriendo cambios sin precedentes, el aumento tanto del ingreso per cápita, como de la urbanización y del número de mujeres trabajadoras ha incrementado la demanda de materias primas de alto valor, de productos procesados y de alimentos preparados (FAO, 2013).

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), en el mundo existe una tendencia hacia dietas que incluyen una mayor cantidad de alimentos de origen animal, como pescado, carne y productos lácteos, que aumenta a su vez la demanda de cereales, la que constituye un incentivo al desarrollo de las agroindustrias, misma que son consideradas por dicho organismo como motores eficientes de crecimiento y desarrollo (FAO, 2013)

Por lo tanto, a medida que se extienden las redes globales, se multiplica la producción de riqueza y se definen las reglas de reparto de la misma, dando lugar a las actuales jerarquías de la organización mundial de la economía. En la cúspide se mantienen las empresas transnacionales, pero ahora transformadas en poderosos coordinadores de redes dispersas geográficamente (Pozas, et. al., 2010).

En los eslabones más bajos se ubican las empresas y trabajadores de países atrasados, cuya aportación vale más por su bajo costo que por su contenido, lo que significa que son fácilmente reemplazables. En medio de esos dos niveles, se encuentran firmas con alta proporción de trabajadores del conocimiento, tales como especialistas en ciencia e ingeniería, que provienen en su gran mayoría de las economías dinámicas de Asia, incluyendo China y la India (otros contingentes provienen de Rusia, Brasil y países de Europa central y del Este). En este nivel se encuentran también empresas que, aunque no cuentan con la capacidad de innovación de los países líderes, han desarrollado estrategias de organización para la ejecución de proyectos complejos de tecnología intermedia a costos competitivos internacionalmente (contratistas globales de manufactura) (Ibid, 2010).

Ante los desafíos asociados con esta nueva realidad, entre los que se incluyen la innovación tecnológica, el aumento de las escalas de operaciones, la coordinación de actividades de manera vertical y horizontal y las nuevas formas institucionales de gobierno, como las normas de calidad e inocuidad alimentaria, los derechos de propiedad intelectual y contratos, todo ello exige cambios fundamentales en la organización y conducta de las empresas agroindustriales y sus relaciones económicas con otras partes del sistema agroalimentario (Reardon & Barrett, 2000). De manera que para competir en un mercado cada vez más dominado por el centro comercial, los productores tienen que adaptarse a las normas establecidas para ellos y asegurar cantidades suficientes.

Agronegocio: Características y conceptualización

El concepto de agronegocio surge en 1950 sobre la base de la Escuela de Pensamiento Económico Neoclásica, con los aportes de Wassily Leontieff (matriz Insumo-Producto). En 1957, Davis y Goldberg, consideran al agronegocio como la suma total de las operaciones involucradas en la manufactura y la distribución de la producción agrícola, operaciones de producción en el campo, en el almacenaje y distribución de commodities.

Un sistema de Agronegocios de commodities engloba a todos los participantes involucrados en la producción, procesamiento y marketing de un producto agrícola. Se centra en las interrelaciones entre el sector agropecuario con otros sectores de la economía, siguiendo el proceso productivo (Ledesma, 2004).

Para la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), el agronegocio es “el conjunto de actividades empresariales que se llevan a cabo desde la granja hasta la mesa. Abarcan el suministro de insumos agrícolas, la producción y transformación de los productos agrícolas y su distribución a los consumidores finales”. Según la FAO, los agronegocios son uno de los principales generadores de empleo e ingresos en todo el mundo.

Asimismo, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) define a los agronegocios como un sistema integrado de negocios enfocado en el consumidor, que incluye los aspectos de producción primaria, procesamiento, transformación y todas las actividades de almacenamiento, distribución y comercialización, así como los servicios, públicos y privados, que son necesarios para que las empresas del sector operen competitivamente (IICA, 2010).

Con lo anterior, el agronegocio considera a la agricultura como un sistema de cadenas de valor que se centra en dar satisfacción a las demandas y preferencias del consumidor, mediante la incorporación de prácticas y procedimientos que incluyen todas las actividades dentro y fuera de la unidad de producción; es decir, considera todas las dimensiones de la agricultura y acepta que sus productos no siempre son el resultado de la simple producción de alimentos.

Bajo la visión de agronegocio, Ledesma (2004) señala que, el productor agrícola ya no puede salir a vender lo que produjo, sino producir lo que tiene mercado de compra. Primero debe conocer la necesidad y luego saber cómo proveerla. Todo productor debe saber qué, cómo y para quien producir. Una vez definidos estos datos, habrá de decidir si emprende un negocio de commodities (bienes indiferenciados) o de especialidades (bienes diferenciados). Estos últimos no requieren de alta escala, pero deben centrarse en las expectativas del cliente. La focalización habrá de concentrarse en la identificación de nichos, aplicando herramientas de marketing, basándose en la innovación permanente (Ledesma, 2004).

Críticas sobre la operación del agronegocio

Unas de las críticas hechas al agronegocio es el saqueo ambiental (extracción de recursos), como resultado del tipo de agricultura comercial de monocultivo (creadora de desiertos verdes) o como resultado de las modificaciones climáticas producidas por un modo aberrante de producción y de consumo basado en el lucro de las grandes empresas y en el extractivismo sin límites y la depredación del agua, el aire, los bosques y los suelos (Almeyra, 2012; Gras y Hernández, 2013).

En ese sentido, es importante analizar los procesos que acompañan el desarrollo del agronegocio. Esto con la intención de destacar la perspectiva que se desea utilizar en esta tesis, a saber, la cualidad dinamizadora y la contribución económica de la agroindustria, cuando esta recupera elementos endógenos, como su base local (propietarios locales), insumos locales, aspectos de identidad y conocimientos del propio territorio. Para ello, entonces, a continuación, analizamos tres casos o procesos (la producción de soya en Latinoamérica, de palma de aceite en Chiapas, y aguacate en Jalisco) en donde la tónica ha sido lo contrario, es decir la presencia de capitales externos sin consideración del territorio.

Guillermo Almeyra, señala que el agronegocio, principalmente el transicional ha traído grandes consecuencias al medio ambiente, retoma el caso de la soya en Latinoamérica. Menciona que, la soya crea un desierto verde que clausura poblados, elimina fauna y flora, provoca migraciones masivas de campesinos, empobrece los suelos reduciendo la rotación de los cultivos y conduciendo a la expansión soyera a costa de la ganadería, la industria láctea, los cereales y productos básicos para la alimentación humana y otros cultivos aceiteros y de fibras naturales.

Esta producción de soya ocupa tierras cada vez más marginales en Argentina, Bolivia, Paraguay y Brasil y los insecticidas que emplea están acabando con las abejas (y la producción y exportación de miel), las mariposas y los insectos polinizadores y los pájaros, batracios y peces que devoraban los mosquitos productores de enfermedades como el dengue hemorrágico.

Por lo tanto, considera que el agronegocio, contribuye a la deforestación mediante la extensión de la frontera agrícola, de modo que agrava el problema social en el campo, hace más caros los alimentos que son desplazados por la producción soyera, utiliza la tierra para producir combustibles para los automóviles, reforzando así la dependencia de este medio de transporte despilfarrador de energía para su producción y que está en manos de grandes empresas extranjeras.

Almeyra argumenta que en el fondo de la cuestión del agronegocio está la subsunción de la agricultura (y de las zonas rurales) por el capital financiero que busca los sectores donde puede obtener más lucro, dejando de lado toda otra consideración social o ambiental. No hay inversión para el desarrollo: hay en cambio depredación, despojo, utilización brutal del aire, el agua, la tierra, los minerales como simples insumos que es posible explotar a fondo y hasta agotar para después desplazarse a otros lugares (Almeyra, 2012:23).

Otro caso, sobre la palma de aceite, Fletes y Bonanno (2015), hacen un análisis de las dinámicas de reestructuración promovidas por el Estado, y las iniciativas de pequeños productores en Chiapas. Señalan que, si bien ha generado atractivos ingresos, hay problemas de degradación ambiental, debilitamiento de los sistemas de producción y suministro de alimentos y desigualdad en los ingresos captados por los actores participantes. Ello sucede a pesar de que en Chiapas no se ha utilizado el aceite de palma en la elaboración de biocombustibles, sino para venderlo a empresas refinadoras de aceite para la industria alimentaria y cosmética.

En Chiapas, cerca del 20 por ciento de la producción de alimentos local (arroz, maíz, frijol y plátanos) fue reemplazada por palma, esto debido a que se dedican más tierra a cultivos industriales (palma de aceite), por lo tanto, se envían menos cultivos alimentarios a los mercados y hay menos alimento disponible para autoconsumo (Fletes y Bonanno, 2015).

Los ganadores en el negocio de los biocombustibles (Chiapas se encuentra en una fase inicial) se ciñen a los siguientes actores: a) los países europeos y Estados Unidos que, en su afán por cumplir con sus obligaciones dentro del Protocolo de Kyoto, están empeñados en cambiar sus sistemas energéticos con base en combustibles fósiles por biocombustibles; b) la industria biotecnológica, cuyo ejemplo más paradigmático es la nueva asociación creada por la petrolera British Petroleum y Du-Pont; 3) la industria petrolera y d) la automovilística (Fletes et al., 2013).

Concluyen que el dinamismo contradictorio del sistema agroalimentario, y el modelo político que lo fomenta, reduce las oportunidades para los pequeños productores y acentúa sus precarias condiciones de producción y supervivencia. Además de degradar los recursos naturales, debilita los sistemas locales de provisión de alimentos. La proliferación de monocultivos favorece una mayor vulnerabilidad frente a las fluctuaciones de mercado, y el riesgo de enfermedades que pueden exterminar tales especies (Ibíd).

Otro caso importante es la producción de aguacate en el sur de Jalisco, del que México es el principal productor. Macías y Sevilla, (2015) hacen un amplio análisis la dinámica de la agroindustria aguacatera del lugar.

Las características de este producto de alto valor agregado y su potencialidad productiva en la región pueden ser detonante de mayor crecimiento económico local. Sin embargo, su futuro y el del territorio se encuentran en riesgo, de no existir un crecimiento planeado y controlado de las huertas que impidan su expansión en detrimento de otros recursos claves para la sustentabilidad del territorio (Macías y Sevilla, 2015).

La frontera en expansión del aguacate es uno de los mayores desafíos para los bosques del sur de Jalisco, pero es particularmente grave en el caso del Nevado de Colima, la montaña más elevada y joven de toda esa región. A pesar de aparentar ser un buen negocio, a la larga, la pérdida de agua y de suelo y la fragmentación del bosque es más costosa que todas las ganancias

de corto plazo. Además, la devastación del bosque-- ocasionada por ese monocultivo genera también plagas oportunistas (Ibíd.).

En los casos anteriores, se pueden identificar la prevalencia de prácticas de monocultivo, que a la larga ocasionan deterioro del territorio mediante el uso descontrolado de agroquímico, así como la escasez de alimentos locales. El Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), señala que los agroquímicos permanecen durante meses en el suelo y afectan cursos de agua. Sin embargo, el principal objetivo del modelo actual es maximizar la renta con una mirada de corto plazo, poniendo en una situación crítica al sistema agroalimentario (INTA, 2015).

Con los elementos anteriores se demuestra que, si bien el agronegocio tiene ciertas virtudes (alta capacidad productiva, mayor alcance en la cadena), en la mayoría de los casos trae graves consecuencia para el medio ambiente y la población local. Por ello, es permitente una producción integral, que no solo tenga una visión productivista, sino que también tome en consideración aspectos ambientales, sociales y culturales del territorio. En este sentido se analiza las características de la agroindustria rural.

La Agroindustria Rural

Las drásticas transformaciones en el contexto internacional como regional, obligan a redefinir la visión que tradicionalmente se tenía sobre el sector agropecuario en América Latina y el Caribe. Los esquemas de desarrollo privilegian la inserción en el nuevo marco multilateral, el énfasis se centra en planteos integracionistas y la racionalización de las funciones del Estado. Estos son algunos ejemplos de los cambios que impactan de manera directa sobre el sector agropecuario y que avalan la emergencia de una agricultura ampliada³.

El concepto de Agroindustria Rural (AIR) parte de una serie de trabajos realizados en la década de 1970 en América Latina a partir del reconocimiento de la importancia económica y social que tenía la transformación agroalimentaria a pequeña escala, las tecnologías autóctonas de transformación y el consumo de alimentos para los pequeños productores agropecuarios y las

³ La agricultura ampliada, sustentada en los ejes de competitividad, equidad y sustentabilidad, presupone la existencia de un sector dinámico, que da especial importancia a los aspectos de transformación de la producción primaria, generando así fuertes encadenamientos tanto “hacia atrás” como “hacia adelante” en la cadena (IICA, 1997)

comunidades de consumidores de bajos ingresos (ALTERSYAL, 1981 citado en Grass-Ramírez, y Aguilar-Ávila, 2012).

En la década de 1980 se crea la propuesta de Agroindustria Rural, que se relaciona con la transformación de las materias primas agropecuarias en las mismas zonas donde son producidas. Esta concepción permitía ampliar el valor agregado a las producciones primarias en los mismos espacios de producción, generando, en consecuencia, mayores dinámicas económicas en los territorios donde se llevaban a cabo, además de servir como instrumento para generar empleos y mejorar la comercialización de la producción agropecuaria (Grass-Ramírez, y Aguilar-Ávila, 2012).

Las agroindustrias rurales de América Latina comenzaron a ser estudiadas por el PRODAR (Programa de Desarrollo de la Agroindustria Rural en América Latina y el Caribe con sede en el IICA- Perú); allí se identificó cómo en algunos territorios se presentaban concentraciones de agroindustrias rurales donde se transformaban alimentos que contaban con un valor agregado especial, además de que incorporaban un saber hacer que se había transferido de generación en generación; este aspecto le otorgaba al alimento un valor simbólico especial que era reconocido por los habitantes del territorio, llegando al punto de hacerlo parte de su patrimonio cultural (Ibíd.).

El Programa Cooperativo de Desarrollo de la Agroindustria Rural para América Latina y el Caribe (PRODAR/IICA), definió a la agroindustria rural como: la actividad que permite aumentar y retener en las zonas rurales, el valor agregado de la producción de las economías campesinas a través de la ejecución de tareas de poscosecha en los productos procedentes de explotaciones silvoagropecuarias, pesqueras y acuícolas tales como la selección, el lavado, la clasificación, el almacenamiento, la conservación, la transformación, el empaque, el transporte y la comercialización (Riveros, 1999).

El valor agregado hace alusión a las empresas que agregan valor a la producción primaria de las economías campesinas. Sin embargo, se trata no sólo de aumentarlo sino de retenerlo en las zonas rurales, es decir agregar valor y a la vez permitir que se quede en las zonas donde está la producción primaria.

De acuerdo a Riveros (1999), el termino de agroindustria rural involucra a las actividades que tienen que ver principalmente con agregación de valor a la producción primaria, sin considerar el límite de tamaño. De igual manera, cuando se habla de agroindustria, de pequeña y mediana empresa, de agroindustria rural y microempresa rural, se deben establecer diferencias. En ese sentido, la agroindustria rural se concibe como una parte de la agroindustria, es decir la parte en que se está agregando y reteniendo valor en las zonas rurales.

En síntesis, las AIR se pueden distinguir por: a) su origen: tradicionales o inducidas por proyectos de desarrollo; b) el tipo de productos: campesinos, de terruño, artesanía alimentaria, entre otros; c) su organización: cooperativas y asociaciones campesinas, agricultura familiar, otras; d) los procesos de innovación que atraviesan; e) Sus articulaciones hacia atrás con los productores agrícolas y; f) sus articulaciones con los mercados: locales, nacionales e internacionales (Boucher, 2004).

Unas de las características fundamentales de la AIR son: a) Aumentar y retener en las zonas rurales el valor de la producción agropecuaria, elevar ingresos y crear puestos de trabajo, b) contribuir a la seguridad alimentaria: (empresas rurales vinculadas con el mercado y el comercio), y c) fortalecer de las estructuras sociales locales (Riveros, 1997).

Sin embargo, la AIR no sólo se ha enfrentado a la persistencia e incluso al aumento de la pobreza rural que se buscaba reducir, sino que adicionalmente, a la liberalización comercial, que implica un aumento de la competencia tanto por la producción nacional como en relación a las importaciones, afecta tanto a los productos finales como las materias primas. Tal es el caso de la leche y los productos lácteos locales, los cuales deben competir no sólo con los productores nacionales de gran escala, sino también con productos elaborados a partir de leche en polvo importada y sustitutos (caseinatos, grasa vegetal) así como con productos procesados (quesos, mantequilla) (Boucher, 2015).

Además, como bien señala Boucher, la agroindustria rural presenta dificultades para acceder a ciertos mercados pues se han endurecido las reglas sanitarias, los controles y normas para la exportación. La aplicación de estas normativas implican procedimientos complicados y costosos para los cuales las AIR no están preparadas por lo que les resulta muy difícil cumplir. Tal es el caso del queso fresco que se debe procesar con leche pasteurizada para poder exportar, y que resulta imposible cumplir para las pequeñas agroindustrias queseras artesanales.

No obstante lo anterior, Boucher (2015) señala tres características propias de las AIR que justifican por qué deben de ser por impulsadas como factor del desarrollo rural:

En primer lugar, la AIR representa un medio de desarrollo de las capacidades de las personas que habitan en las zonas rurales, en particular en aquellas más aisladas y pobres. Estas capacidades ayudarían a fortalecer las aptitudes empresariales de las AIR (organización, manejo empresarial, capacitación en y para el trabajo) permitiendo a los agricultores de estas regiones aumentar el valor de su producción agrícola, con lo cual lograrían ingresos complementarios, mientras que al mismo tiempo obtendrían también satisfacciones personales (autoestima, revalorización de la identidad cultural).

En segundo lugar, la AIR puede desempeñar un papel para favorecer la integración de los pequeños agricultores en las dinámicas del desarrollo en la medida en que las éstas permitan la puesta en el mercado de sus productos.

Finalmente, las relaciones que se pueden establecer entre la agroindustria rural y el territorio pueden propiciar la revalorización de: productos típicos, saber-hacer locales, medio ambiente, turismo, así como también de redes de subcontratación, formas de solidaridad y reciprocidad, coordinación y cooperación territorializada.

A través de un proceso de activación y, en combinación con otros recursos exógenos, los recursos específicos localizados en un territorio dado, permiten a las AIR establecer estrategias para insertarse en las cadenas productivas y/o en nuevos mercados. La constatación de esta relación entre AIR y territorio es lo que permitió generar nuevas reflexiones en torno a las concentraciones de las agroindustrias. De igual forma, es esta consideración lo que llevó también a la formulación de la noción de los Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL) (Boucher, 2015).

1.5 Los Sistemas Agroalimentarios Localizados

En el contexto de la liberalización comercial y de la actual crisis, la agroindustria rural se enfrenta a nuevos desafíos relacionados con la emergencia de nuevas exigencias de los consumidores, rápidos cambios en los circuitos de distribución y una mayor competencia por la

importación de productos, lo que se agrava ante la persistencia de altos niveles de marginación y pobreza en las zonas rurales.

Una respuesta a esta problemática podría venir de la explotación de las interrelaciones que hay entre la AIR y el territorio examinadas bajo un nuevo enfoque de reflexión denominado Sistema Agroalimentario Localizado (SIAL) (Boucher, 2015).

La noción del sistema agroalimentario localizado se inicia con la escuela francesa, sin embargo, Marshall y Krugman fueron los primeros en identificar los beneficios tecnológicos y económicos que tienen las empresas de un mismo sector cuando éstas se encuentran concentradas geográficamente. Posteriormente, en las décadas de 1970 y 1980, los *neomarschalianos* Beccatini y Cappechi retoman el concepto de Distrito Industrial para realizar análisis de sistemas industriales al norte de Italia, además de que descubren la importancia de las redes sociales y la confianza en los procesos de construcción de identidad territorial. En Francia, estos conceptos son retomados por Courlet, Pecqueur y Colletis, quienes desarrollan la noción de Sistema Productivo Localizado (SPL), el cual se asocia a una forma de desarrollo construido a partir de las dinámicas endógenas en un territorio.

Pecqueur (1992) incorpora el concepto de territorialidad como recurso estratégico de los actores económicos, e identifica cuatro elementos: el sentido de pertenencia, la transmisión de saberes tácitos, la permanencia en el tiempo y la importancia de los actores individuales. Los anteriores elementos fueron el punto de partida para el análisis de las relaciones entre los efectos de la proximidad geográfica y organizacional, y las dinámicas económicas (Grass-Ramírez, y Aguilar-Ávila, 2012).

La proximidad geográfica de los actores favorece la confianza entre los actores, crea una identidad y permite reducir los costos de transacción y organización en un espíritu de competencia-cooperación, asimismo permite desarrollar competencias colectivas en un sector determinado. Además, facilita el aprendizaje en los marcos productivo, tecnológico y comercial. Por lo tanto, la identidad territorial no es un simple hecho previo, también puede construirse por la acción colectiva (Boucher y Desjardins, 2005).

Posteriormente los investigadores Schmitz (1995, 1998), Nadvi y Schmitz (1999), Altenburg y Meyer-Stamer (1999) recogen los conceptos de Porter sobre clústeres y los aplican en

concentraciones geográficas de empresas pertenecientes a un mismo sector y ubicadas en Latinoamérica; allí identifican los beneficios en esta forma de organización empresarial por la capacidad de atraer a una mayor cantidad de clientes, pero muy especialmente en la importancia que tiene la acción colectiva en los procesos de activación de recursos, logrando superar las externalidades pasivas. Tales perspectivas serán retomadas en la elaboración del concepto de Agroindustria Rural (AIR) y más adelante para el fortalecimiento del enfoque de Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL) (Grass-Ramírez, y Aguilar-Ávila, 2012).

La propuesta del SIAL parte de que los productos producidos en la agricultura familiar son transformados en pequeñas unidades productivas que utilizan el saber-hacer local, las cuales están articuladas al mercado y pueden satisfacer las necesidades básicas del consumo local, además están inscritas en un proceso de desarrollo rural, con fuerte impacto social y económico (Boucher, 2011). Dicha transformación le confiere un valor agregado al producto, que les concede un valor único, y si bien, no es reconocido por el consumidor tradicional, sí lo es por aquellos consumidores pertenecientes a mercados diferenciados, los cuales están dispuestos a pagar por estos productos precios superiores a los presentes en los productos no diferenciados.

El enfoque SIAL nace en la segunda mitad de la década de 1990 en la escuela francesa con J. Muchnik y D. Sautier, ante un intento de respuesta a las nuevas exigencias del contexto (modelo de desarrollo neoliberal) y especialmente ante la necesidad de desarrollar un enfoque sistémico que permitiera visualizar las interacciones entre actores, productos, técnicas, saber-hacer e instituciones en los sistemas de producción (Grass y Aguilar, 2011).

El sial es un sistema constituido por organizaciones de producción y de servicio (unidades agrícolas, empresas agroalimentarias, empresas comerciales, etc.) asociadas mediante sus características y su funcionamiento a un territorio específico. El medio, los productores, las personas, las instituciones, su saber-hacer, sus comportamientos alimentarios, sus redes de relaciones; se combinan en un territorio para producir una forma de organización agroalimentaria en una escala espacial dada. (Muchnik y Sautier, 1998).

A lo largo de los años el concepto de SIAL se ha extendido ampliamente. Conformando una red de trabajo, se han constituido varios grupos que contribuyen a este proceso: un grupo de interés científico (GIS, por sus siglas en francés) dedicado a este tema en Francia, el Grupo de investigación europeo (ERG, por sus siglas en inglés) la red Sial en América Latina. Sin embargo,

el SIAL no se considera un concepto finalizado por lo que aún se está incorporando y consolidando nuevos elementos.

El enfoque SIAL se caracteriza por los siguientes elementos: 1) su naturaleza interdisciplinaria y la diversidad de herramientas conceptuales utilizadas; 2) la diversidad de situaciones que enfrentan, 3) la creciente demanda institucional relacionada con la utilidad, o con otros aspectos, del concepto de los SIAL como herramienta para guiar los procesos de innovación territorial (Boucher, 2012).

El SIAL toma en cuenta diferentes combinaciones y niveles de integración. Por un lado, la integración de los actores, prácticas y usos, y por otro lado, integrar la producción y el consumo, la relación entre identidades alimentarias y los mecanismos de calificación de los productos (Indicación Geográfica, Denominación de Origen registrada, etc.) o las técnicas de producción y la reproducción de la diversidad biológica. Este último, constituye un elemento esencial para la valorización territorial del producto. En este sentido, Sanz, 2010, plantea que:

La existencia de un patrimonio natural y cultural típico de cada territorio rural constituye el recurso específico necesario para generar atributos diferenciales en los productos alimentarios identitarios, que a su vez constituyen los recursos necesarios para emprender estrategias de diferenciación de los productos alimentarios, mediante estrategias de calidad (Sanz, 2010: 3)

Existe una pluralidad de vínculos entre el territorio y los productos alimentarios típicos o específicos, incluidos tanto los que están relacionados con el medio físico, clima, suelo, ecosistema, etc., como con el medio social y más. Como resultado de estos vínculos, los productos alimentarios identitarios presentan una serie de atributos específicos, que se agrupan en torno a un binomio calidad y territorio, combinando en cada caso de forma variable atributos tales como la calidad organoléptica, la tipicidad, la relación con la gastronomía local, la seguridad alimentaria o el respeto por el medio ambiente, entre otros aspectos (Sanz, 2010)

Boucher (2012), señala que el territorio, y no el producto, es factor que delimita los SIAL; en este sentido se toman en cuenta diferentes sectores de las actividades territoriales, así como otros usos de los territorios rurales (turismo, cultura, etc.). Por lo tanto, la integración de las diferentes actividades se convierte en uno de los objetivos del SIAL.

El SIAL tiene sus nociones en el desarrollo endógeno o local, que de acuerdo con Enríquez (1997) constituye un complejo proceso de concertación entre el conjunto de agentes que interactúan dentro de los límites de un territorio determinado, con el propósito de impulsar un proyecto común que combine la generación de crecimiento económico, equidad, cambio social y cultural, sostenibilidad ecológica, enfoque de género, calidad y equilibrio espacial y territorial con el fin de elevar la calidad de vida y el bienestar de cada familia y ciudadano que viven en ese territorio o localidad.

Activación del SIAL

El proceso de activación es el proceso fundamental por el cual se realiza la valorización de los recursos de un territorio dado. Radica en la distinción entre recursos genéricos que se pueden encontrar en varias localizaciones y recursos específicos, anclados territorialmente, y por tanto es fuente de ventaja competitiva. Los SIAL poseen ventajas competitivas que están estrechamente asociadas con la activación de sus recursos específicos (productos, saber – hacer, redes de actores, instituciones, entre otros), y su capacidad de combinar estos con recursos externos al territorio (Boucher, 2006).

Boucher y Desjardins reconocen entonces, al menos, la necesidad de dos etapas para la activación de un SIAL:

La primera llamada “acción colectiva estructural”, se relaciona con la creación de un grupo que puede ser una asociación, una cooperativa u otra forma de organización. La segunda llamada “acción colectiva funcional” relacionada con la construcción de un recurso territorializado, en relación con la calidad, marca colectiva, denominación de origen, entre otros (Boucher y Desjardins, 2005: 17).

En efecto, por ejemplo, en el caso de las agroindustrias queseras analizadas en esta investigación, se ha identificado como las unidades queseras buscan consolidarse gracias a un proceso de activación que se ha venido desarrollando en varias etapas. En primer lugar, gracias al reforzamiento cada vez más fuerte de todos los actores del sistema (lecheros y queseros) y la constitución de “acciones colectivas estructurales” tipo asociaciones de productores como la Asociación Ganadera Local y regional. En segundo lugar, por la aparición “acciones colectivas funcionales” tipo las marcas colectivas como “Chiapas Centenario” Queso Crema de Chiapas

(QCCh). Etapas, que han contribuido a construir mecanismos que faciliten la producción y comercialización del producto.

Por lo tanto, el SIAL podría considerarse como una forma de activación del territorio, en la cual, los diversos actores en el territorio unen sus fuerzas y recursos para construir nuevas formas de cooperación con el fin de estimular iniciativas locales. Es decir, el SIAL tiene anclaje territorial que pone de manifiesto la existencia de patrones del consumo de alimentos basado en la calificación de productos vinculados al lugar de origen y a la herencia cultural alimentaria. Por lo que implica, al menos implícitamente, una referencia al carácter de la demanda de los productos suministrados y abastecidos por estos sistemas productivos.

El SIAL permite la valorización de los alimentos, la cual, no sólo permite conservar el patrimonio alimenticio de los pueblos, sino también representa una alternativa para garantizarles la seguridad y soberanía alimentaria, además de ser una propuesta que contribuye mejorar la calidad de vida de las poblaciones. Por ello, analizar las unidades queseras bajo esta perspectiva, permitirá identificar las acciones que estas realizan en la incorporación de procesos territoriales.

El enfoque SIAL es pertinente cuando se quiere exaltar el valor de un producto alimenticio elaborado en un territorio, y que ha sido reconocido por ser un patrimonio cultural al transmitirse sus técnicas de elaboración de generación en generación o porque cuenta con características organolépticas que recogen las particularidades de la zona donde se produce, como el sabor o aroma de las materias primas que lo construyeron (Sanz, 2010). En este sentido, se vincula con otros conceptos que destacan la territorialidad de los productos, tales como las identificaciones geográficas o denominaciones de origen (DO), mismas que permiten a la agroindustria rural ofrecer un producto distintivo de la región con mayor valor agregado.

Las denominaciones de origen, conocidas también como Indicaciones Geográficas, son una de las estrategias de revalorización territorial que mayor interés han causado en los últimos años para impulsar el desarrollo rural (Barham, 2003; Rang-nekar, 2004; Vandecandelaere et al. 2010; Barjolle et al, 2011; Belletti, Marescotti y Touzard, 2015).

Su relevancia se debe, en principio, a que en la mayoría de las ocasiones remiten a bienes alimentarios y; en segundo lugar, porque se concretan en regiones con un importante flujo de turismo, que, al combinarse con los bienes alimentarios y paisajísticos, logran ofrecer una

expresión idílica y seductora para muchas personas. Los ejemplos de esto son múltiples, basta mencionar al Champagne y al Cognac, que se asocian al romanticismo y refinamiento francés; o el Tequila, con sus afamados viñeros de Tequila, Jalisco.

Las Denominaciones de Origen (DO) son importantes a partir de su relación con el desarrollo de las regiones donde se producen, debido a su potencial como impulsoras del mejoramiento de las condiciones de vida de las personas que viven en esas regiones, tanto como productores como comercializadores del bien reconocido. Aunque se ha encontrado que los beneficios se extienden más allá de estos participantes directos, pues otros sectores económicos también han reportado beneficios del impulso a las DO (Pérez-Akaki et al., 2018).

Sin embargo, no podemos dejar de lado las críticas sobre el acaparamiento y monopolio que las empresas globales hacen de estos bienes con reconocimiento territorial, aprovechando su tamaño y escala productiva, así como el conocimiento estratégico de los mercados de consumo.

Si las reglas de protección a la propiedad intelectual de los países permiten registrar un sello de calidad asociado a un territorio y a un bien que ahí se produce, entonces potencialmente existe una posibilidad de alcanzar un poder monopólico sobre su elaboración, distribución y consumo, gozando así de los beneficios que ha dado una reputación construida a lo largo de muchos años y una calidad diferenciada asociada al lugar, específicamente a sus condiciones sociales y ambientales, que resultan en un bien único (Pérez-Akaki et al., 2018).

No obstante, esta posibilidad de monopolización no necesariamente puede usarse para el beneficio equitativo de los participantes de las cadenas de comercialización, sino ser aprovechado por los actores más grandes y poderosos, generalmente las empresas globales. Por lo que es importante, las fuerzas de poder existente en el territorio (normas y convenios establecidos).

En resumen, si bien el SIAL presenta muchas bondades para la activación de los recursos territoriales. No obstante, se debe reconocer que es un concepto en construcción y, que por consiguiente, presenta algunos elementos donde se pueden generar nuevos desarrollos. Por tal motivo, en esta investigación, para un análisis más integro se complementa con el enfoque de convenciones, y así analizar las normas y acuerdos que los actores construyen en el territorio.

Enfoque de Convenciones

La globalización tiene impactos sustanciales en el papel cambiante que desempeñan los gobiernos nacionales, las empresas privadas (productores, comerciantes, procesadores y minoristas) y los consumidores en la provisión contemporánea de alimentos.

La agroindustria quesera en México, y particularmente en los municipios de Tonalá y Pijijiapan, Chiapas, presentan características diferenciadas, donde las luchas de poder en el mercado juegan un papel importante. En este sentido, el análisis de los sistemas agroalimentarios en los territorios permite identificar las diferentes problemáticas y potencialidades de la agroindustria. Si bien existen múltiples enfoques para análisis de los sistemas agroalimentarios es importante identificar las convenciones que operan en el territorio.

La vertiente de la teoría de las convenciones desarrollada a partir de principios de los noventa, también en el contexto francés, alude de manera implícita a la cuestión de la coexistencia o una pluralidad de formas de producción y de valores presentes en los intercambios económicos. Desde esta perspectiva, las convenciones son entendidas como reglas de comportamiento y rutinas de acción, permiten reducir la incertidumbre en las transacciones. Pueden existir múltiples convenciones de manera simultánea, todas ellas legítimas, que se apoyan en diferentes formas de calificación y evaluación (Ponte y Gibbon, 2005).

Un punto interesante del enfoque es que no sólo considera los dispositivos cognitivos y representaciones, sino también el ambiente material que contribuye a la coordinación y a la construcción de híbridos entre diferentes órdenes de valor (Thévenot, 2005).

Sobre la base de esta perspectiva, algunos autores trabajan alrededor de la coexistencia de diferentes convenciones de calidad en un mismo eslabón de una cadena agroalimentaria (Cheyns y Ponte, 2016). Otros sostienen la idea de la creciente complejidad del sistema de producción y distribución de alimentos, que no sólo habilita la emergencia de circuitos alimentarios alternativos, en los cuales los valores comerciales e industriales serían de importancia secundaria, sino también la presencia de diferentes “mundos de producción (Murdoch y Miele, 1999) o “mundos alimentarios” (Morgan, Marsden y Murdoch, 2006), en una variante analítica que incluye más claramente los aspectos culturales y las diferentes referencias de consumo. En

esta diversidad habría lugar para las pequeñas explotaciones familiares, que emplean procedimientos de elaboración artesanales (Craviotti, 2017).

El objetivo de este enfoque es analizar las normas establecidas en las cadenas de mercancías. Dicha perspectiva se basa en la consideración fundamental de que las actividades comerciales no son posibles sin un entendimiento previo entre los actores sociales involucrados. Las personas necesitan un marco compartido de análisis (o una convención) para juzgar la calidad, o el precio de un producto antes de venderlo o comprarlo (Oosterveer y Sonnenfeld, 2012).

Este enfoque se centra en: 1) las normas y los valores que dan forma a las evaluaciones divergentes de calidad; 2) las cualificaciones, normas y procedimientos que coordinan las relaciones de intercambio; y 3) las formas organizativas que corresponden a mantener calificaciones particulares.

Por lo tanto, los alimentos no se ven simplemente como un bien material, sino también como un elemento en las prácticas sociales, culturales y materiales más amplias a través del cual se produce, procesa, comercializa y consume alimentos. Estas diferentes prácticas están vinculadas a través de convenciones. Estas convenciones resultan de la coordinación de situaciones y la resolución en curso de las diferencias en la interpretación de contextos de acción nuevos o modificados. Los convenios se definen como prácticas, rutinas, acuerdos, y sus asociados informales y formas institucionales que vinculan los actos a través de las expectativas mutuas (Oosterveer y Sonnenfeld, 2012).

Según esta perspectiva, el comercio de alimentos es posible porque los productores saben lo que los consumidores esperan y los consumidores saben lo que obtendrán de los productores en términos de calidad. Este acuerdo no necesita ser uniforme para todos los productos y consumidores, mientras que las expectativas recíprocas también pueden cambiar con el tiempo y entre las cadenas de suministro (Ibíd.).

Algo interesante que aporta este enfoque, es la posibilidad de analizar los acuerdos establecidos por los actores involucrados, a partir del establecimiento de reglas o normas formales e informales permite consensuar la calidad, la producción y comercialización del producto. Haciendo posible identificar las relaciones de poder existente en sistema productivo quesero de los dos municipios de estudio.

CAPITULO II

POLÍTICA ECONÓMICA Y AGROALIMENTARIA RECIENTE EN MÉXICO Y SITUACIÓN DE LA AGROINDUSTRIA QUESERA

La economía mexicana a lo largo de la historia ha pasado por diferentes etapas y sucesos que han transformado las formas de actuación de los diferentes actores en el territorio. Se puede observar que la historia económica de México aparece como una sucesión de periodos de estancamiento o crisis, seguidos por otros de prosperidad y transformación económica.

En México, los diferentes convenios y tratados internacionales condicionan ya sea favorable o desfavorablemente el desarrollo económico del país. Por ello, en este capítulo se analiza las políticas agroalimentarias en México, así como la situación en que se encuentra la agroindustria quesera en el país. En un primer momento se hace un análisis de corte histórico de la evolución de la economía mexicana, haciendo énfasis en las políticas realizadas. En un segundo momento se analiza la reestructuración política y económica en México, haciendo énfasis en el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN).

Asimismo, se evidencian las modalidades del sistema de producción de leche en México, describiendo sus características, así como las ventajas comparativas y competitivas y su ubicación e inserción regional. Posteriormente, se explica la trayectoria de la producción de leche a nivel nacional, haciendo hincapié en los procesos de producción y precios, así como su dinámica regional de la producción e industrialización de la leche.

2.1 Reestructuración política y económica en México

En el proceso de alcanzar su hegemonía, el Estado mexicano se convenció de que tenía que desempeñar un papel activo en la inversión y en la producción si este quería desarrollarse. A finales de los años treinta controlaba recursos fundamentales y había aumentado, en forma significativa, el número de instrumentos de política económica.

Este apartado aborda desde una perspectiva histórica las políticas aplicadas en México a partir de la crisis del modelo de “desarrollo estabilizador” y los problemas para alcanzar el desarrollo. También se analiza la evolución a largo plazo de la economía mexicana, destacando en especial algunas modificaciones radicales a la estrategia de desarrollo y el papel que desempeñaron el mercado y el Estado, particularmente en los últimos 20 años.

Auge y crisis del Modelo de Desarrollo Estabilizador

La etapa del desarrollo estabilizador en México, comprende una fase de gran crecimiento económico, comprende el auge de la segunda Guerra Mundial, los años de 1945 a 1955 en donde además se presentan recurrentes crisis de la balanza de pagos. También comprende los años del “desarrollo estabilizador”, que combinó estabilidad macroeconómica con una aceleración de la tasa de crecimiento entre 1956 y 1970.

Moreno-Brid, y Ros-Bosch (2010), señalan que el éxito de este periodo se debe a que México siguió un modelo de industrialización de país grande, es decir, argumentan que fue la rápida expansión del mercado interno la fuente más importante del crecimiento económico, y es a la luz de ello que se originó el cambio estructural de la producción industrial. La cual, mostró un rápido crecimiento de la participación de los bienes intermedios pesados, de consumo durable y de los bienes de capital.

Este periodo en conjunto el PIB per cápita creció a una tasa anual de 3.2 por ciento (INEGI, 1999), con una tasa de inflación promedio de casi 3 por ciento anual; en 1954, el gobierno fijó el tipo de cambio en 12.5 pesos por dólar (paridad que duró 22 años); la proporción de las importaciones que requerían permisos previos aumentó de 28 por ciento en 1956 a cerca de 70 por ciento en los años setenta (De León, 2002). En esta etapa la industrialización ocurrió en un mercado interno protegido tanto por barreras arancelarias como no arancelarias.

Sin embargo, a inicios de la década de los setentas fueron esfumándose los éxitos del desarrollo estabilizador. Se incrementaron las predicciones inflacionarias, el déficit fiscal y el desequilibrio externo. Asimismo, la producción perdió dinamismo, aumentó la capacidad ociosa de las empresas, y con ello la tasa de desempleo.

Los años setenta fueron testigos de la transformación del entorno económico internacional y del intento de modificar la estrategia de desarrollo de México, en la medida en que los líderes políticos y los responsables de la política estaban muy conscientes de la necesidad de corregir las desigualdades que acompañaron el proceso de crecimiento económico y de remover los obstáculos al desarrollo sostenido (Moreno-Brid, y Ros-Bosch, 2010).

Durante el sexenio de José López Portillo (1976-1982) la economía mexicana enfrentaba una primera fase de crisis, que llamó a la puesta en práctica de una nueva serie de políticas

económicas para reactivar un modelo de desarrollo proteccionista sumamente lesionado (Hiernaux, 1995).

Asimismo, la inversión privada se orientó, radicalmente, hacia los servicios en vez del sector manufacturero, tal que la participación del primero pasó de 50% en 1970-1977 a un tercio en 1978-1980. No es sorprendente entonces que en un periodo de auge el crecimiento de la producción manufacturera cayera por debajo de la tasa global de la economía, de 10% en 1979 a alrededor de 6% en 1980 y 1981 (Ibíd).

Las políticas llevadas a cabo no fueron debidamente organizadas debido a la falta de preparación de la administración pública. Provocaron cambios importantes en el país, pero contribuyeron también a la extensión de prácticas de corrupción a una escala poco usual, y a la emergencia de un sector de grandes empresas nacionales, que recibieron concesiones petroleras bajo la forma de jugosos contratos de obras públicas, pues en ese gobierno no existía ley que regulará las contrataciones.

A pesar de la severa crisis que se vivía en 1977, las perspectivas de la economía cambiaron con el anuncio de vastas reservas de petróleo en México. Las reservas probadas de petróleo se incrementaron de 6.3 mil millones de barriles en noviembre de 1976 a 16000 millones a fines de 1977 y a 40000 millones un año después (Székely, 1983).

A consecuencia del descubrimiento de reservas petroleras y el consecuente auge que generó a finales de los años setenta, se propició un cambio de la política económica. De acuerdo con datos del Banco Mundial, entre 1978 y 1981, el PIB creció a un promedio anual de 8.4 por ciento mientras que la inversión total aumentó 16.2 por ciento y el empleo urbano se expandió 5.7 por ciento anual (Banco Mundial, 2018).

En este periodo también se llevó a cabo una importante de reforma fiscal que redujo algunas de las inequidades del sistema fiscal mexicano, la cual consistió en ajustar la inflación. asimismo, se estableció un impuesto al valor agregado y un nuevo impuesto a los ingresos de las corporaciones. La base impositiva fue ampliada al cerrarse oportunidades para la evasión y todo el proceso administrativo fue simplificado (Moreno-Brid, y Ros-Bosch, 2010).

La explotación de los nuevos recursos petroleros en el sur de México y su venta en el mercado internacional trajeron una fuerte y rápida recuperación. En el periodo de 1978 a 1981 se recuperó

fuertemente el crecimiento económico, lo que llevó a un periodo de expansión por encima de los niveles históricos, impulsado por la producción del petróleo (con un crecimiento anual de 19.4%) y de las exportaciones de petróleo (con un crecimiento anual de 52.7%) (Ibíd.).

A pesar del crecimiento de las exportaciones de petróleo, hubo un progresivo desajuste en la balanza de pagos. La balanza comercial pasó de un superávit de 0.1 mil millones de dólares en 1977 a un déficit de 2.6 mil millones en 1980, mientras el déficit en cuenta corriente escaló a un nivel récord de 7.2 mil millones en 1980, con los pagos de intereses sobre la deuda externa jugando un papel creciente en ese aumento (Székely, 1983).

Los precios favorables del petróleo y el incremento en las tasas de interés externas en 1978-1981 tuvieron, en conjunto, un impacto favorable a corto plazo. No sólo los ingresos de la exportación del petróleo resultaron ser el doble de lo originalmente proyectado (véase tabla 1), sino que, por lo mismo, el aumento en las tasas de interés estuvo acompañado por una casi ilimitada disponibilidad de préstamos externos. Sin embargo, en ese mismo periodo la actividad agrícola decreció pasando del 7.7 por ciento al 4.2 por ciento.

Tabla 1 Tasa de crecimiento promedio anual del PIB por sector periodo 1977-1983

	(porcentajes)			
	1977	1978-1981	1982	1983
Agricultura	7.7	4.2	-2	2
Petróleo y minería	6.8	15.9	8.7	-0.9
Manufacturas	2.9	8	-2.7	-7.8
Construcción	-5.3	13	-7.1	-19.2
Electricidad	7.4	9.1	9.7	1.1
Comercio	3.5	12.5	-0.9	-7.5
Trasporte y comunicaciones	4.5	10.9	9.3	-2.6
Servicios financieros	3.7	5.3	5	3.9
Otros servicios	3.3	7.2	3.5	3
PIB Total	3.4	9.2	-0.6	-4.2

Fuente: Moreno-Brid, y Ros-Bosch, 2010.

Además, el aumento en el endeudamiento externo a largo plazo de las empresas privadas en 1978-1980 se explica por las expectativas favorables acerca del tipo de cambio en un periodo en que la política monetaria fijaba la tasa nominal de interés doméstica igual a la tasa de interés

externa más la devaluación esperada del peso implicada por la brecha entre el valor presente y el valor correspondiente del tipo de cambio en el mercado de futuros de Chicago.

El ambiente optimista del gobierno era compartido por la banca internacional que continuó prestando a México. Sin embargo, las expectativas oficiales no eran compartidas por todo el mundo, después de obtener fuertes préstamos del extranjero en 1979-1980, el sector privado mexicano empezó un ataque especulativo sin precedente sobre el peso en la primera mitad de 1981, y más de 20 mil millones de dólares salieron del país en un lapso de alrededor de 18 meses⁴. La magnitud de la fuga de capital fue tal que absorbió 54% del incremento de la deuda externa mexicana de 1981 y 1982, generando una creciente tensión política entre el gobierno de López Portillo y los grandes conglomerados financieros privados (Moreno-Brid, y Ros-Bosch, 2010).

La crisis de la deuda de 1982 y la década perdida

A principios de 1982 la fuga de capitales estaba en su punto más álgido, y casi la mitad de la deuda externa del país tenía que pagarse o refinanciarse en los siguientes 12 meses. Si bien se reimpusieron los controles a la importación a mediados de 1981 y se llevó a cabo una reducción de 4% en el presupuesto de 1981, un cambio más radical en las políticas económicas era ahora inevitable.

En 1982 el tipo de cambio pasó de 27 a 150 pesos por dólar y las reservas de divisas bajaron. La inflación fue de 98.8% y quedó por arriba de las tasas de interés y se observa una desaceleración de la actividad económica. A partir de ese año los ajustes salariales se calcularon en función a la inflación esperada (misma que subestima sistemáticamente a la observada) en lugar de hacerlo con el incremento registrado en los precios del año anterior (De León, 2002).

El gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988) encontró una economía radicalmente estancada, una carencia total de recursos públicos, una deuda externa superior a los 100 billones de dólares, y presiones internacionales tanto de los organismos financieros como de acreedores. La primera mitad del sexenio fue dedicada a la estabilización de la situación a través de una renegociación de la deuda, una reducción drástica del gasto público, un freno a los salarios que

⁴ Sin embargo, hay que aclarar que también este fenómeno viene precedido del incremento de las tasas de interés, la cual comenzó a generar incertidumbre respecto a la capacidad del Estado para sostener al peso.

desembocaron en un empobrecimiento en términos reales de la población, y un freno sin precedentes de las inversiones públicas.

Ante esta crisis se aplicó una política fiscal orientada a la reducción del gasto y el aumento de la recaudación para disminuir el déficit público; el incremento en las tasas de interés para estimular el ahorro interno, elevar la paridad peso - dólar, se elevó el precio de los bienes y servicios en el mercado nacional y se favorecieron las exportaciones.

La crisis fue acompañada por una reestructuración de los sectores productivos, con el fin de lograr un crecimiento en la economía. De tal manera que se produjeron cambios en la estructura económica modificando el patrón de localización industrial, que redefinió la relación industrialización-urbanización, en dos maneras distintas y complementarias. Por un lado, a través de la desindustrialización en las ramas y sectores orientados al mercado interno, históricamente localizados en las grandes metrópolis (Distrito Federal, Guadalajara, Monterrey y Puebla). Por otro, mediante el auge industrial de ciertas regiones y ciudades medias (en especial algunas de la frontera norte como Tijuana, Ciudad Juárez, Nogales, Piedras Negras, etcétera), sustentado en procesos de maquila de alta y mediana tecnología y un capital transnacional considerable (Granados, 2009)

Aunado a lo anterior se llevaron a cabo un grupo de políticas de cambio estructural, las cuales se centraron en la privatización de empresas públicas productivas, eliminación de controles de precios y subsidios a bienes y servicios, liberalización del mercado de capitales, apertura de la economía hacia el exterior, incentivos a la inversión extranjera, reformas al sistema de seguridad social y desregulación del mercado de trabajo y flexibilización de la mano de obra (Ibíd).

Durante la década de 1980 la economía de México sufrió dos choques externos mayúsculos. El primero fue la crisis internacional de la deuda, inaugurada en 1982, cuando se incrementó agudamente el servicio de la deuda externa y se interrumpió drásticamente el acceso a créditos frescos del mercado mundial de capitales. Estos efectos adversos se exacerbaban por la caída de la demanda de importaciones de Estados Unidos, dada la contracción en su ritmo de actividad ocasionada, en parte, por el alza de las tasas de interés de la Reserva Federal (Moreno-Brid, y Ros-Bosch, 2010).

El segundo choque se produjo con la abrupta caída del precio mundial del petróleo en 1986. Esta caída deterioró dramáticamente los términos de intercambio de la economía mexicana, y acabó con buena parte de las reservas internacionales del país, además de debilitar severamente sus ingresos fiscales. Ambos choques causaron agudos desequilibrios en la balanza de pagos y en las finanzas públicas, además de generar presiones inflacionarias.

De acuerdo con Moreno-Brid y Ros-Bosch (2010) la estrategia del gobierno mexicano para hacer frente a estos choques puede resumirse de la siguiente manera. En los inicios de la crisis de la deuda en 1982, la administración de José López Portillo impuso un control de cambios y restricciones totales a las importaciones, además de que nacionalizó la banca privada. La administración de Miguel de la Madrid asumió la presidencia en diciembre de 1982 y, en contraste, puso en marcha un programa ortodoxo de estabilización para reducir rápidamente el déficit fiscal y restaurar la estabilidad de precios y del balance de pagos.

Ajuste de la economía mexicana

México, al igual que otras economías grandes y endeudadas de América Latina experimentaron fuertes desequilibrios fiscales y externos como consecuencia de los choques externos de los años ochenta. Corregir estos desequilibrios implicaba dos problemas diferentes. Primero, para la economía en conjunto y dado el pronunciado declive del financiamiento externo, se requería generar un superávit de divisas capaz de compensar tanto el aumento del servicio de la deuda externa como el deterioro de los términos de intercambio. Este es conocido como el problema de transferencia externa. Su magnitud estaba determinada por cinco factores: 1) el nivel inicial de endeudamiento; 2) la severidad de la contracción del financiamiento externo en el periodo posterior a la crisis; 3) la significancia del deterioro de los términos de intercambio; 4) el grado de apertura de la economía, y 5) la composición de las importaciones y las exportaciones (Moreno-Brid y Ros-Bosch, 2010).

Los primeros dos determinaban la magnitud de la transferencia financiera al exterior. El tercero determinaba las transferencias adicionales de recursos en términos reales. Las características del comercio exterior, reflejadas en los dos últimos factores, afectaron la magnitud y la efectividad de la devaluación requerida para cerrar la brecha de divisas. Por lo tanto, para enfrentar el problema de la transferencia externa, el gobierno tenía que generar suficientes ahorros internos

ya que, por un lado, la mayor parte de la deuda era o bien del sector público o bien era garantizada por el mismo gobierno y, por otro lado, el deterioro de los términos de intercambio conllevaba en general una reducción de ingresos del sector público (Ibíd).

Lo anterior implicó que, para realizar la transferencia externa en forma eficiente serían insuficientes las medidas tradicionales de recorte del gasto interno combinado con una devaluación cambiaria. La movilización no inflacionaria de tal transferencia requería, por añadidura, una redistribución del ingreso del sector privado al sector público. Es decir, requería específicamente un aumento en el ahorro del sector público.

En resumen, la singularidad del proceso de ajuste en México surge de la combinación de un problema agudo de transferencia externa, y en menor medida con un problema de transferencia interna. La solución de este último se facilitó por el considerable superávit de divisas del sector público, la inflación inicial moderada, el bajo grado inicial de indización de los salarios y los precios, y la relativa ausencia de una restricción salarial estricta.

A raíz de los ajustes antes mencionados México, impulsó un programa ambicioso de reformas económicas que cubrió diferentes áreas: política comercial e industrial, apertura a la inversión extranjera, y en la cuenta de capital, privatización de empresas públicas, liberalización financiera y desregulación de actividades económicas internas.

Desde los inicios de la liberalización comercial en 1984-1985 hasta 1994, año en que entrara en operación el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la cobertura de permisos de importación cayó de 83.5 a 21.5% y el arancel promedio ponderado por la producción declinó de 23.5% (1985) a 12.5%, en tanto el arancel máximo bajó de 100% (1985) a 25%, la fase culminante de la reforma comercial de México fue el TLCAN (Moreno-Brid y Ros-Bosch, 2010).

La apertura comercial se acelera inicialmente por las presiones de los organismos financieros internacionales, principalmente el FMI y el Banco Mundial, responsables del rescate de las economías que enfrentan problemas de cumplimiento de pagos con sus acreedores, cuando ponen en riesgo el equilibrio de los mercados internacionales, como era el caso de México. Así, a cambio del rescate, tendrían que implementarse ajustes supervisados por dichos organismos. Por lo que se le exigió al gobierno mexicano que cambiara su política proteccionista de la economía por una de apertura al mercado internacional (Tello, 2009).

Cabe recordar que el TLCAN no es más que la formalización de una estrategia global seguida por el gobierno mexicano para ser parte de un grupo selecto de sectores y empresas, dando “lecciones” al mundo de cómo se sale del atolladero provocado por las políticas del Estado del Bienestar. El TLCAN es, sin lugar a duda, una de las mayores victorias del salinismo, no por el voto evidente a su favor en las cámaras mexicanas dominadas por el partido oficial, sino por el hecho de que se logró superar las fuerzas tradicionales y contrarias al Tratado y con fuertes bases en Estados Unidos y Canadá.

La apertura ya no fue producto de las presiones internacionales como ocurrió una década atrás, sino que el gobierno mexicano lo convirtió en parte esencial de una estrategia deliberada del desarrollo económico de México, toda vez que, mediante estos tratados, se eliminaron prácticamente todas las barreras arancelarias, convirtiendo a México en uno de los países con el mayor grado de globalización económica (Camberos y Bracamontes 2015: 223)

En resumen, la adopción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) implicó una euforia para el gobierno mexicano, ya que había dedicado esfuerzos incontables para evitar la oposición al mismo, oposición que llegó a concretar algunos intereses trinacionales que se siguen manifestando y aunque actualmente se están implementando reformas todo apunta a que tendrán aun voz en los próximos años⁵.

A partir del TLCAN, México llevó a cabo tratados comerciales con otros países, iniciando negociaciones directas con Chile, Costa Rica, el Grupo de los 3, el Mercosur y algunos países de América Central. En el 2011 nace la Alianza del Pacífico como una iniciativa de integración regional formada por Chile, Colombia, México y Perú. El objetivo de la Alianza del Pacífico es conformar un área de integración profunda que impulse un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías que la integran, mediante la búsqueda progresiva de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas; así como convertirse en una plataforma de integración económica y comercial con una proyección hacia la región Asia-Pacífico.

⁵ El 27 de agosto de 2018, diferentes medios de comunicación anunciaron que México y Estado Unidos que alcanzaron un acuerdo bilateral de principio y preliminar en materia comercial. De ser aprobado por los congresos de cada país, este acuerdo sustituiría al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual se llamará “Acuerdo Comercial entre Estados Unidos y México”.

Desde su creación, la Alianza del Pacífico ha celebrado diez Cumbres Presidenciales y trece Reuniones Ministeriales. La VIII Cumbre de la Alianza del Pacífico tuvo lugar en Cartagena de Indias, Colombia, el 10 de febrero de 2014. La IX Cumbre de la Alianza del Pacífico, a la que asistieron los presidentes de Chile, Colombia, México y Perú, se llevó a cabo del 19 al 20 de junio 2014. En dicha reunión, México recibió de Colombia la presidencia pro tempore de este mecanismo.

El 26 de agosto de 2013, en el marco de la novena Reunión Ministerial, la Alianza del Pacífico concluyó un acuerdo para liberar el 100 por ciento de su comercio. Dicho acuerdo además contempla la desgravación inmediata del 92 por ciento de las partidas arancelarias. Además, se iniciaron las negociaciones para profundizar su asociación con Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Singapur. La tercera ronda de negociaciones se realizó entre el 3 y el 9 de marzo de 2018 en Chile.

Asimismo, forma parte del Tratado de Asociación Transpacífico (TPP), considerado como la negociación comercial más relevante por su nivel de ambición, la amplia gama de disciplinas que incluye, los altos estándares que establece en cada una de ellas y el número de países participantes de cuatro regiones geográficas (Norteamérica, Sudamérica, Oceanía y Asia), (<https://www.gob.mx/tpp>, 2018)

El TPP fue suscrito por 12 países el 4 de febrero de 2016. Sin embargo, en enero de 2017, EE.UU. anunció su salida. En respuesta, el CPTPP es el acuerdo al que llegaron los 11 países restantes del TPP, en la búsqueda de darle vigencia al mismo. Este acuerdo abarca distintos aspectos encaminados a hacer el comercio más ágil y sencillo, reduciendo los costos y tiempos para hacer negocios, contando siempre con la protección de reglas claras y precisas para todos (Ibíd.).

El Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) por sus siglas en inglés, es el acuerdo al que llegaron los 11 países restantes del TPP tras la decisión de EE.UU. de abandonar el Tratado, en la búsqueda de darle vigencia al mismo. Es por ello que los 11 países restantes convinieron en el valor de materializar los beneficios del TPP, manteniendo el nivel de acceso a los mercados logrado, pero suspendiendo la aplicación de un número limitado de disposiciones relacionadas con reglas que fueron introducidas por EE.UU., con la intención de que sirvan como incentivos para un eventual regreso de ese país (Ibíd.).

El CPTPP fue suscrito por los ministros responsables de comercio de los 11 países participantes, el 8 de marzo de 2018, en Santiago, Chile. Una vez suscrito el CPTPP, conforme a los procedimientos internos de México, este Tratado fue aprobado por el Senado de la República el 23 de abril de 2018.

Actualmente México cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países (TLCs), 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIS) con 33 países y, 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (Secretaría de Economía, 2015).

Cabe señalar que, a partir de la firma del TLCAN, México siempre ha buscado diversificar mercados y atraer más inversión. Sin embargo, este objetivo no se ha logrado, de acuerdo a la secretaria de economía, en el 2017, el 79.8 por ciento de las exportaciones se dirigieron hacia los Estados Unidos, lo cual da cuenta de que el mercado estadounidense sigue siendo el principal destino de las exportaciones mexicanas, a pesar de contar con 12 tratados de libre comercio con 46 países.

Por lo tanto, el dilema económico de México estriba en que, por un lado, la estrategia económica vigente está llevando a la nación a niveles cada vez más elevados de desarticulación, estancamiento y emigración⁶; por el otro, en que tanto las ideas de cambio como sus agentes han sido excluidos del discurso político. El eje central de la estructura económica mexicana está la exportación de productos manufacturados, donde los automóviles y las piezas automotrices ocupan un lugar preeminente (Cypher y Delgado, 2012).

Estas transformaciones en la economía mexicana, y en especial en las políticas fiscales, tanto las privatizaciones y la desregulación, han reducido la participación de los gobiernos en el producto y su contribución al bienestar social. En México, las entradas presupuestarias del sector público federal (ingresos tributarios, no tributarios y de los organismos y empresas públicas) bajaron de 30 a 22% del producto entre 1980 y 2010 (Ibarra, 2017).

⁶ La venta de fuerza de trabajo de millones de trabajadores mexicanos excluidos de un mercado laboral interno cada vez más estrecho y precario.

La desincorporación de empresas y venta de activos del sector público ayudó transitoriamente a cerrar los desequilibrios fiscales. Pero luego significó pérdida permanente de ingresos del sector productivo gubernamental. Además, los numerosos fracasos de las privatizaciones indican la necesidad de acompañarlas con sistemas regulatorios que impidan la simple transformación de los monopolios públicos en monopolios privados como está pasando actualmente con el sector energético del país.

En resumen, a pesar de que México es una de las economías más abiertas en el mundo, sigue siendo una economía dependiente de los Estados Unidos, ya sea en las exportaciones como en las importaciones que se realizan, como es el caso de los productos lácteos en donde el 85.91 por ciento de la leche descremada en polvo se importa de dicho país. Cabe señalar que unas de las preocupaciones que surgen al firmar CPTTPP, es el papel que desempeñara el sector lácteo en nuestro país, pues dicho tratado está integrado por unos de los países más importantes en el mundo en la producción de leche, como lo es Nueva Zelanda, el cual se analizara en los siguientes apartados.

2.2 Política agrícola y agroindustrial

Unos de los desafíos más importantes a los que se enfrenta los sistemas agroalimentarios del mundo, especialmente para los países en desarrollo como México, es asegurar el abasto suficiente de alimentos para su población. Lo anterior se debe a que la demanda de alimentos aumenta por el crecimiento de la población; la mayor esperanza de vida; los cambios en los patrones de consumo hacia alimentos más saludables, inocuos, de mejor calidad, producidos de forma amigable con el medio ambiente, cuyo origen pueda ser rastreado por cuestiones de salud y que contengan información especializada en su etiquetado; y, por la demanda de una población madura creciente y con un ingreso disponible mayor.

En contraste, la reacción de la oferta se vislumbra con mayores rigideces, la expansión de la tierra cultivable está prácticamente agotada y se utilizarán mayores volúmenes de productos agrícolas para usos no alimentarios. Por lo que la única estrategia viable para satisfacer la demanda futura de alimentos de cualquier país, será no solo incrementar la productividad de la producción primaria, sino que también regular la distribución de dichos productos.

El sistema agroalimentario mexicano se ha orientado hacia dos vertientes principales: por un lado, a abastecer las necesidades de alimentación de la población en general que, además de los beneficios intrínsecos de la actividad, generan una importante derrama económica; y por el otro, a los mercados de nuevos productos derivados de los cambios en los patrones de consumo (Solleiro et. Al., 2012).

Como se mencionó en el apartado anterior, cuando el gobierno mexicano (conducido por los grupos empresariales, organizados bajo el mando de la élite económica corporativa) le apostó todo a un modelo económico basado en exportaciones, el éxito económico de México ha sido abrumadoramente dependiente del crecimiento del mercado de consumo de Estados Unidos. En donde el TLCAN desempeña un papel importante en comercialización de productos mexicanos.

Cabe recalcar que en este espacio de comercio trilateral se han venido reproduciendo los ejercicios de poder que han distinguido a EUA en el marco del GATT/OMC, la cual, imperan las regulaciones de la United States Food and Drug Administration (FDA). Esto obedece a que dichas regulaciones de carácter nacional están por encima de la instancia multilateral. Dicho de otra forma, Estados Unidos acepta y acatan las regulaciones del GATT/OMC en sus transacciones o resolución de disputas en el comercio de agroalimentos, particularmente en el marco del TLCAN, sólo si sus normatividades domésticas no son violentadas, como tampoco lo son sus prácticas proteccionistas a favor de su agricultura y sus productores (Rodríguez, 2012).

Esto explica por qué el TLCAN se ha distinguido por la intensificación de multas y acusaciones de dumping entre México y EUA, que van del arroz hasta los metales (Meyer, 2003: 149). Así, el TLCAN es, a semejanza de otros espacios comerciales transnacionales, un dinámico campo de luchas de poder, en particular entre México y EUA. Al respecto no está de más recordar que México pasó de ser vecino distante a "socio cercano", casi dependiente de los EUA gracias al TLCAN. El cambio en la naturaleza de la relación no ha conllevado igualdad alguna en términos de poder y, por ello, de equidad en las transacciones comerciales entre los dos socios.

México es hoy una de las economías de tamaño intermedio más abiertas del orbe. Los aranceles se han abatido y el flujo de bienes, servicios y capitales es prácticamente libre. El interés por guardar coherencia con el TLCAN se ha convertido en el mapa de ruta que guía toda su estrategia comercial internacional y se ha plasmado en las múltiples zonas de libre comercio producto de

los acuerdos que ha signado con prácticamente todos los países desarrollados y varias naciones en vías de desarrollo del orbe (Puyana y Romero, 2008).

De acuerdo con los modelos clásicos del comercio, la estrategia mexicana de comerciar con países altamente diferentes en términos de desarrollo y dotación de factores es óptima, capaz de maximizar los beneficios de la especialización internacional y del formidable aumento de sus exportaciones. (Ibíd.).

En este sentido, el TLCAN innovó en muchos sentidos. Ha integrado asimetrías inéditas: congregó la potencia mundial económica, tecnológica, militar y política con un país en desarrollo; incorporó los acuerdos sobre la propiedad intelectual, el intercambio de servicios y los compromisos sobre inversión extranjera, que sólo se incluían en mercados comunes o en uniones económicas, en los cuales son centrales la integración política y la cesión de soberanía nacional en el manejo de áreas de política económica y social.

De igual forma el TLCAN sometió el sector agropecuario al proceso de desgravación arancelaria, nunca antes incluido en los acuerdos de integración regional abocados a la búsqueda de ganancias en productividad para el sector industrial. El sector agropecuario fue excluido o amparado por políticas especiales, como la Política Agropecuaria Comunitaria.

Intereses nacionales al negociar el TLCAN

En la agricultura mexicana, el TLCAN constituye una pieza clave de la política de modernización del sector, que se inició con los programas de ajuste estructural impulsados desde 1983, las medidas adoptadas al acceder al GATT EN 1985, así como las reformas al artículo 27 de la Constitución de la nación en 1992. Se esperaba que el TLCAN influiría en la modificación de los precios relativos, y asumiendo mercados perfectamente competitivos aceleraría los cambios en la ubicación de los factores de producción necesarios para elevar la productividad sectorial que fueron auspiciados con la apertura comercial y la reforma del Artículo 27 de la Constitución.

El acuerdo también estimularía los traslados de empleo, capital y tierra, que se transferirían de actividades que no pudieran rivalizar con las importaciones de Estados Unidos y Canadá hacia las competitivas en los mercados nacional e internacional. Estos movimientos inducirían ganancias de eficiencia por cambios en: i) la estructura productiva, lo que supondría mayor

producción de frutas y hortalizas y contracción de granos básicos y oleaginosas; ii) el uso y retribución a factores que requerirían menos empleos sectoriales y menos masa salarial totales y más tierra e inversiones dedicadas a los productos competitivos, con superiores retribuciones a estos factores; iii) el intercambio comercial: crecientes importaciones de granos básicos y oleaginosas y exportaciones de frutas y hortalizas (Puyana y Romero, 2008).

Con la apertura comercial, el país buscaba que la agricultura le facilitara el acceso a los mercados de Canadá y Estados Unidos, y le asegurara una transición con plazos amplios que permitiera el ajuste equilibrado del sector y, con ello se lograría ofrecer al productor un horizonte de planeación de largo plazo, reducir los costos de los insumos, garantizar un sistema moderno de apoyos directos, procurar términos de intercambio que propiciaran un cambio en los cultivos o las actividades más rentables, y crear mecanismos operativos que eliminaran la discreción en la administración de medidas sanitarias y fitosanitarias.

Estos intereses nacionales mexicanos enfrentaron los de Canadá y Estados Unidos. Canadá buscó mantener los acuerdos de su tratado bilateral con Estados Unidos, en tanto que éste se regía por un principio básico (producía más de lo que consumían), así que necesitaban acceso a mercados extranjeros para que las familias rurales ganaran un sueldo decente. Ante esta situación se produjo un cambio radical de la posición de México, ya que tuvo que eliminar gradualmente y sin excepciones los aranceles ordinarios de todos los productos con el argumento de que resultaba más fácil negociar un acuerdo de acceso irrestricto a los mercados, que definir y negociar una lista de excepciones (Gifford, 2001).

Aprovechó entonces su condición de país en desarrollo y estructuró un arancel consolidado base con amplia protección para el sector agroalimentario, un arancel para carne de aves de 260%, con el compromiso de reducirlo a 234% en 2004, mientras que para el maíz el arancel consolidado base fue de 215%, con un compromiso de reducción a 194% en el año 2004 (Puyana, 2006). México eliminó esta protección para 90% del intercambio agroalimentario y estableció una ruta de acelerada liberalización que concluirá con la abolición total de los aranceles en 2008.

La productividad de la agricultura mexicana en el periodo de las negociaciones era casi nueve veces menor que la estadounidense. Además, la productividad agropecuaria de Estados Unidos figura entre las mayores del mundo en una gran variedad de productos, y en algunos de estos

compite con México en el sentido de que los produce a costos diferentes. Otra asimetría es el peso del empleo sectorial en el total; mientras que en Estados Unidos es cercano a 2.5%, en México, durante la negociación lindaba en 23% del empleo total, estas brechas no se reflejaron en el Acuerdo, ni se otorgó un tratamiento preferencial en términos de plazos de desgravación, amplitud de las listas de productos por desgravar lentamente, o margen de preferencia recíproca otorgado, que alentaran el crecimiento más acelerado de México y la convergencia entre las dos economías para lograr un objetivo explícito (Puyana, y Romero, 2008).

El dualismo del sistema agroalimentario mexicano

Esta baja productividad sectorial es resultado de múltiples factores que desde décadas atrás afectan negativamente el desarrollo del sector: Los efectos de los mecanismos discriminatorios de la sustitución de importaciones, el dualismo del sector, en el que, de acuerdo a la actualización del Marco Censal Agropecuario 2016 presentada por el INEGI, el 97.5 por ciento de los productores son pequeños y medianos, los cuales poseen terrenos de 13.4 hectáreas en promedio y concentran el 85.3 por ciento de la tierra, mientras que el 2.4 por ciento de los propietarios son grandes productores con parcelas de en promedio de 93.8 hectáreas y concentran el 14.7 por ciento de la tierra.

Tabla 2. Número de terrenos y superficie total según tipo de productor

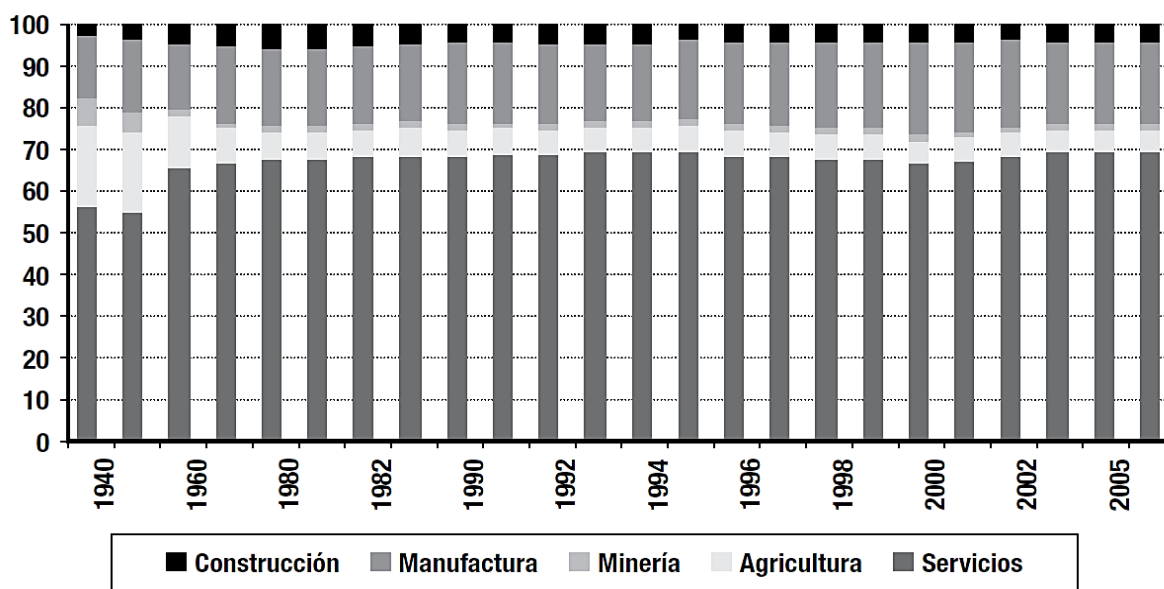
Tipo de productor	Número de terrenos	Superficie total	Promedio (h)
Grandes productores	182053	17077353.88	93.80
Pequeños y medianos productores	7379249	98771550.48	13.39
Total	7561302	115848904.4	15.32

Fuente: Cálculos propios basado en la actualización del Marco Censal Agropecuario, 2016.

La agricultura de gran escala, orientada a la producción de insumos a la industria y para la exportación, por la transposición de criterios válidos para la industria, pero que ignoran las especificidades de la agricultura y de la economía campesina, recibió generosos subsidios durante el modelo sustitutivo: crédito a interés real negativo, tasas de cambio apreciadas para la adquisición de bienes de capital, inversiones en obras de irrigación subsidiadas, insumos agrícolas a bajo costo y acceso privilegiado a las nuevas tecnologías y avances científicos (Puyana et. Al., 2006).

Al mismo tiempo se mantenían los precios de los alimentos básicos subsidiados para reducir los costos salariales urbanos. Estos mecanismos discriminaron contra el pequeño y mediano productor, especialmente orientado al mercado nacional, deprimiendo su crecimiento por debajo del crecimiento de la economía (gráfica 1).

Gráfica 1. México: PIB del sector agropecuario, 1940-2004 (porcentaje)



Fuente: Puyana et. al., 2006.

La discriminación negativa de la sustitución de importaciones tuvo entre otros efectos, el retroceso prematuro de la agricultura como fuente de generación del PIB, al tiempo que se mantuvo una elevada participación en el empleo total, conformándose una falla estructural de la economía mexicana que afecta negativamente la evolución de la productividad total, de los ingresos, la pobreza, el tamaño del mercado interno y del crecimiento del sector industrial. El retroceso de la agricultura en el PIB no se ha revertido.

Al mismo tiempo se mantenían los precios de los alimentos básicos subsidiados para reducir los costos salariales urbanos. Estos mecanismos discriminaron contra el pequeño y mediano productor, especialmente orientado al mercado nacional, deprimiendo su crecimiento por debajo del crecimiento de la economía.

En este contexto, el sector agroalimentario mexicano ha acumulado por décadas déficit de inversiones que limita la adopción de nuevas tecnologías, la integración del mercado nacional y

su inserción en el externo (*véase Puyana, 2006*). Cabe destacar, como se ha mencionado, el modelo exportador optado por México ha perjudicado a los pequeños productores que, al no tener el financiamiento y la protección y subsidio del Estado se enfrentan a competidores globales claramente diferenciados. Lo mismo sucede con la pequeña agroindustria familiar o agroindustrias artesanales.

Desde el ámbito territorial rural, la agroindustria tiene un papel central en contribuir al ingreso, evitar el desperdicio de alimentos y proteger el medio ambiente. Este papel ha sido afectado por las políticas neoliberales, que han minado las actividades desarrolladas por actores (empresariales) locales, y han hecho virar el control del sistema agroindustrial a un grupo reducido de empresas (fletes, 2016).

Al enfocarse en agricultores comerciales orientados a exportación (sobre todo en frutas y hortalizas) y proyectos rentables de gran escala, e ignorar los alimentos básicos y las economías campesinas, las políticas públicas se convirtieron en un factor en la configuración del sistema alimentario en México (Escalante y Catalán, 2008; Yúnez, 2008).

De tal modo, para elevar la competitividad de los productos se redujo la planta laboral y se flexibilizó la fuerza de trabajo, medida más frecuentemente adoptada que la introducción de mejoras tecnológicas en la producción. Todo ello ocasiona el incremento del desempleo y de la economía informal, al transformarse una proporción creciente de asalariados en autoempleados.

Las empresas transnacionales y los grandes grupos financieros nativos son los beneficiarios de la política neoliberal (...) una gran cantidad de empresas quiebran, numerosos empresarios se transforman de industriales en comerciantes de mercancías importadas y se opera una gran concentración y centralización del capital. La distribución de la riqueza y del ingreso se tornan más inequitativas, expresándose entre otras cuestiones en el aumento absoluto y relativo de los pobres (Rueda, 1998: 84)

El sector agroalimentario ha encontrado, tanto en el mercado interno como en el externo, diversos nichos que han incentivado que parte de la producción se destine a atender esta nueva demanda de productos de exportación. Así, desde productos primarios especializados hasta

productos procesados con ciertas características alimenticias demandadas por los consumidores, orientan la especialización de la oferta hacia dichos mercados.

La relativamente desigual distribución del ingreso en México genera una polarización en el gasto de alimentos, lo cual afecta a la población de menores ingresos que difícilmente tiene acceso a estos tanto en cantidad como en calidad, mientras que la limitada educación para el consumo y la alimentación, no genera incentivos para utilizar estándares de calidad en los alimentos. Por un lado, la población mexicana no valora la calidad alimentaria pues no exige, ni las autoridades obligan, la existencia de información que oriente sus decisiones de compra.

Regulación del sistema alimentario

Otro aspecto importante es el reposicionamiento de la calidad en el sistema agroalimentario mundial, el discurso y, en algunos casos, las políticas públicas cambiaron de modo significativo en los estados nacionales: se comenzó y se legitimó el proceso de diferenciación entre bienes de producción masiva y relativamente baratos y aquéllos cuya distinción se sustenta en su calidad y que, al hacerlo, se destinan a nichos distintos de mercado asegurando así un mayor valor agregado (Rodríguez, 1998, 2002).

En este rubro, México no ha sido la excepción. Las exigencias de las instancias del Estado abandonan como objetivo de sus políticas la promoción de la producción en grandes volúmenes y a gran escala para abrir paso, en su lugar, al fomento de producción, mercantilización, promoción y rescate de mercancías agroalimentarias de calidad. Esto se materializa, en el fomento de la reconversión productiva de cultivos básicos o tradicionales a la producción de alimentos de calidad o singulares.

Se argumenta, entonces, que el seguimiento y consecución de la calidad es conveniente, ya que se premia (se paga) con un valor mucho más alto al de aquel que detenta un producto masificado. En este sentido, la calidad representa una nueva forma de segmentación del mercado. Simultáneamente, las mercancías de calidad develan el carácter heterogéneo, desigual y, por tanto, jerarquizado de los consumidores, en términos de clase, tradiciones culinarias, dietas, gustos y formas de construir o acentuar su identidad, así como su distinción y prestigio (Rodríguez, 2012).

Como bien lo señala Appendini y Rodríguez (2012) la apertura de mercados en el contexto del TLCAN ha significado un doble proceso en lo que se refiere al intercambio de productos agroalimentarios. Por un lado, se están dando procesos de homogeneización, que buscan integrar a los consumidores en forma masiva, estrategia que realizan las grandes corporaciones de la industria alimentaria). Ésta se justifica en la provisión de alimentos baratos para ciertos grupos de población como las clases trabajadoras y los pobres.

De manera paralela, hay una tendencia a la diversificación de productos orientados a satisfacer un mercado altamente segmentado, estrategia de los grandes comercializadores a menudeo, como los supermercados. Los alimentos que entran en esta segunda corriente se diferencian de los anteriores porque se producen en menor escala y se ciñen a las cambiantes prioridades del mercado. Este segundo proceso, marcado por la diversidad, se rige, a su vez por estrictas condiciones y la constante mejora de normas que garanticen la seguridad alimentaria, estándares y prácticas de calidad en beneficio de grupos de consumidores de ingresos medios o altos, principalmente en los países del Norte (Appendini y Rodríguez, 2012).

Con lo anterior, la cadena de suministro del sistema alimentario mexicano presenta diversas restricciones que la hacen poco competitiva e ineficiente. La heterogeneidad en los canales de distribución, la reducida infraestructura de almacenamiento y transporte, poco uso de estándares de calidad, trazabilidad y normas, las fallas de mercado y de información, los altos costos de transacción, las elevadas mermas y el poco énfasis de la política pública para atender estos problemas son solo algunos de los problemas en los que la política agroalimentaria del país deberá poner especial énfasis (Hernández-Moreno y Villaseñor-Medina, 2014).

Adicionalmente, el sistema sanitario y fitosanitario en México ha seguido un esquema orientado a las exportaciones, por lo que sus beneficios se dirigen a consumidores en el exterior. Como consecuencia, esta política no favorece a los agricultores mexicanos ya que da la impresión de que los productos importados cumplen con estándares sanitarios más estrictos, limitando el acceso a los mercados de los productos mexicanos.

Asimismo se identifican otros problemas en el sistema agroalimentario de México, relacionado con la falta de financiamiento al sector; las grandes diferencias socioeconómicas entre la población rural y la urbana; la heterogeneidad de la infraestructura y del capital humano entre

regiones⁷; pobreza rural; recursos presupuestales y no presupuestales cuantiosos y crecientes pero con poco efecto en el crecimiento real del sector; baja inversión en tecnología e innovación en el sector agroalimentario (Infoagro, 2018).

El PIB del sector agroalimentario está conformado por actividades del sector primario (agricultura, ganadería, pesca, forestal y caza) y el agroindustrial (alimentos, bebidas y tabaco). El Producto Interno Bruto del Sector Agroalimentario se incrementó a tasa anual 2.8% en el cuarto trimestre de 2017. El Sector Primario creció 4.2% (cuarto trimestre de 2017) comparado con el mismo periodo de 2016, casi tres veces el crecimiento del PIB nacional, además de ser el tercer incremento más alto desde 2012, en tanto que el PIB nacional es el segundo más bajo desde 2013, mientras que la industria de alimentos, bebidas y tabaco creció 1.7%, en el mismo lapso (INEGI, 2018).

Sin embargo, lo anterior no es un crecimiento homogéneo en todo el país, sino que en ciertas regiones (principalmente en el norte) en donde por lo general se cuenta con el financiamiento y la maquinaria adecuada para la producción, además son aquellos productos que tienen la finalidad de ser exportados, como lo es: el aguacate, el jitomate, la cerveza, etc., siendo este último el que más aporta a este rubro. Por el contrario, existen otras regiones (sureste) donde se produce con escasa tecnificación y la producción se dirige al consumo nacional. Es decir, esta heterogeneidad regional bien marcada, ya sea en infraestructura, financiamiento, apoyos y políticas gubernamentales, y aunado a esto la liberación comercial con la firma de dirigentes tratados limitan a los pequeños y medianos productores del sector agroalimentario.

2.3 Política lechera en México

De acuerdo con Cesín y colaboradores (2009), en el contexto de la adopción de las políticas neoliberales en México, en 1982, el gobierno federal adquirió el monopsonio para la importación de leche en polvo, por lo que se derivaron tres consecuencias derivaron de esta situación:

⁷ México es un país desigual, no solo por los niveles de ingreso, sino también por la infraestructura existente en las diferentes regiones del país. un ejemplo claro de esto es la marcada diferencia entre estados del norte del país y los estados del sur, mientras los primeros cuentan con una infraestructura productiva más tecnificada y especializada, en el sureste esta es mu limitada.

En primer lugar, se complementó la producción nacional de leche fresca con respecto al consumo, usándose principalmente en la industria de derivados lácteos. En segundo, la leche rehidratada⁸ se utilizó en el manejo de grupos clientelares vinculados con el entonces partido oficial, lo anterior mediante el uso de los programas sociales implementados por el gobierno. Y tercero, su utilización en diferentes programas sociales sirvió de protección contra posibles conflictos debidos a los bajos salarios que se necesitaba imponer en el proceso de industrialización que se pretendía impulsar en el país. En este sentido la leche se convirtió en un "bien salario", indexando sus incrementos de precio anuales al aumento pactado de los salarios.

La importación de leche en polvo por parte del gobierno mexicano, fue posible debido a que en el mercado mundial existía una sobreoferta, lo que permitía la adquisición de ésta a precios menores que los imperantes en el mercado doméstico, además de que la política de precio tope que se seguía en el país desalentaba la producción interna de leche fresca.

Los cambios que se han dado en México en los últimos 25 años, evidencian la integración del país en la economía mundial, a costa de liberalizar el comercio y la inversión y someter al sector lácteo a la competencia internacional.

Mientras mayor ha sido la liberalización económica e integración de México en los mercados internacionales, también mayor ha sido el reforzamiento de las relaciones de poder globales, que privilegia los circuitos globales financieros y mercantiles en el país, subordinando las políticas de desarrollo nacional al régimen corporativo global, comandado principalmente por el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización Mundial de Comercio (OMC) (Tarrío, et.al.,2010).

En 1988 se eliminan los obstáculos a la apertura comercial del sector agropecuario, incluidos los controles arancelarios; los cambios involucran a la industria paraestatal de insumos y transformación, la eliminación de los sistemas de crédito oficial y los precios de garantía, dejando al libre mercado la autorregulación del sistema alimentario y el retiro de los subsidios a los principales insumos.

⁸ La leche rehidratada, es el producto que se obtiene mediante la adición de agua potable o purificada a la leche en polvo, y en su caso grasa butírica en cualquiera de sus formas, en las cantidades suficientes para que cumpla con las especificaciones técnicas de la leche que se denomine.

Una de las premisas del gobierno consistía en que la apertura comercial del sector agropecuario conllevaría una modernización obligada por la necesidad de ser eficientes y competitivos, lo que hacía impostergable las transformaciones jurídicas adecuadas que facilitarían la movilidad de todos los factores de la producción, principalmente la tierra del sector social (Tarrío, et.al.,2010).

Igualmente, Cesín Vargas señala que al establecer las estrategias de apertura comercial, retiro del Estado de la actividad económica y el desmantelamiento de los programas de extensión agropecuaria, el modelo económico neoliberal tuvo profundas implicaciones en la actividad agropecuaria mexicana y en la producción láctea en particular. Destaca, en los años noventa, la liberación del precio de la leche líquida (Cesín et. al., 2009)

En el subsector lácteo, han sido dos las consecuencias principales de las políticas neoliberales:

1. Se incrementaron las importaciones de derivados lácteos como parte importante en la composición de la balanza comercial agroalimentaria y disminuyó la participación relativa de la leche en polvo en ella. Lo anterior significa un deterioro en la balanza comercial, al importar bienes con mayor valor agregado.

2. Implicó ajustar los precios domésticos de la leche y de sus derivados a los imperantes en el mercado mundial de lácteos, los cuales están determinados por los excedentes (altamente subsidiados) de los países líderes en la producción lechera o por países con las ventajas comparativas, derivadas de agroecosistemas favorables para la actividad ganadera, que les permiten producir leche a menor costo que el resto de los países (Cesín et. al., 2009).

En lo que respecta a la leche, Canadá rechazó su inclusión dentro de las normas del tratado, situación que le permite aprovechar las ventajas (venta de productos lácteos, ganado lechero, semen) que tiene respecto a la ganadería mexicana y evitar una competencia que consideraron letal para su industria lechera si se enfrentaba abiertamente con la de Estados Unidos.

Cuando se firmó el Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN), México solicitó la protección para su ganadería lechera y su industria láctea pidiendo la completa liberación del mercado de derivados lácteos un plazo de 10 años, los que se vencieron en 2003, y para la total liberación de las importaciones de leche en polvo el mayor plazo que se contemplaba en dicho Tratado, 15 años, que se cumplió al finalizar 2007 (Cesín et. al., 2009).

La razón por la que el gobierno mexicano solicitó dichos plazos se debió a que, de acuerdo con su diagnóstico, el subsector lácteo mexicano es estratégico para la seguridad alimentaria del país, y que en ese momento era en extremo vulnerable a la competencia que representaba una relación comercial sin mecanismos de protección, con dos de los sistemas lecheros más consolidados del mundo. En el transcurso de dichos plazos el gobierno mexicano implementaría programas y políticas públicas encaminados a hacer competitivo al subsector lácteo mexicano en un contexto de economía abierta.

Debido a esto, la lechería mexicana está obligada a competir con productores de otros países que poseen sistemas de producción más consolidados, con alta tecnología, acceso a financiamiento, que tienen altas tasas de subsidios por parte de sus gobiernos, programas públicos implementados de manera permanente, destinados a estimular la actividad, con productores que poseen ventajas comparativas que les proporcionan sus recursos naturales, y les permiten producir leche y derivados lácteos a costos menores a los que tienen los ganaderos y la agroindustria láctea mexicana (Ibíd).

En lo relativo a los subsidios, el abandono del Estado mexicano con relación al fomento de la actividad agrícola en general y lechera en particular se manifiesta cuando se compara con las políticas públicas de fomento de los otros dos países miembros del TLCAN; en 1999, Canadá otorgó un subsidio per cápita a sus productores del orden de 9,000 dólares, Estados Unidos proporcionó 21,000 dólares, mientras que en México este subsidio fue de 1,000 dólares (Tarrío, et.al.,2010).

Un ganadero lechero mexicano recibió, en 1997, subsidios equivalentes a 3.6 por ciento de lo que recibieron los ganaderos estadounidenses y 1.4 por ciento de los que recibieron los pertenecientes a la Unión Europea. En 1992, el subsidio equivalente a un productor de leche en Estados Unidos era de 53 por ciento, en Canadá de 70 por ciento y en México de 6 por ciento, lo que en lugar de ser un subsidio es un impuesto (Tarrío, et.al.,2010).

Los apoyos a la inversión por parte del gobierno se concentraron en las unidades más grandes y modernas, reforzando las desigualdades entre productores. Además de que no se cumplió el objetivo que se planteó para el periodo de transición, consistente en exponer a los productores de leche de manera paulatina a la competencia con las importaciones. Asimismo, la estructura

arancelaria para productos lácteos favoreció un alto crecimiento de las importaciones, lo que desincentivaró el aumento de la producción y la productividad.

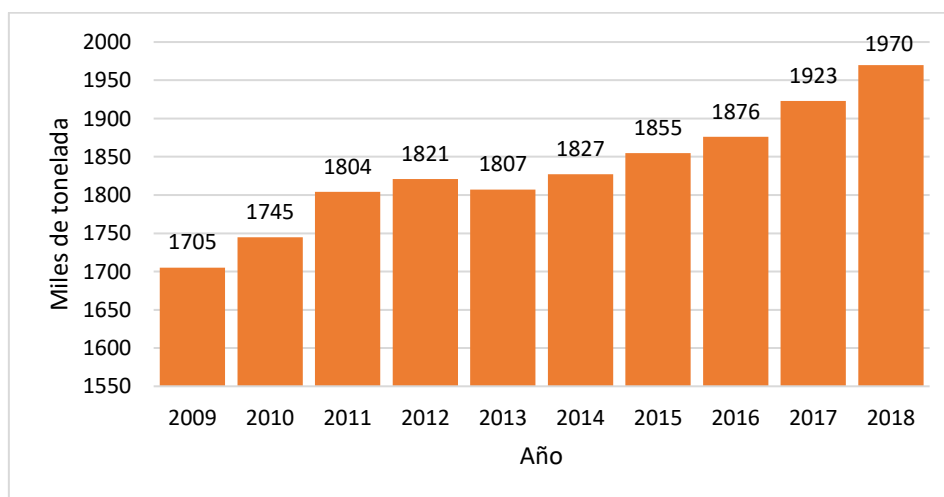
Los pequeños productores fueron víctimas de una contradicción entre la política comercial y las políticas sectoriales de apoyo. Pues, el gobierno prefirió recurrir a las importaciones de leche y derivados en lugar de fomentar la producción interna, perdiendo, de esa manera, una buena oportunidad para reformar al sector en su conjunto y mejorar la competitividad de la ganadería lechera familiar. (Cesín et. al., 2009:13)

Finalmente, ante la apertura total en el año 2009 a la importación de lácteos (frente a países lecheros como Estados Unidos y Nueva Zelanda) las agroindustrias queseras en México principalmente las artesanales o de pequeña escala, enfrentaron a nuevos desafíos relacionados con la producción, la comercialización y su capacidad competitiva.

Evolución del subsector pecuario

México cuenta con un hato bovino superior a 31.4 millones de cabezas, aunado a un inventario porcino superior de 15 millones de cabezas y un sacrificio promedio de 1.5 mil millones de aves. Derivado de la anterior, en 2017 se procesaron 1.9 millones de toneladas métricas (mtm) de carne en canal de bovino, mientras que la producción de carne en canal de cerdo ascendió a 1.4 mtm, la de ave fue de 3.20 mtm.

Gráfica 2: Producción nacional de carne de bovino, 2008-2017 (miles toneladas)



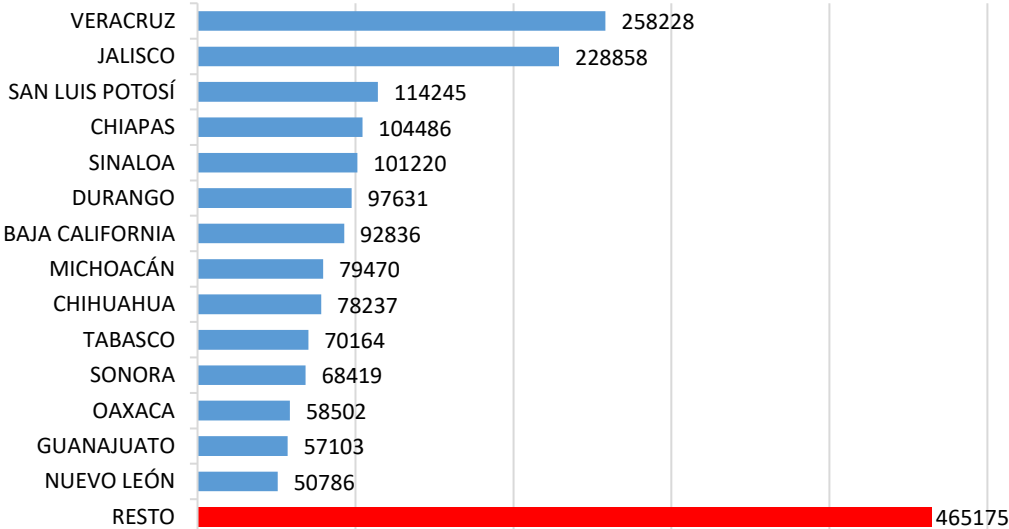
Fuente: SIAP, 2018

Para ese mismo año, la producción de leche de bovino en México ascendió a 11,969 millones de litros. En los últimos años, la producción pecuaria aumentó como consecuencia de una mayor demanda derivada del aumento de la población. En el 2017, el valor de la producción nacional de carne de bovino y de leche superó los \$114 mil millones de pesos, la producción avícola superó los \$80 mil millones y la porcicultura más de \$44 mil millones.

El volumen de la producción pecuaria de ganado en pie está concentrado en las aves y el bovino los cuales representan casi el 80% del total, el sector porcino participa con el 18% y otras actividades (guajolote, caprino y ovino) con el resto.

En el año de 2017, la producción de carne en canal de bovino en el país, alcanzó el nivel de 1.9 millones de toneladas, esta cifra es resultado de una tasa de crecimiento promedio anual de 2.1% en el periodo 2008-2017. El Estado con mayor producción de carne en canal es Veracruz, con 13.41% del total nacional, seguido por Jalisco (11.89%), Chiapas (5.93%) y Chihuahua (5.43%), (gráfica 3).

Gráfica 3. Producción de carne de bovino, 2017



Fuente: SIAP, 2017.

En cuanto a la disponibilidad aparente de carne bovino el país es deficitario, de los 1,8 millones de toneladas que se consume, solo se producen 1.7 millones de toneladas (tabla 3). Por lo que el resto de la carne que se consume el país es importado de diferentes países, principalmente de Estados Unidos, (gráfica 4).

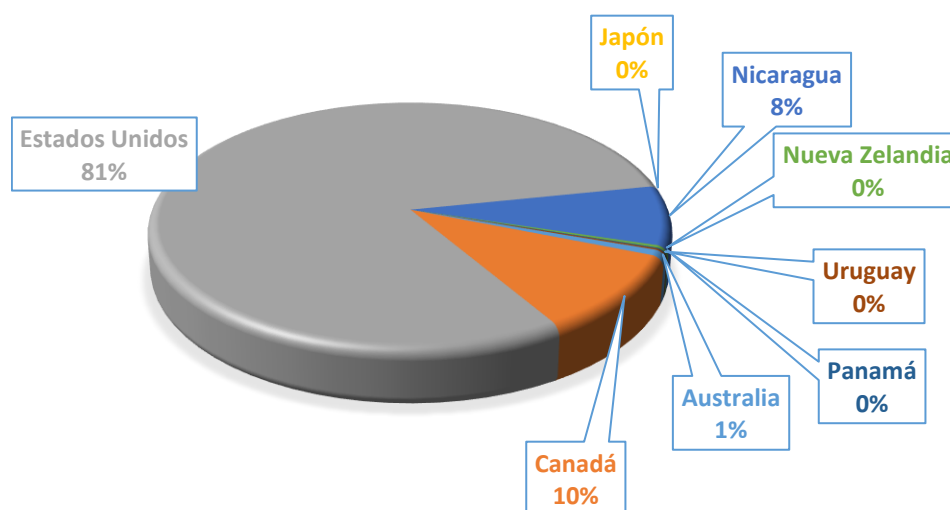
Tabla 3: Disponibilidad - consumo de carne de bovino, 2017.
(miles de toneladas)

Periodo	Oferta			Demanda		
	Total	Producción	Importaciones	Total	Exportaciones	Consumo Nacional Aparente
2013	1,923	1,759	164	1,923	117	1,806
2014	1,917	1,791	126	1,917	180	1,738
2015	1,889	1,762	127	1889	172	1,717
2016	1,948	1,817	131	1948	183	1,765
2017	1,981	1,845	136	1,981	199	1,782

Fuente: SIAP, 2017.

Estados Unidos y Canadá son los principales proveedores de carne bovino a México (gráfica 4), en el 2017, alrededor del 91 por ciento de la carne importada proveniente de dichos países, lo cual representa el 7.6 por ciento del consumo nacional. Cabe señalar que de acuerdo a datos del SIAP, en este mismo año nuestro país produjo más del consumo nacional aparente.

Gráfica 4. México. Países de origen las importaciones, 2017.



Fuente: SIAP, 2018.

El sector de lácteos es uno de los más complejos en la cadena de producción pecuaria. Tiene un ciclo de producción largo e interactúa activamente con el sector bovino de carne y con el mercado de forrajes. Asimismo, un importante número de productores en México participa en la cadena con característica de una dualidad en la producción, tanto de carne como de leche.

Actualmente, se tiene estimada una población de 2.3 millones de vacas lecheras en México (SIAP, 2018). Muchas de éstas producen fuera del sector de producción intensivo, por lo que la producción promedio asciende a 4.5 litros por vaca diarios.

La producción de leche bovina en 2017, fue de 11.8 mil millones de litros. El Estado que mayor producción de leche registró fue Jalisco, con 19.53% del total nacional, seguido por Coahuila con 11.51%, Durango con 10.24%, y Chihuahua con 9.28%.

El sector lechero se caracteriza por una pulverización de la producción primaria, con pequeños ganaderos que se han convertido en proveedores de la industria láctea nacional. Derivado de que la industria requiere de estándares mínimos de calidad para la elaboración de productos lácteos se ha impulsado la tecnificación del sector.

Con lo anterior, a pesar de las políticas implementadas por el gobierno mexicano, el sector lechero sigue siendo una fuente importante de ingreso para muchas familias que se dedican a la elaboración de productos lácteos. De acuerdo con Manzano (2005), el sector agropecuario es socioterritorial por excelencia, a diferencia de lo que ocurre con el sector industrial, por lo que las nuevas tecnologías no siempre tienden a superar esa restricción: no se puede producir cualquier producto, en cualquier parte del mundo, en cualquier época del año y al ritmo que se desee.

Es decir, la producción agropecuaria necesita de suelos y condiciones climáticas adecuadas, para producir, a su vez depende de ciclos biológicos que están fechados. Por lo tanto, el predominio de estos factores en la producción lechera hace que sea diferenciada en cada de territorio, como puede ser la raza de ganado utilizada o la tipicidad de los productos obtenidos.

En este sentido, el proceso productivo no puede fácilmente trasladarse a cualquier parte del mundo, de la misma manera en que se puede trasladar, por ejemplo, una planta de automóviles. Sin embargo, se pueden encontrar formas para modificar la comercialización, la distribución final o el procesamiento industrial de la materia prima agropecuaria, o bien, su financiamiento. Las transnacionales, los agronegocios, ocupan esos espacios y actividades. Por ello es importante que los productores agropecuarios se afinquen en determinados territorios, pese a que el proceso de globalización tienda a hacer su situación mucho más precaria (Giarracca y Teubal, 2008).

2.4 Situación socioeconómica de la leche y la agroindustria quesera en México

La actividad pecuaria es una estrategia de sobrevivencia que acompaña generalmente a la economía campesina. Particularmente, en algunas regiones de México la ganadería extensiva es la estrategia ordenadora del resto de las actividades de las unidades de producción rural en pequeña escala. Si bien la lechería no constituye una actividad significativa desde su aporte a la producción agropecuaria, en términos de la economía familiar en el medio rural representa una fuente importante de ingresos. Por ello, es pertinente analizar la situación de la lechería en México.

En este apartado, en un inicio se analiza la situación de la lechería en México, como empleos y sustente de la economía familiar en el medio rural. En un segundo momento se analiza la agroindustria quesera en México, vista como la generadora de valor de los productos lácteos y, articuladora de la cadena productiva.

La lechería en México

La ganadería lechera en México es importante tanto en la generación de empleo como en la producción de alimento, producto del que México es deficitario por lo que tiene que complementar su consumo doméstico por medio de la importación de leche y sus derivados.

Lo anterior, como ya se ha venido mencionando se debe a que en México se estimuló la parte del sector agropecuario con vocación exportadora, la que tiene ventajas comparativas, frutas, hortalizas, becerros, etcétera, y, principalmente, formas empresariales de producción. Además, de la baja productividad ocasionada entre otros factores por la falta de apoyo y descapitalización de las unidades ganaderas.

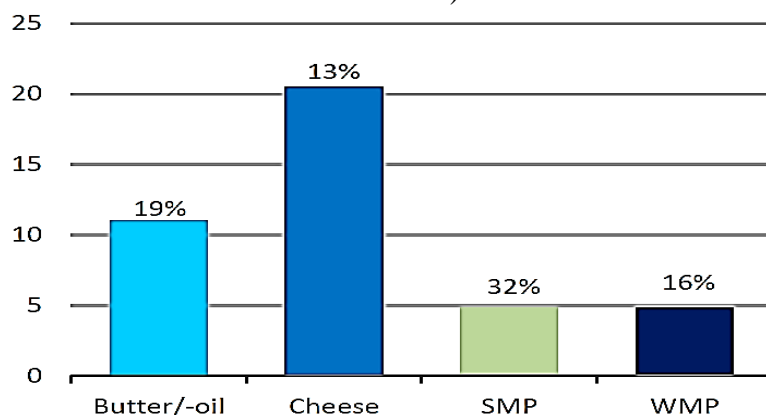
En los inicios del siglo XXI se están presentando nuevos escenarios en el sistema agroalimentario mundial, los cuales se caracterizan, en términos generales, por una menor disponibilidad de alimentos en el mercado internacional, por el uso de productos agrícolas en la elaboración de biocombustibles, y por el incremento en el precio de dichos alimentos, ante una menor oferta de los mismos. Este último factor potencializado por el alza en el precio del petróleo y su repercusión en los costos de producción agropecuarios y de diversos insumos, los fertilizantes químicos entre ellos (Cesín et. al., 2009).

Un motivo adicional que está afectando al sector agroalimentario mundial, y a la cantidad y calidad de los alimentos disponibles, se vincula con el cambio climático que se está presentando a escala planetaria y que origina siniestros en las cosechas, en algunas ocasiones por inundaciones, en otras por sequías prolongadas, factores que impiden el desarrollo adecuado de los cultivos.

Los productos lácteos no son ajenos a las tendencias antes mencionadas. De acuerdo al informe presentado en el 2017 por la International Dairy Federation la producción de leche de vaca representa el 82.2 por ciento de la producción total de leche. Creció un 0.5 por ciento a 678 millones de toneladas en 2016, mucho más lento que el crecimiento del 2.2 por ciento experimentado en 2015. Las entregas de leche bovino a la industria disminuyeron en un 0.1 por ciento de 2015 a 2016, la primera disminución en la historia. 436 millones de toneladas de leche de vaca (64.3 por ciento de la producción total) se entregaron a las industrias lácteas para su posterior procesamiento. La UE procesa la mayor cantidad de leche, seguida por los Estados Unidos, China, Brasil, Nueva Zelanda y Rusia (International Dairy Federation, 2017).

La mayoría de los productos lácteos exhibieron tasas de crecimiento muy moderadas en 2016. La producción de leche envasada y productos lácteos fermentados aumentó en un 1.0 por ciento y un 3.2 por ciento respectivamente. Estos productos son menos comercializados que los productos concentrados y el consumo tiende a seguir las tendencias de población e ingresos. La producción mundial de queso aumentó en un 1,8 por ciento a 20,5 millones de toneladas (Gráfica 5) (Ibíd).

Gráfica 5. Producción mundial de productos lácteos, crecimiento 2010-2016^a (millones de toneladas)



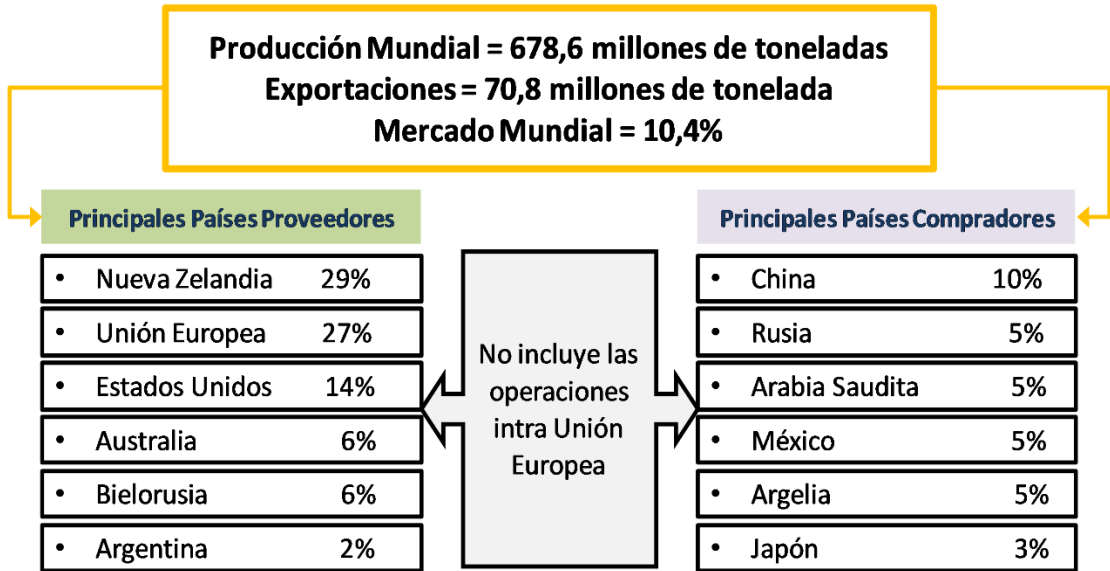
^a Países incluidos en total: 59 (mantequilla); 56 (queso); 55 (SMP); 51 (WMP)
Fuente: Bulletin of the international dairy federation, 2017.

El consumo promedio de productos lácteos, en promedio fue de 111.1 kg en equivalente lácteo en 2016, una disminución del 0.2 por ciento respecto a 2015. La disminución en el consumo per cápita fue resultado de la reducción del poder adquisitivo en los países exportadores de petróleo, la prohibición rusa a las importaciones de lácteos y la desaceleración económica en América del Sur. Esta reducción de la demanda dio como resultado el almacenamiento, especialmente en la Unión Europea.

Los productos líquidos y fermentados son las principales formas de productos lácteos que se consumen a nivel mundial. El consumo de productos lácteos es muy amplio entre diferentes países con un mayor consumo en mercados maduros y un menor consumo en África y otros países en desarrollo.

En 2016, se intercambiaron 70,8 millones de toneladas (figura 1) en equivalente de leche entre países. Esto es 8.6 por ciento de la producción total de leche. El crecimiento del comercio se ha acelerado en los últimos años, pero disminuyó ligeramente de 2015 a 2016. El crecimiento promedio de 2010 a 2016 sigue siendo del 4.3 por ciento anual. El comercio de lácteos continuará ya que varias áreas no producen lo suficiente para satisfacer la demanda propia.

Figura 1. Mercado Mundial de Productos Lácteos, 2016.



Fuente: Elaborado por el OCLA con base en datos de FIL: World Dairy Situation 2017.

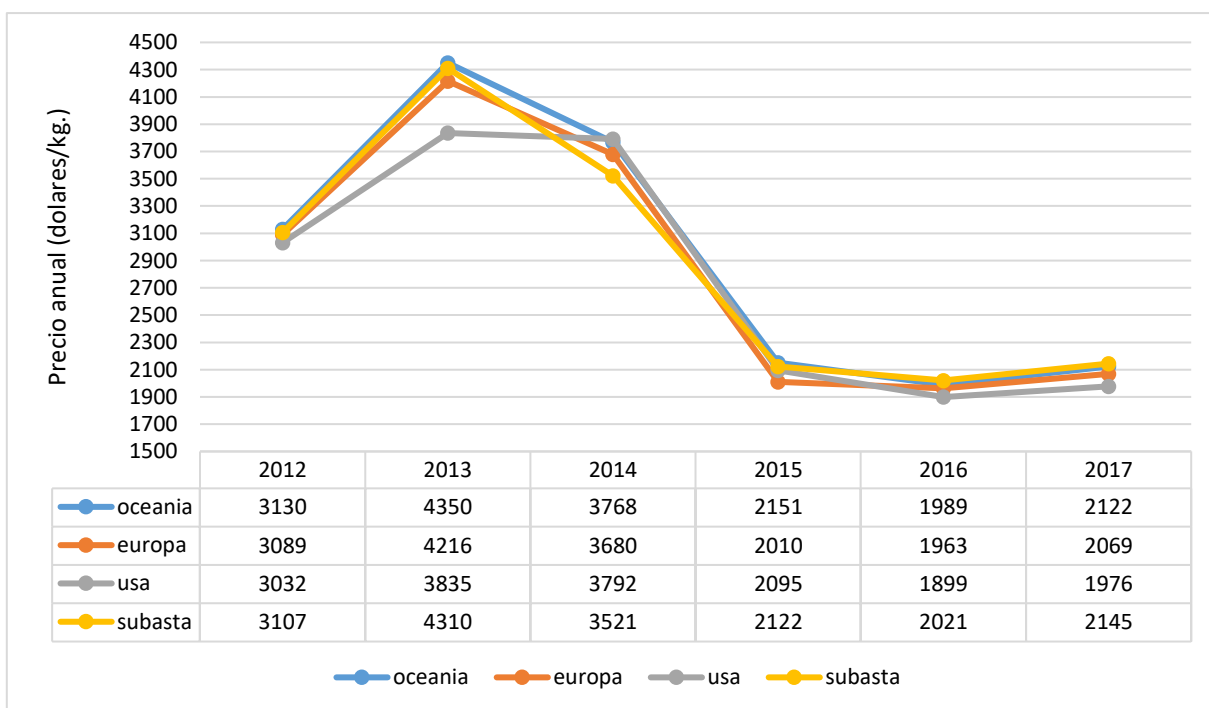
Asia suministra el 91% de sus propias necesidades. En África, la tasa de autosuficiencia ha disminuido del 88% al 84% y en Centroamérica del 82% al 78%. Los principales países de

comercio de productos lácteos se muestran en la Figura 1. La participación de la Unión Europea en el comercio total de productos lácteos continúa disminuyendo, mientras que las participaciones de Nueva Zelanda y Estados Unidos aumentan.

El exceso de oferta de leche dio lugar a una disminución de los precios de la leche en la granja en 2015 y principios de 2016 (gráfica 6). La tendencia de precio más notable en 2016 y 2017 es la diferencia extrema entre los precios de grasas. Los precios de los productos lácteos en los mercados internacionales sufrieron una mayor oferta y una demanda débil desde 2014 hasta principios de 2016.

Los precios de la leche desnatada en polvo se recuperaron ligeramente a finales de 2016 y crecieron muy lentamente durante 2017 (gráfica 6), principalmente como resultado de la gran cantidad de existencias de leche descremada en polvo (SMP, por sus siglas en inglés) en la Unión Europea y otras. Los precios de leche entera en polvo siguieron esta tendencia y casi se duplicaron en un año. Los precios del queso se recuperaron en la segunda mitad de 2016.

Gráfica 6: Precio Internacional de la leche descremada, 2012-2017.

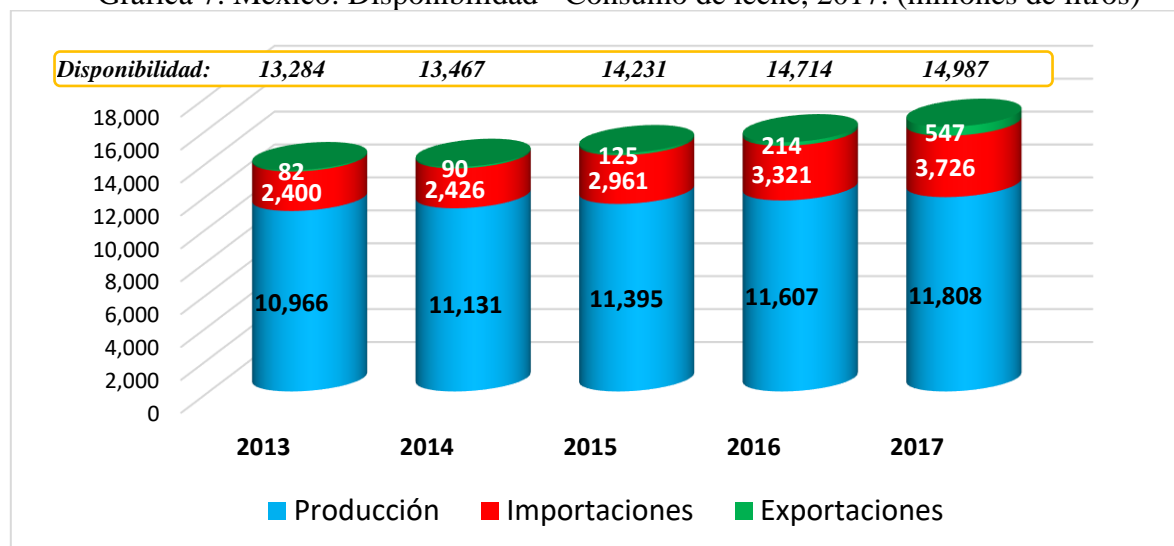


Fuente: SIAP, 2018.

Uno de los objetivos que se buscó con la liberalización de la economía mexicana fue igualar los precios de los productos nacionales con los vigentes en otros países. Se pretendía hacer competitivos a los bienes nacionales en el mercado internacional. Pero fue una apertura indiscriminada que no consideró las debilidades que se manifestaban en algunos subsectores de la economía mexicana, provocando una severa crisis en muchos de ellos.

En cuanto al consumo de leche en el país se observa que se ha incrementado en un 12.8 por ciento durante el periodo 2006-2017. A pesar que la producción en el país se ha incrementado no alcanza a cubrir la demanda de leche, por lo que se ha tenido que importar. Durante el 2013 se importó 2,400 millones de litros de leche bovino, para 2017 la cifra fue de 3,726 millones (SIAP, 2018), lo que significa un aumento de 55.3 en cuatro años.

Gráfica 7. México: Disponibilidad - Consumo de leche, 2017. (millones de litros)



Fuente: SIAP, 2018.

El gobierno federal mediante la empresa paraestatal Liconsa⁹, aprovechando los bajos precios de la leche en polvo en el mercado internacional, utiliza este producto como insumo por parte de la industria láctea que opera en el país. Cabe destacar que la paraestatal es una de las

⁹ Liconsa en año 2012, la adquisición del lácteo de producción nacional alcanzó 713.3 millones de litros, mientras que la importación de leche en polvo fue de 34,500 toneladas métricas. Esta gran captación de leche nacional ha hecho posible que más del 70% del lácteo que Liconsa distribuye a través de su Programa de Abasto Social sea aportado por productores del país, cuando hace diez años prácticamente toda la leche que distribuía era de importación.

principales importadoras de leche en polvo, aunque en los últimos años ha disminuido el volumen importado.

Las políticas agrícolas implantadas para acompañar la transición hacia una economía de mercado fracasaron en su intento de levantar la productividad del sector lechero, lo que expone a los productores menos competitivos a consecuencias graves en el futuro (Tillie y Cervantes, 2008: 452).

Si el gobierno mexicano durante la firma del tratado de libre comercio hubiera otorgado un precio por litro de leche a los ganaderos mexicanos que hiciera atractiva la actividad, asociado con políticas de apoyo a las inversiones enfocadas a las unidades de producción más débiles, con un uso adecuado del esquema arancelario negociado en el TLCAN (no se cobraba aranceles por leche deshidratada importada), se habría fomentado la productividad del sector de la lechería familiar, propiciando que se adaptaran de manera gradual a las nuevas condiciones de intercambio. Además, los aumentos en productividad hubieran permitido atenuar el incremento de precio en los insumos, mientras se reducían las diferencias de competitividad con los productores norteamericanos (Tillie y Cervantes, 2008).

Cuando hay escasez de leche en polvo y precios en aumento permanente la agroindustria láctea busca adquirir leche fluida en el mercado nacional, pero se encuentra con que la ganadería lechera nacional es incapaz de proporcionarla, entre otras causas debido a su debilidad estructural, producto de la implementación de un modelo exportador, además de la ausencia de políticas de Estado, integrales y permanentes, que estimulen la actividad (Andablo y Hernández, 2009).

La mayoría de las importaciones de leche en polvo se destinan a programas sociales del gobierno, aunque está adquiriendo una mayor importancia su utilización en la elaboración de derivados lácteos (veremos que este es el caso en las queseras de la región Costera de Chiapas), principalmente cuando los precios de la leche en polvo en el mercado internacional son menores a su equivalente en leche fluida en el mercado nacional.

Durante el 2017 el precio promedio pagado a los ganaderos mexicanos por litro de leche fue de 6.07 pesos, cantidad superior a 5.50 pesos que le costaba a Liconsa (principal importadora de leche en polvo en México) la rehidratación de un litro de leche importada.

El panorama parece sombrío y es necesario que se estimule a las pequeñas ganaderías lecheras familiares que operan diseminadas en el territorio nacional, pues como ya se mencionó anteriormente, desempeñan una función importante en el medio rural. Dependiendo del exterior para consumir lácteos es grave, por la consecuente utilización de divisas para su adquisición, y por el hecho de que una nación que es incapaz de producir sus propios alimentos es en extremo vulnerable, y víctima potencial de las políticas que implementen los países exportadores.

Frente a este panorama es importante estimular la producción de leche, principalmente la originada en el sistema familiar de producción, la cual tiene además ventajas socioeconómicas importantes para el país, como la generación de ingreso y la preservación de los recursos locales. Para lograr lo anterior es indispensable que se implementen políticas públicas permanentes, que consideren los aspectos técnicos, sociales y económicos en que se produce leche en las diferentes regiones del país (Cesín et. al., 2009).

Los retos que enfrentará la ganadería lechera mexicana son complejos, debido a que además de producir un alimento de alta calidad nutricional e inocuo, debe hacerlo de una forma amigable con el medio ambiente.

La industria quesera

La industria quesera en México se caracteriza por ser el sector de la agroindustria lechera con mayor número de empresas. En México existen alrededor de 3,298 unidades económicas que se dedican a la elaboración de derivados y fermentos lácteos, quienes emplean más de 30 mil personas de forma permanente (INEGI, 2014), la cual se ha mantenido en varias pequeñas cuencas queseras en todo el país. Existen así algunas regiones más o menos grandes, especializadas en la producción de queso: Tulancingo, en Hidalgo; San José de Gracia, en Michoacán; La región sur de Tlaxcala-puebla; la Costa de Chiapas; Las Colonias Menonitas, en Chihuahua; la Sierra de Jalmich, entre otras. Sin embargo, las empresas más importantes se ubican en el norte de Jalisco y Guanajuato.

Los principales quesos producidos son los de consumo más difundido en el país, con dominio de los quesos frescos: el tipo Oaxaca, Cotija, manchego mexicano y tipo Chihuahua. También se producen quesos maduros o semimaduros y otros de consumo más regional. Asimismo, se comercializa queso fundido o queso americano, que en gran parte es importado (Villegas, 2004).

Los quesos pueden dividirse en dos categorías básicas: naturales y procesados. Los quesos procesados son aquellos producidos a partir de uno o más tipos de quesos naturales, añadiendo emulsionantes, agua, nata, frutas y especias, y se conservan más tiempo que los quesos naturales y su valor nutritivo es casi el mismo. No obstante, se pierde el carácter único del queso original. Los quesos naturales pueden clasificarse según su textura o grado de humedad y el tipo de corteza.

La producción nacional de quesos es una de las actividades más importantes en el ramo de alimentos. En el año 2017, la cadena leche-queso ocupó el tercer lugar dentro de la industria alimenticia, la actividad industrializó el 17% de la leche producida en el país. Gracias a esto la producción quesera ha mostrado un incremento significativo, para el año 2018 se había duplicado con relación a lo que se producía en 1990.

En México el consumo de quesos se da en todos los niveles socioeconómicos. El poder adquisitivo es determinante en las decisiones de compra del consumidor, por lo que, existe una gran variación en el tipo de quesos, marcas y presentaciones según el estrato social que lo consuma, que va desde quesos pueden tener presentaciones gourmet o muy sencillas.

El queso forma parte de la dieta básica de los mexicanos, se consume en diferentes formas, ya sea el producto sólo, como parte indispensable en la preparación de platillos, o bien gratinado. El consumo per cápita anual de queso es de 3 kilogramos al año. Sin embargo, la producción está concentrada en grandes empresas como Grupo Chilchota (con marcas como Ranchero, Duranguense, Lagunero, o Sello de Oro) y Sigma Alimentos Lácteos (Noche Buena, Fud, La Villita). Otras marcas con una presencia importante son Grupo Lala (marcas Los Volcanes y Siluette), Alpura y La Esmeralda (Hervás, 2012).

Con base al informe presentado por Euromonitor International en agosto 2017, Lala lideró el segmento de queso con una participación de valor del 16 por ciento. La acción de la compañía incluye sus propias marcas, así como las de Nestlé que Grupo Lala fabrica y distribuye bajo licencia. Por su parte, Sigma Alimentos ocupó el segundo lugar con una participación de valor del 15 por ciento.

La comercialización de queso por dichas empresas supone un reto importante para las agroindustrias artesanales del país, tan solo en el 2017, México importó 2,085 mdd de productos

lácteos y exportó 534 mdd, manteniendo un déficit comercial en esta materia por 1,551 mdd. El 65 por ciento de las importaciones provienen de los Estados Unidos. La leche en polvo descremada representa el 44 por ciento de las Importaciones de lácteos, junto con los quesos y la grasa butírica dan cuenta de poco más de dos terceras partes del total.

De acuerdo al Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI), las principales variedades de queso que México importa es queso rallado o en polvo y queso fresco. En el 2017, se importaron 40 mil 914 toneladas de queso rallado o en polvo y 8 mil 801 toneladas de queso fresco, esta cantidad fue 2.3 por ciento superior a lo reportado en el 2016 (tabla 4). Del 2010 al 2017 la importación de queso (fresco, rallado o en polvo, fundido, y de pasta azul) se ha prácticamente duplicado pasando de 24 mil 860 toneladas a 50 mil 308 toneladas, con un valor de más de 211 millones de dólares.

Tabla 4. México: Balanza comercial de sector lácteo, 2010-2017 (toneladas).

Tipo queso	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Exportaciones*	2,829.7	987.0	1,005.7	690.4	685.9	451.4	596.5	425.3
Queso fresco	2,401.3	617.0	717.0	517.0	423.4	269.7	331.9	256.5
Queso rallado o en polvo	179.0	160.7	123.1	69.0	105.3	24.8	94.7	6.1
Queso fundido, excepto el rallado	249.4	209.3	165.6	104.4	157.3	156.8	169.9	162.7
Queso de pasta azul	0	0	0	0	0	0	0	0
Importaciones*	50,308.0	49,114.5	46,745.3	40,061.6	38,345.4	29,838.3	25,447.0	24,863.1
Queso fresco	8,801.7	10,617.1	13,251.1	11,566.0	12,681.8	7,849.7	5,033.8	11,113.0
Queso rallado o en polvo.	40,914.4	37,930.9	32,965.9	27,917.6	25,129.9	21,473.3	19,960.2	13,302.2
Queso fundido, excepto el rallado	36.6	45.5	55.4	72.4	59.2	26.8	24.7	29.2
Queso de pasta azul	555.4	521.0	472.8	505.6	474.6	488.6	428.3	418.7
Saldo	-47,478.3	-48,127.5	-45,739.6	-39,371.2	-37,659.5	-29,387.0	-24,850.5	-24,437.8

*Fracciones arancelarias (04061001, 04062001, 04063001, 04064001)

Fuente: Elaboración propia con base en datos del SIAVI, 2018.

A pesar del arancel impuesto al queso proveniente de Estados Unidos en junio de 2018¹⁰, las importaciones de realizadas durante el mes de junio y julio de 2018 de queso fresco y queso

¹⁰ El 5 de junio de 2018 México aplicó el 20 por ciento de arancel a los quesos provenientes de Estados Unidos con excepción del queso fresco (sin madurar), incluido el del lactosuero, y requesón, sobre el cual se aplicaron un impuesto del 25 por ciento. Los aranceles impuestos al queso estadounidense fueron en respuesta a la decisión que tomó el gobierno de Donald Trump de imponer tarifas al acero y aluminio de exportadores mexicanos.

rallado o en polvo aumentaron un 27.6 por ciento respecto al mismo periodo del año anterior. Tan solo en el mes de julio se importaron 3 mil 571 toneladas de queso rallado o en polvo, comparado con las 2 mil 591 toneladas que se importaron el año anterior.

El queso importado se vende generalmente en tiendas especializadas, en las zonas gourmet de las tiendas departamentales (como Liverpool y Palacio de Hierro) y en las grandes cadenas de supermercados, que suelen tener una zona dedicada a este tipo de productos (como Wal-Mart, Comercial Mexicana y Soriana, Chedraui, entre otras).

Cabe destacar que los minoristas de abarrotes tradicionales son el principal canal de distribución de queso, con una participación de valor del 57%. Este canal incluye pequeños supermercados, mercados y tiendas especializadas en lácteas llamadas "cremerías", en las que el queso tiene una presencia importante (Euromonitor International, 2017).

El consumidor mexicano tiene una preferencia marcada por los quesos frescos, de sabor suave y de precios accesibles. El queso de producción nacional y algunos importados de precio bajo son productos ampliamente aceptados y consumidos en México de forma masiva. Sin embargo, el mercado para los quesos importados es mucho más limitado, principalmente por su sabor más intenso y precio más elevado, por lo que está dirigido a un sector de la sociedad con ingresos medios y altos.

Esto se debe a que la mayoría de las queserías presentes en México tienen en común ser empresas artesanales de tipo familiar. A pesar de la gran disparidad entre unidades que procesan 100 litros cada día y otras que alcanzan 100 000 litros, se caracterizan por trabajar leche cruda y el empleo de una tecnología "básica" (equipos y procesos), con un saber-hacer empírico, mezclando tradición e intuición, e infraestructuras "improvisadas", sus productos son comercializados en tianguis, y tiendas de abarrotes o cremerías (Pomeon, et al., 2009).

Ante la importación de queso y la presencia de quesos análogos en el mercado, que han sido definidos como productos hechos por una mezcla de ingredientes, incluyendo grasas no lácteas o proteínas para producir un producto similar al queso y que cumpla con requerimientos específicos, y que ha ido incrementando su producción debido al bajo costo, conllevan a las agroindustrias queseras artesanales a una encrucijada, especialmente la de la costa de Chiapas.

La elaboración de quesos artesanales a partir leche cruda de vaca son formas simples y eficientes de transformación de un producto altamente perecedero (la leche) en productos seguros y que pueden ser almacenados por mayor tiempo (Slow Food, 2018). Los quesos tradicionales de Chiapas se han ido desarrollando a lo largo de varias décadas y son en general formas bastante eficaces de aprovechamiento y conservación de la leche, con un bajo uso de energía e insumos externos, resultando en alimentos ricos y seguros¹¹. Por ello, en el siguiente capítulo se analiza las características socioeconómicas de la costa de Chiapas.

¹¹ De acuerdo al presidente de la asociación ganadera regional, el hato ganadero de la costa de Chiapas, está libre de enfermedades venéreas, como labruce. slosis, lo que permite producir un queso libre de patógenos.

CAPÍTULO III

ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS DE LA REGIÓN COSTERA

En Chiapas se puede distinguir tres principales zonas ganaderas bovinas: el Norte, la región Selva alrededor de Palenque y la Costa de Chiapas, todas caracterizadas por la ganadería de doble propósito (leche-carne). Recientemente la ganadería lechera ha conocido una expansión significativa bajo la modalidad de sistemas intensivos (ganado Holstein estabulado) y semi-intensivos en la zona de la Frailesca y en el centro. Solamente la región montañosa e indígena de San Cristóbal se caracteriza por la casi ausencia de la ganadería bovina.

El desarrollo del sistema de doble propósito se ha apoyado en dos formas de valorización de la leche: por un lado, la Nestlé, que industrializaba la leche; y al opuesto las queserías artesanales, quien aprovecharon las tradiciones queseras locales o importadas. La cuenca lechera de la Costa de Chiapas se ha desarrollado a partir de esa doble dinámica. Pero su particularidad ha sido que poco a poco los queseros fueron agarrando más importancia frente a la multinacional Nestlé, captando cada vez una mayor proporción de la leche. La Costa de Chiapas se destaca hoy como una cuenca quesera de gran importancia en el estado, y también a nivel del país.

La región costera de Chiapas, que en la presente investigación comprende los municipios de Tonalá y Pijijiapan, ostenta una importancia económica, principalmente en actividades del sector agropecuario y acuícola. La pesca es la principal actividad, seguida de la ganadería doble propósito (leche/carne). Esta región se caracteriza por sus productos lácteos principalmente el queso crema, que al igual que el queso bola de Ocosingo son distintivos del estado de Chiapas.

Tonalá y Pijijiapan conforman una de las micro cuencas lecheras del estado. La elaboración del queso se remonta a 1908, año en que se inauguró el ferrocarril, que facilitó la comercialización de muchos productos de la región con el resto del país. Sin embargo, fue hasta los años 60 que esta actividad toma importancia, inicialmente con la elaboración del queso de sal.

De acuerdo al enfoque SIAL, uno de los elementos a tener en cuenta en el análisis, son las características del territorio y actores que interactúan directa o indirectamente en la elaboración del producto, en este caso del queso. En este sentido, es importante analizar en un primer momento, de acuerdo a datos e indicadores, cómo se encuentra la economía del estado de Chiapas, para posteriormente describir las características propias de la zona de estudio. En un

segundo momento se analiza la agroindustria quesera, pues ésta desempeña un papel importante en la economía de muchas familias, ya que no solo las familias empleadas se ven beneficiadas, sino también, muchos productores lecheros. En ese sentido esta agroindustria constituye una actividad que contribuye de manera significativa en la subsistencia de la población urbana y rural de los municipios.

3.1 Economía y sistemas productivos en Chiapas

La economía chiapaneca junto con la de Oaxaca, es unas de las más atrasadas del país, de acuerdo a los indicadores de bienestar por entidades federativas presentados por el INEGI, Chiapas es el estado con mayor población en situación de pobreza, en el 2016, el 77.1 por ciento de la población se encontraba en situación de pobreza y 28 en pobreza extrema. Asimismo, la esperanza de vida al nacer es de 73 años, mientras que el promedio de escolaridad es de 7.2 años (tabla 5).

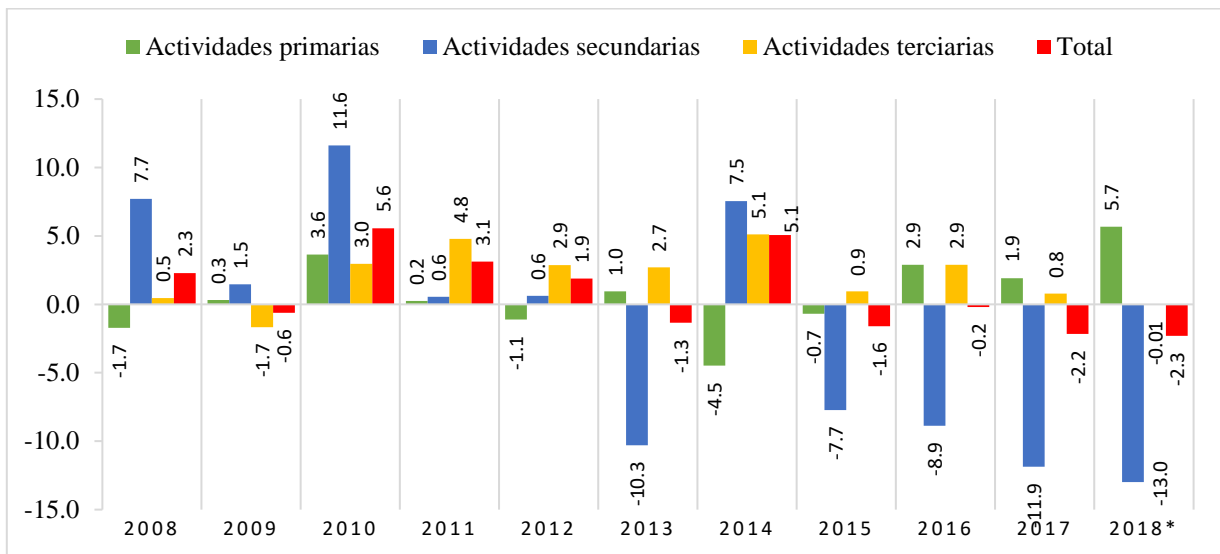
Tabla 5. Chiapas: Principales Indicadores de bienestar.

Indicadores	Valor	Ranking nacional
Niveles de educación, 2015	28.1	31
Años promedio de escolaridad, 2015	7.2	32
Gini del ingreso disponible de los hogares per cápita, 2014	0.517	31
Porcentaje de la población en situación de pobreza, 2016	77.1	1
Porcentaje de la población en situación de pobreza extrema, 2016	28.1	1
Porcentaje de la población con acceso a servicios de salud, 2016	85	20
Viviendas con acceso a servicios básicos, 2016	77.8	27
Esperanza de vida al nacer, 2016	73	32

Fuente: Elaboración propia con base en los indicadores de bienestar, INEGI, 2018.

De acuerdo al indicador trimestral de la actividad económica estatal (ITAEE), el cual ofrece un panorama de la situación y evolución económica del estado en el corto plazo, para el primer trimestre de 2018, Chiapas registró un decremento en su índice de actividad económica de -2.3% con respecto al mismo periodo del año anterior (gráfica 8). Por grupo de actividad económica, las actividades primarias en el primer trimestre del 2018 registraron una variación anual positiva de 5.7 por ciento, mientras que las secundarias y terciarias disminuyeron -13 y -0.01 por ciento respectivamente.

Gráfica 8. Variación porcentual anual total de la actividad económica de Chiapas, 2004-2018

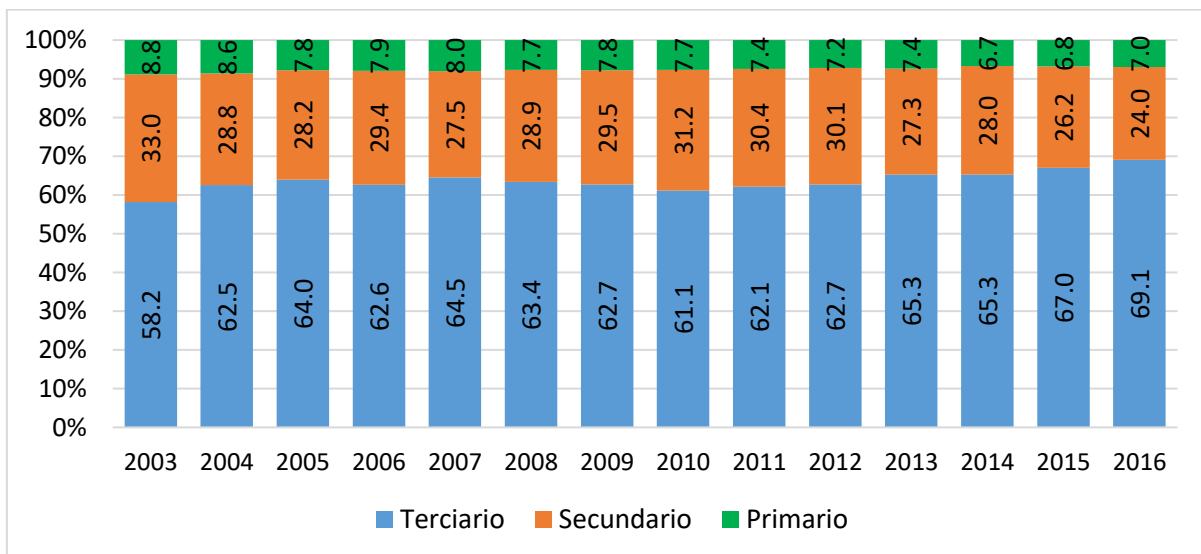


*Datos de primer trimestre del 2018.

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI, 2018.

En cuanto a la aportación de los sectores de la economía al PIB estatal, se observa que durante el periodo del 2003 al 2006 el PIB del sector primario sufrió una caída relativa de 1.8 puntos porcentuales, en el 2003 dicho sector aportaba el 8.8 por ciento, de igual forma, el sector secundario cayó nueve puntos porcentuales, mientras que el sector servicio creció 10.9 puntos porcentuales (gráfica 9).

Gráfica 9. Chiapas: Participación porcentual del PIB por actividad económica, 2003-2016.

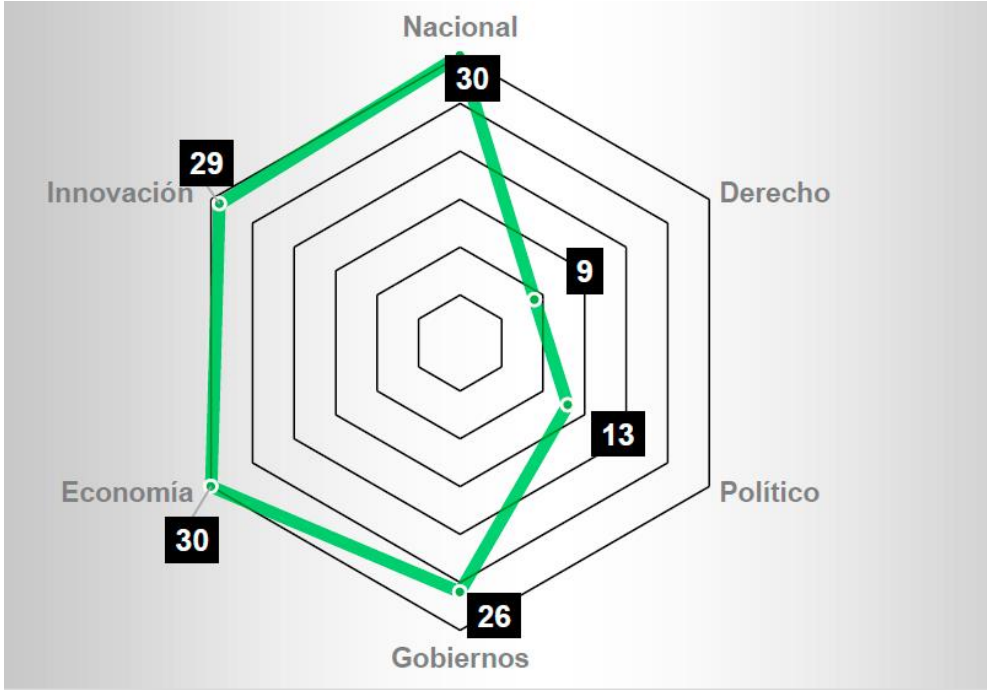


Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI Sistema de Cuentas Nacionales de México, 2018.

Asimismo, según el informe Doing Business 2016, publicado por el Grupo Banco Mundial, que clasifica a las economías por su facilidad para hacer negocios, el estado de Chiapas, ocupa el 14° lugar en México, a diferencia del informe anterior (2014) donde ocupó el 5° lugar. Asimismo, al desagregar este indicador, se observa que Chiapas ocupa el 30° lugar para apertura de una empresa, el 9° respecto a la obtención de permisos de construcción, el 20° en registro de propiedades y el 10° en cumplimiento de contratos.

Otro indicador es el proporcionado por el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), quien busca medir la capacidad de las entidades de la República para forjar, atraer y retener talento e inversiones. De acuerdo con este indicador, la competitividad de los estados se traduce en una mayor productividad para la economía y bienestar para sus habitantes. El Índice de Competitividad Estatal 2016 (ICE) está compuesto por 100 indicadores, categorizados en 10 subíndices: Derecho, Ambiente, Sociedad, Político, Gobiernos, Factores, Economía, Precursores, Relaciónese Innovación. El análisis muestra los avances y retrocesos en cada uno de los subíndices en las 32 entidades. Los datos más recientes fueron publicados en el 2016 pero se refieren a 2014.

Gráfica 10. Nivel de Competitividad de Chiapas, 2014.



Fuente: IMCO, 2016.

Chiapas obtuvo en el 2014 un ICE de 37.84 y ocupó el lugar 30 a nivel nacional, a diferencia del 2012 donde se encontró en la posición 28. Es decir, el estado es una de las entidades menos competitivas del país. Los principales subíndices que destacan son: derecho, el cual tiene el objetivo de medir el entorno de seguridad pública y jurídica en los estados; y Político, mide el potencial de los sistemas políticos estatales para ser estables y funcionales (gráfica 7).

Lo anterior, da cuenta de un estado poco competitivo, pues ambos indicadores presentan resultados poco alentadores para la atracción de capital e inversión en el estado. Si bien el informe Doing Business la ubica en lugar 14 y el ICE la ubica en el lugar 30. No obstante, Chiapas es un estado con gran potencial de recursos que podrían fortalecer su economía.

Por otra parte, si se considera las características de la población en general y de la estructura ocupacional, se observa que es un estado con gran peso de población rural. Chiapas contaba en 2015 con una población total de 5.3 millones de personas. De acuerdo a los criterios utilizados por el Instituto nacional de estadística y geografía (INEGI) para clasificar a la población rural y urbana, en el 2015, reporta una población urbana de 52.3 por ciento y rural de 47.7 por ciento.

Tabla 6. Población ocupada en el sector primario, 2017.

Subsector	Población (%)
Agrícola	91.3
Pecuario	6.6
Pesquero	2.1

Fuente: Elaboración propia con base en datos del SIAP, 2017.

Además, en cuanto a la población ocupada en Chiapas, se tiene que el 51 por ciento de la población en edad de trabajar se encuentra ocupada, de la cual el 41 por ciento trabajan en el sector primario. Asimismo, se observa (tabla 7) que el 91.3 por ciento de esta población labora en actividades agrícolas, 6.6 por ciento en actividades ganaderas y, 2.1 por ciento en actividades relacionadas a la pesca. Con ello, se puede afirmar que el sector primario tiene gran importancia en Chiapas, tanto económica como socialmente.

Sin embargo, el sector primario de Chiapas, no es un sector homogéneo. Este gran contingente de población encuentra en la tierra su forma de vida, pero lo hace de muy distinta manera. Por una parte, se encuentra aquella minoría que se apropia de los medios de producción: tierra y

capitales, y que forma la “burguesía agropecuaria”¹² del estado; y, por otra, aquéllos que, vinculados a pequeñas parcelas menores de una hectárea, venden su fuerza de trabajo de forma temporal, e incluso otros que a los que no cuentan con otra cosa que su fuerza de trabajo.

El sector agropecuario de Chiapas presenta formas de ocupación diferenciada por grupos sociales, que cumplen distintas funciones dentro del proceso productivo. Es decir, se trata de un espacio ocupado históricamente en función de un sistema e intereses de clase, de donde se derivan una serie de relaciones de producción antagónicas entre los grupos que detentan la riqueza y los grupos que sólo pueden vender su fuerza de trabajo (Fernández-Ortiz y Tarrío-García, 1983).

Algunos rasgos de la economía chiapaneca

El estado de Chiapas se caracteriza por tener una economía en la que se encuentra un sector agroexportador y otro de autoconsumo en estrecha complementariedad en cuanto a las relaciones de producción. Esta economía se desarrolló sin grandes transformaciones estructurales durante mucho tiempo, hasta que la explotación petrolera y el aprovechamiento de sus importantes recursos hidráulicos originaron cambios en la composición del Producto Interno Bruto, perdiendo importancia relativa el Producto Sectorial Bruto agropecuario y silvícola, si bien mantiene su importancia absoluta (véase Fernández-Ortiz y Tarrío-García, 1983).

El Producto Interno Bruto de Chiapas en 2016 sumó más de 320 mil millones de pesos, con lo que aportó 1.7 por ciento al PIB nacional y ocupó el lugar 19; con respecto al total nacional y en comparación con el año anterior, tuvo una variación en valores constantes de -1.1 por ciento. Si bien el sector servicio tiene mayor importancia en cuanto a la aportación al PIB estatal y nacional, la actividad primaria permite la reproducción social de un sector muy amplio de la población.

El sector primario participó en 2016, con 7.3 por ciento en el PIB estatal y con 3.6 por ciento en el Producto Interno Bruto nacional. El sector servicio es el que tiene mayor representatividad con el 72 por ciento al PIB estatal. Entre las principales actividades se encuentran: servicios

¹² Existe una pequeña minoría de productores agropecuarios que cuentan con los ingresos suficientes para invertir y producir grandes volúmenes de productos comparado con los pequeños productores campesinos, tal que constituyen los productores más importantes con mayor tecnificación e innovación en el sector.

inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles (14.9%); comercio al por menor (13.9%); comercio al por mayor (9.2%); servicios educativos (8.5%) y construcción (7.7%). Juntas representan el 53.3% del PIB estatal (tabla 6).

Tabla 7. Producto Interno Bruto por sector de Chiapas, 2016.

PIB 2016	Chiapas	Nacional	Participación Nacional
Total	320,473	18,841,226	1.70%
Actividades Primarias	23,487	673,975	3.50%
Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	23,487	673,975	3.50%
Actividades Secundarias	66,854	5,895,701	1.10%
Minería	6,646	733,066	0.90%
Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final	7,137	298,215	2.40%
Construcción	24,922	1,491,382	1.70%
Industrias manufactureras	28,148	3,373,038	0.80%
Actividades Terciarias	230,132	12,271,550	1.90%
Comercio	78,558	3,717,794	2.10%
Transportes, correos y almacenamiento	14,914	1,206,964	1.20%
Información en medios masivos	2,048	335,870	0.60%
Sentidos financieros y de seguros	7,839	744,498	1.10%
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	45,548	2,114,587	2.20%
Sentidos profesionales, científicos y técnicos	1,897	391,874	0.50%
Corporativos	0	112,269	0.00%
Sentidos de apoyo a negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	4,031	669,564	0.60%
Servicios educativos	29,777	800,229	3.70%
Servicios de salud y de asistencia social	10,705	445,465	2.40%
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	559	85,261	0.70%
Hoteles y restaurantes	7,178	458,493	1.60%
Otros servicios excepto actividades del gobierno	8,615	401,441	2.10%
Actividades del gobierno	18,463	787,241	2.30%

Fuente: SIAP Infografía alimentaria de Chiapas, 2017.

El sector agropecuario en Chiapas (como en todo el país), aun habiendo perdido importancia relativa en el PIB (tabla 6), tiene adjudicadas funciones económicas y sociales de gran trascendencia, sin que en muchas de ellas haya sido remplazada por el mimado sector industrial. En efecto, además de contribuir a la adquisición de divisas, el sector agropecuario debe producir alimentos para la población, materias primas para la industria e incluso cargar con buena parte

de los excedentes de población, especialmente en las áreas más atrasadas o de agricultura tradicional, las que, por otra parte, deben esforzarse en cubrir, con sus escasos recursos, una gran parte de las necesidades estatales de granos básicos.

La actividad agropecuaria y pesquera de Chiapas se traduce en una extraordinaria oferta de bienes muy apreciados en los distintos mercados regionales del interior del país y en otros localizados en latitudes internacionales. Quienes participan día a día en su obtención, confieren en ellos un saber-hacer local, de la tierra, del mar y del cuidado de los animales, pero también el orgullo de colocar en la mesa de millones de personas alimentos de gran calidad.

Las 403 mil personas al frente de las unidades agrícolas, pecuarias y pesqueras de la entidad, gestionaron durante el 2016 la producción de 11.3 millones de toneladas, que alcanzaron un valor de 33 mil 226 millones de pesos. En este sentido, Chiapas ocupa el séptimo lugar a nivel nacional en la producción de productos agroalimentarios.

En resumen, la problemática socioeconómica del estado se nos plantea principalmente a nivel del sector primario y, más específicamente, en torno a la apropiación diferenciada de la tierra, que se da en forma polarizada, en relación a la cual encontramos igualmente polarizada a la población, con posiciones a veces antagónicas (manifiestas o latentes) y a veces complementarias, según sea su situación en la apropiación del espacio productivo.

3.2 Desarrollo y características de la ganadería chiapaneca

Chiapas no es solamente la tierra del maíz, del pozol y de los tamales, es también un territorio ganadero. La actividad ganadera ha conocido un gran desempeño desde la llegada de los españoles, y es hoy una de las actividades económicas más importantes del estado. Tanto en la costa como en la depresión central de Chiapas la ganadería comenzó a extenderse desde tiempos de la Colonia sobre tierras que también eran aptas para la agricultura (Fernández-Ortiz y Tarrío-García, 1983).

Hasta mediados del siglo XX fue una de las principales actividades productivas de las haciendas y ranchos de los valles de la cuenca del Grijalva, y después del cultivo de maíz, se convirtió en la principal cultura productiva del estado. Se le consideró también como herramienta

gubernamental para la promoción del desarrollo económico a corto plazo, lo cual favoreció su expansión cuando se mejoraron las vías de comunicación (Santillán, et. al., 2007).

Al final del siglo XVI, ya se hablaba de ricas fincas ganaderas entre Tonalá y Mapastepec (Santiago, 1989). Hasta el siglo XIX, la ganadería constituía la principal actividad comercial de la Costa, gracias a la posibilidad de conservar y trasladar sus productos (en particular piel, sebo y carne salada), a pesar del aislamiento de la zona.

En 1861, el presidente Benito Juárez, ordenó habilitar el puerto de Tonalá, conocido como “La Puerta”, para el comercio de altura y cabotaje.

El puerto fue un atracadero a mar abierto durante casi 30 años, recibía a los buques que recorrían el Pacífico desde los Estados Unidos hasta Sudamérica, y en 1890 se construyó un muelle de 12 metros de profundidad que facilitó el transporte y desembarque de productos y personas, además de una aduana marítima para el registro de los barcos y las mercancías, haciendo una actividad económica muy rentable (Molina, 2016:69).

Muchos de los lugareños (adultos mayores) de Tonalá dan cuenta de la importancia que tuvo la construcción del ferrocarril, no solo para los cientos de personas que participaron en la construcción, sino también para muchos productores agrícolas y ganaderos de la región que les sirvió como un medio para transportar sus mercancías (café, maíz, ganado, madera, entre otras) al centro del país.

El ferrocarril fue un elemento local que concentró capital humano, elevó el ingreso, generó mano de obra y gran cantidad de actividades laborales. (Molina Pérez, 2016). Además, favoreció las relaciones con los demás pueblos del corredor costero, y de enlace con el istmo de Tehuantepec, haciendo que las vidas de muchas familias se circunscribieran al tren.

En 1900, durante el gobierno de Porfirio Díaz, con su política basada en el orden y el progreso, que procuraba la introducción de líneas férreas y la promoción de inmigrantes, permitió la llegada de muchos extranjeros en viajes de exploración, como Franklin Everett y Alfred B. Lyon, originarios de Nebraska, Estados Unidos, quienes recorrieron la región para una posible inversión ferroviaria, cristalizada en 1902 con la concesión obtenida para construir el Ferrocarril Panamericano (Everett 1916).

El 31 de diciembre de 1889 arribó al puerto de Tonalá el primer vapor con 2,000 toneladas de rieles. Para el 13 de febrero de 1890 el muelle de 12 metros de profundidad estaba terminado y en breve arribaron los buques Lonsdak, Moragshire, Balchutha y Havasdale, trayendo 11,700 toneladas de rieles, para terminar la obra, y una locomotora (Molina, 2016:72).

La compañía Panamerican Railroad de capital estadounidense obtuvo una concesión de la Secretaría de Comunicaciones para construir la vía, partiendo de San Jerónimo (hoy Ixtepec) Oaxaca, hasta la frontera con Guatemala. La compañía construyó el primer tramo de 50 kilómetros entre Puerto Arista y Aurora, en el Departamento de Tonalá (Molina, 2016).

De acuerdo con los habitantes de la región, a partir de la puesta en operaciones del Ferrocarril Panamericano muchos ganaderos de la región empezaron a verse beneficiados a tener la posibilidad de vender sus semovientes en poblados más alejados y a mejor precio, aprovechando la conexión con las rutas ferroviarias istmeñas. Esto generó que los ranchos y haciendas alejados abrieran nuevos caminos vecinales hacia las paradas del ferrocarril (José Luis, 2018, Tonalá)¹³.

Para 1908, cuando se terminó la construcción del ferrocarril, existía en la región de Tonalá un flujo comercial que generaba ingresos atractivos para la empresa ferroviaria. El repunte de la transportación del café fue alto, para marzo de 1910 se habían movido 4 067 toneladas a Salina Cruz, desde donde se enviaba a 13 destinos internacionales y cuatro nacionales (Molina Pérez, 2016).

El 1 de marzo de 1914 la administración estadounidense traspasa el total de sus acciones al gobierno mexicano, depositados en la empresa Ferrocarriles Nacionales de México. En 1915, al irrumpir en Chiapas la acción contra-revolucionaria (mapachismo), disminuyó la dinámica del ferrocarril, y ya solo se transportaba café, maíz y madera (Capasso, 2007).

Asimismo, las diferentes cruzas bovinas hechas por los ganaderos de la región empezaron a tener renombre. El reparto agrario realizado por los gobernadores de Chiapas Francisco J. Grajales y Efraín Gutiérrez permitió aumentar el número de propiedades utilizadas para la ganadería. En 1935 surgen las cooperativas ganaderas en Tonalá. Los productores se

¹³ El señor José Luis, es originario de Tonalá, de familia ganadera, durante los años de auge del ferrocarril laboró como operador de máquina. Argumenta que muchos ganaderos al igual que su familia transportaban ganado en pie en el tren, principalmente becerros de engorda hacia otros estados del país.

organizaron en rudimentarias cooperativas en los cuatro municipios de la Costa, adheridas a la Asociación Ganadera Local con sede en Tonalá, que empezó a funcionar en noviembre de 1938 (Molina, 2016).

Como bien lo señala Fernández-Ortiz y Tarrío-García (1983), durante el periodo de gobierno de Efraín Aranda Osorio (1952-58) se plantea claramente una política estatal de apoyo a la ganadería, política integrada por toda una serie de medidas que tratan de cubrir, en forma más explícita y organizada, las distintas líneas de acción, las cuales sintetiza bajo cuatro grandes rubros.

Primero: Apoyos técnicos para la modernización de las explotaciones, especialmente para el mejoramiento genético (sementales finos, inseminación artificial, etcétera); Segundo: Apoyos sanitarios: campañas de vacunación, baños garrapaticidas, laboratorios de patología animal etcétera; Tercero: Apoyos financieros: subsidios (para la adquisición de insumos, exención de ciertos impuestos, etc.), créditos, obsequio de maquinaria (como tractores o plantas procesadoras) o de pies de cría finos, etcétera y; Cuarto: Apoyos legales para la organización de los ganaderos, la seguridad en la tenencia de la tierra, y servicios de protección y seguridad: creación de policías especiales.

Ello permitió que durante dicho periodo de gobierno se duplicara el número de cabezas de ganado vacuno, llegando a cerca de 800 mil, hecho que permite a Chiapas pasar a ocupar el séptimo lugar entre todas las entidades federativas, al mismo tiempo que la ganadería se convertía en una de las bases firmes de sustento económico del estado. De igual forma se inicia un criadero de vacas holandesas en Mactumaczá, lo que viene a sumarse al Instituto de Inseminación Artificial, que existía desde Grajales en La Chacona, y a la hacienda Santa Lucía, cerca del municipio de Jiquipilas, creada en 1942 (Fernández-Ortiz y Tarrío-García, 1983)

Muchos ganaderos de la región costera dan cuenta de la importancia de la actividad ganadera durante la década de los cincuenta. Ellos mencionan que los productores ya se especializaban en la cruce de ganado bovino o en la engorda de novillos, para posteriormente transportarlo en el tren y comercializarlo en el centro del país, a la Comisión Proveedora de Ganado del Distrito Federal, que actuaba como introductor y rastro, además de administrar y otorgar el subsidio del gobierno federal a los vendedores, a quienes otorgaban preferencia en los vagones jaulas del

ferrocarril para trasladar sus animales (información con base a entrevista a Sebastián, Antonio, Porfirio, de la localidad de Vicente Guerrero, Tonalá, abril, 2018),

Con la inauguración de la carretera Arriaga-Tapachula, el impacto de esta línea fue importante en toda la región debido a que la comunicación era más rápida con el centro del país y que todos los productos agrícolas y ganaderos salían con mayor prontitud (Pagola 1952).

Importancia y contradicciones de la ganadería

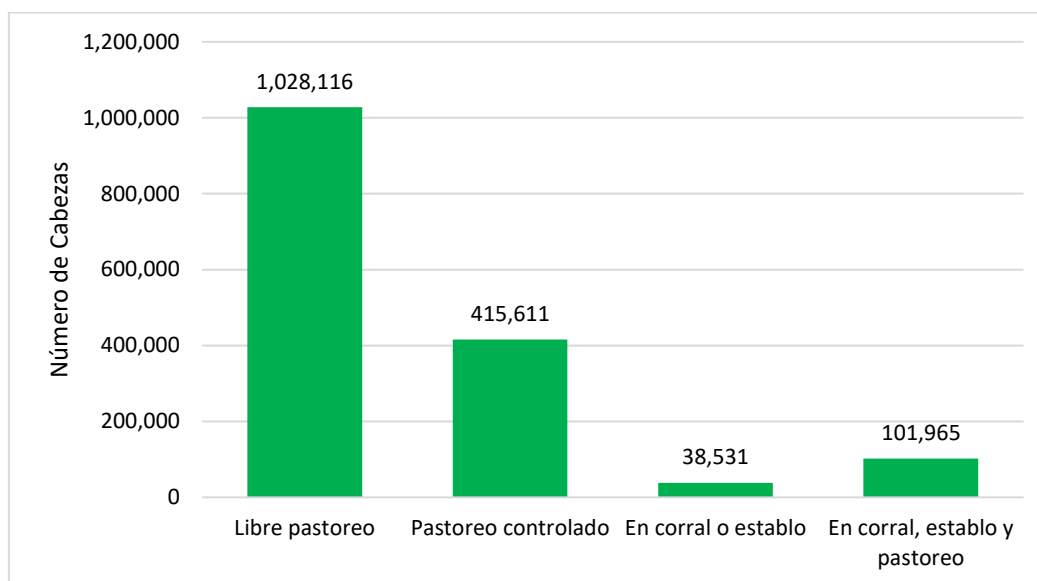
El impulso al modelo neoliberal con la apertura de los mercados nacionales bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), contribuyó a la descapitalización y estancamiento de este importante sector de la economía (Villafuerte, 1997). En Chiapas, esta situación fue agravada por la tensión social surgida a raíz de la rebelión zapatista, así como por la creciente presión ambientalista nacional e internacional que demanda la conservación de las áreas naturales.

La ganadería está en el eje de esta polémica socio-ambiental al grado de que en los últimos años algunos programas gubernamentales (Progan) han puesto más requisitos para aprobar apoyos. Además, el Estado ha orientado sus acciones a la satisfacción de las demandas de una diversidad de grupos sociales, con proyectos de desarrollo variados, con la expectativa de evitar estallidos sociales como el de 1994.

La falta de inversión ha impuesto a la ganadería chiapaneca modalidades técnicas que propician la sobreexplotación de los escasos recursos disponibles (naturales, financieros y humanos), que generan muy poco valor agregado y no dejan beneficios claros a los productores y a la entidad.

En el estado de Chiapas, de acuerdo al Censo Agropecuario 1991 existía una superficie de un millón 093 mil hectáreas con pastos naturales, agostadero o enmontada, en la cual se producían 1,650,483 cabezas de ganado bovino, de los cuales el 89.7 por ciento era bajo el sistema de pastoreo. Para el año 2016, se contaba con 125 mil 353 terrenos ganaderos que en conjunto suman 2 millones 055 mil hectáreas, presentando un incremento del 88%. Asimismo, de acuerdo a la encuesta agropecuaria 2017, en ese año existían 31.9 millones de cabeza de ganado bovino, de los cuales 19.4 millones se producían bajo el sistema de libre pastoreo y 5.7 millones bajo pastoreo controlado (grafica 11).

Gráfica 11. Chiapas: Existencias de ganado bovino por manejo del ganado, 2014.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Encuesta Nacional Agropecuaria (ENA), 2014.

Como ya se ha mencionado, la ganadería chiapaneca es diferenciada. Se pueden observar productores ganaderos que son de escasos recursos, y practican comúnmente sistemas de doble o múltiple propósito que funcionan con inversiones relativamente bajas de capital y trabajo. Esta producción es importante en los mercados locales, y su venta contribuye a mejorar el ingreso monetario de las familias.

En Chiapas no es muy común la explotación mixta: agrícola y ganadera, en la que ésta aproveche los subproductos de aquella. Tampoco es común la producción de forrajes en función de una ganadería semintensiva (aunque esto no quiere decir que no esté presente). Lo usual es el pastoreo libre en potreros cercados de alambre: ganadería extensiva con distintos tipos de pastos. Este tipo de producción de forraje conlleva a que muchos de los ganaderos manejen ganado de doble propósito carne y leche.

Cabe señalar que, en la ganadería de doble propósito, la producción de leche, aunque es una actividad secundaria, sirve muchas veces para hacer frente a los gastos de la explotación, con lo cual la venta de carne se convertiría en ganancia para el ranchero. De todas formas, cuando existe una cierta especialización en la producción de leche, tiene mayores costos de producción, ya que es necesaria, al menos, la semiestabulación del ganado y requiere más fuerza de trabajo (Fernández-Ortiz y Tarrío-García, 1983).

Es así como la ganadería de doble propósito es más común en los ranchos pequeños que aprovechan la fuerza de trabajo familiar para las tareas de la producción de leche. Por lo demás, esta producción, sobre todo en forma especializada¹⁴ (establos), está muy vinculada a las posibilidades del mercado, lo que implica el asegurarse una red de recolección y la proximidad de enfriadoras, pasteurizadoras o industrias de transformación (queserías). Es así como los productores de diferentes áreas se van integrando en redes de recolección con los “ruterros de ranchos” para de este modo entregarla a las diferentes unidades queseras.

La ganadería semi-especializada, en Chiapas está fuertemente asociada a los mercados regionales y nacionales, lo que le proporciona un mayor dinamismo económico. Su participación en la toma de decisiones gubernamentales relacionadas con el sector ha experimentado también un importante crecimiento, fundamentalmente en aquellas zonas planas, como la Costa, el Soconusco y algunas áreas de los Valles Centrales. Los ganaderos de Chiapas están organizados en tres uniones ganaderas regionales, las cuales agrupan a 80 asociaciones regionales, con un total aproximado de 7,500 miembros (Asociación Ganadera Local de Tonalá, 2017)

Como parte de la heterogeneidad de la producción, se tiene información de una menor productividad en la ganadería extensiva¹⁵. Esto se debe a que esta tiene orígenes zootécnicos. Al basar la alimentación del ganado en un solo tipo de plantas (las gramíneas), se condiciona el desarrollo de los animales a las limitaciones que el ambiente impone al crecimiento del forraje. Estas limitantes zootécnicas se atienden con prácticas de manejo de carácter extractivo, de efectos perjudiciales para la conservación de los recursos naturales. (Santillán, et. al., 2007).

La ganadería chiapaneca de pequeña escala se practica en comunidades y ejidos y muchas veces carece de una estrategia económica (desde la producción hasta el consumo) que la haga rentable en los mercados locales o nacionales. Esta situación fomenta un comercio informal y riesgoso

¹⁴ El sistema especializado se caracteriza por contar con ganado de producción de leche de las razas especializadas como Holstein, Pardo Suizo y Jersey, entre otros. Además, incorpora la tecnología en el proceso productivo, el manejo del ganado es básicamente estabulado, la ordeña es mecanizada, cuenta con instalaciones que permiten operar como unidades organizadas y funcionales para la producción de leche.

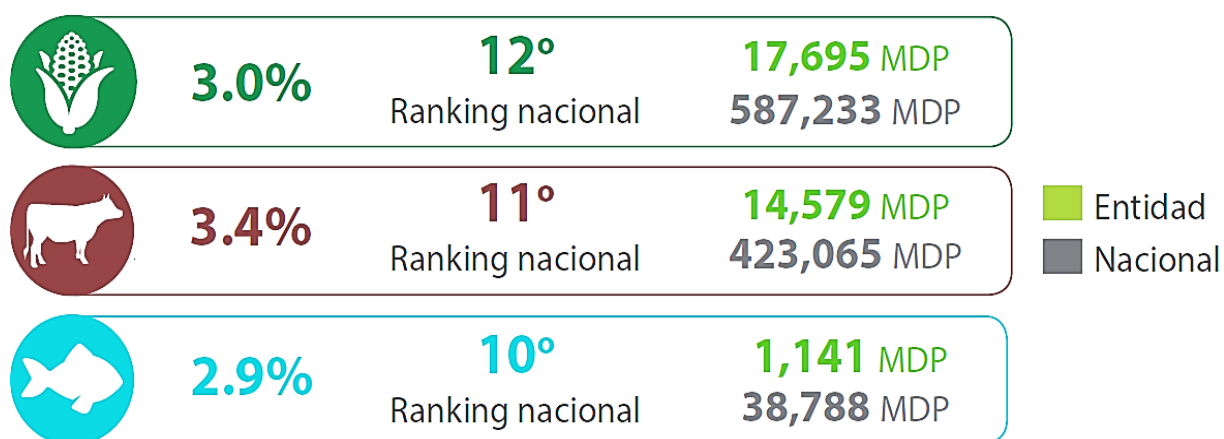
¹⁵ La ganadería extensiva al ser la producción bajo el sistema de libre pastoreo, el ganado no adquiere los nutrientes adecuado para su alimentación por lo que hace que su rendimiento (leche y carne) sea menor comparado con el ganado producido en establo.

que la pone en desventaja frente a otros productores en sus intentos por acceder a los mercados, sean convencionales o alternativos (ibíd).

En las unidades de producción pecuaria de Chiapas se entrecruzan tareas de cría, mantenimiento y explotación de miles de animales de distintas especies para obtener: cárnicos, lácteos, huevos, endulzantes y fibras. La suma de los esfuerzos realizados proyecta un volumen anual de más de 733 mil toneladas (SIAP, 2017).

La actividad ganadera en Chiapas, en el 2017, aportó 14.5 millones de pesos a la producción pecuaria nacional, teniendo un incremento del 1.9 por ciento respecto al año anterior, posicionándose en el onceavo lugar del ranking nacional (figura 2). Este mismo año el subsector pecuario aportó el 43.6 por ciento al valor total de la producción primaria de Chiapas. Las cifras evidencian la importancia que tiene la ganadería en el sector agropecuario, tanto a nivel nacional como estatal, evolución que se manifiesta progresiva.






Figura 2. Aportación de la entidad al valor de la producción agrícola, ganadero y pesquero, 2017.



Fuente: Infografía agroalimentaria de Chiapas, 2018.

En el 2017, el valor de la producción de carne en canal de ave en Chiapas alcanzó los 5 mil 408 millones de pesos, mientras que el valor de la carne en canal de bovino fue de 5 mil 138 millones de pesos. Por su parte, el valor de la producción de leche fue 2 mil 208 millones de pesos (figura 4), dicha producción proviene de diferentes regiones lecheras del estado: Norte, Valle Zoque, Mezcalapa, Frailesca e Istmo Costa; estos se destinan al procesamiento de queso y a la comercialización como leche líquida en el mercado local.

Figura 3. Productos pecuarios destacados y disponibilidad, 2017.

	Carne en canal de ave	Carne en canal de bovino	Leche de bovino	Carne en canal de porcino	Miel
					
Valor (MDP)	5,408	5,138	2,208	1,322	211
Porcentaje del valor total de la entidad*	37.1	35.2	15.1	9.1	1.4
Volumen	173,566 t	104,486 t	425,343 ml	28,343 t	5,324 t

*El porcentaje representado el respecto al total del sector pecuario.

Fuente: Infografía agroalimentaria de Chiapas, 2018.

El 97.7 por ciento de la actividad ganadera en Chiapas se constituye principalmente por pequeños y medianos productores (AMCA, 2016), que trabajan con formas de producción de baja intensidad. La producción quesera sobresale por alto número de establecimientos y sus niveles de producción¹⁶, siendo en su mayoría de tipo familiar o artesanal. El consumo de leche y queso se incluye en la dieta básica de muchas familias chiapanecas debido a que este producto se produce en diferentes regiones del estado.

La métrica del aporte de las distintas actividades pecuarias realizadas en el territorio chiapaneco, muestra que la producción de ganado bovino (carne en canal y leche) es la que más volumen entrega a la oferta de bienes de origen animal. Es decir, la producción de ganado bovino, en especial la de doble propósito en el trópico, es la que más aporta al sector pecuario, ya que no solo se aprovecha la producción de carne sino también la producción de leche. Sin duda, la producción ganadera de la entidad tiene un papel sustantivo en la generación de alimentos e insumos, y a nivel intrarregional el reto cotidiano se centra en el mantenimiento sustentable de

¹⁶ De acuerdo con el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), en 2018, existían 220 establecimientos que se dedicaban a la elaboración de derivados y fermentos lácteos en Chiapas, el 80 por ciento de ellos laboran de 1 a 5 personas.

la capacidad generadora, con un enfoque de progreso económico para aquellos que participan en ellas.

Con lo anterior, la actividad pecuaria chiapaneca ha logrado posicionarse en el ámbito nacional, esto se debe, entre otros factores a que Chiapas tiene un hato ganadero de gran calidad y alta productividad. El manejo de los animales en forma extensiva, basando su alimentación en el pastoreo y en menor medida semiestabulado para el caso de vacas lecheras (cruza de Holstein y Simmental), hacen que el ganado chiapaneco sea sano. Como lo demuestran las diferentes evaluaciones sanitarias realizadas por diferentes estancias gubernamentales, como el realizado por el gobierno de los Estados Unidos, a través del Departamento de Agricultura y el gobierno de México por medio de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), así como el Sistema Nacional de Sanidad e Inocuidad Agroalimentaria (López, 2017).

Además, de acuerdo a la Secretaria del Campo (Secam), en el 2017, 66 de los 122 municipios de Chiapas están dentro de la zona “A” de baja prevalencia de las enfermedades brucelosis y tuberculosis, por lo que se considera un producto de alta calidad. Asimismo, el estado es proveedor de res para la engorda nacional, al norte del país con un volumen de 300 mil becerros al año, que luego se exporta en canal a los Estados Unidos. En Chiapas se tiene una extensión de 2.8 millones de hectáreas destinada para la actividad ganadera, 73 mil unidades de producción y un hato de 2.6 millones de cabezas con la que se alcanza una producción (carne-leche) de 6 mil 800 millones de pesos anuales (INEGI, 2016).

Si bien la Secam argumenta que el ganado chiapaneco está libre de patógenos y es de alta calidad, la calidad de los productos de origen animal está condicionada por factores como manejo de los animales, tipo de sistema de producción, raza, higiene de las instalaciones, del equipo de ordeña y de elaboración de quesos, pasteurización de la leche, proceso de matanza, manejo de las canales y de la leche, transporte, almacenamiento y características intrínsecas de los productos (Cesín-Vargas et al., 2009).

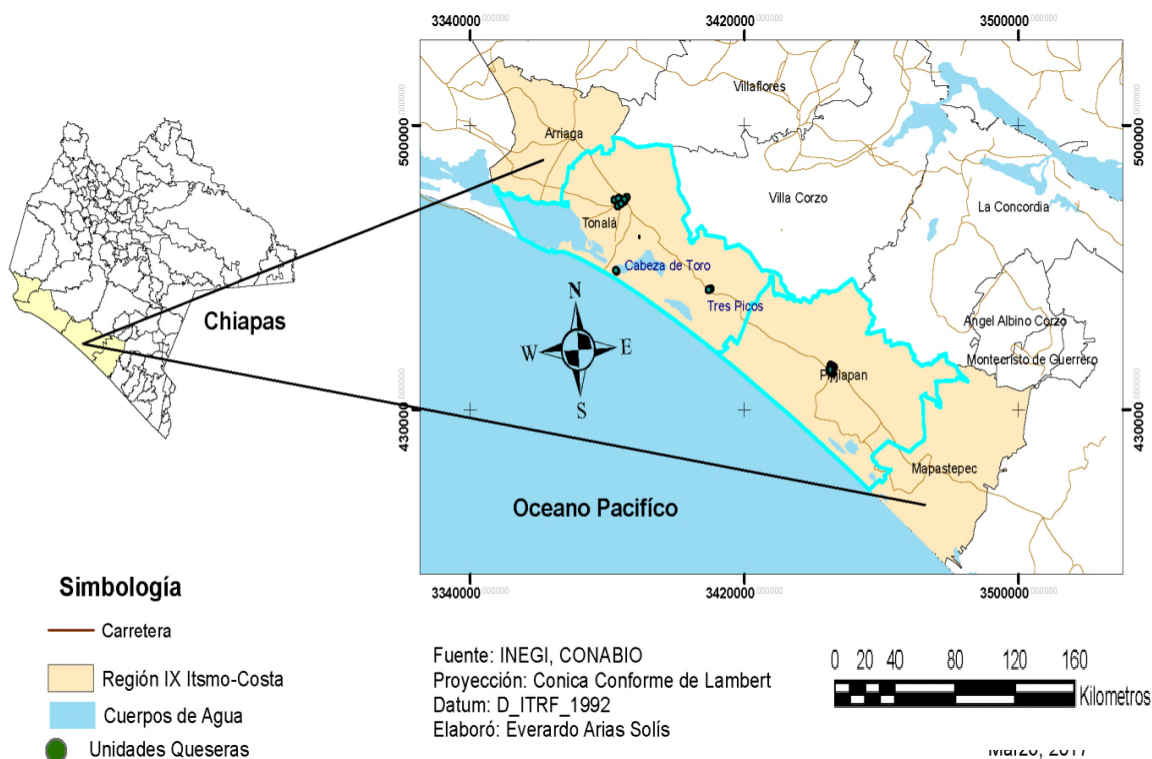
El esfuerzo invertido en estándares de sanidad serviría para aumentar el prestigio de los productos animales chiapanecos en el mercado, y facilitar su entrada en mercados internacionales. También representa un paso importante hacia la entrada en el mercado

orgánico, un sector muy dinámico a nivel mundial. De igual manera, se debe de explorar las posibilidades de buscar nichos de mercado para productos animales amigables con el ambiente y/o de comercio justo, como se ha hecho con mucho éxito en años recientes con el café, entre otros.

3.3 Características socioeconómicas y de la agroindustria quesera en Tonalá y Pijijiapan

Tonalá y Pijijiapan son dos de los municipios que integran la región política administrativa Istmo-Costa de Chiapas, localizada en el sureste de la República Mexicana y al Sur-Suroeste del estado de Chiapas (INEGI, 2010), y se integra por 4 municipios: Arriaga, Tonalá, Pijijiapan y Mapastepec. Ambos municipios se caracterizan por ser importantes productores de leche y queso de la región.

Figura 4. Mapa temático de la región Istmo-Costa, 2017.



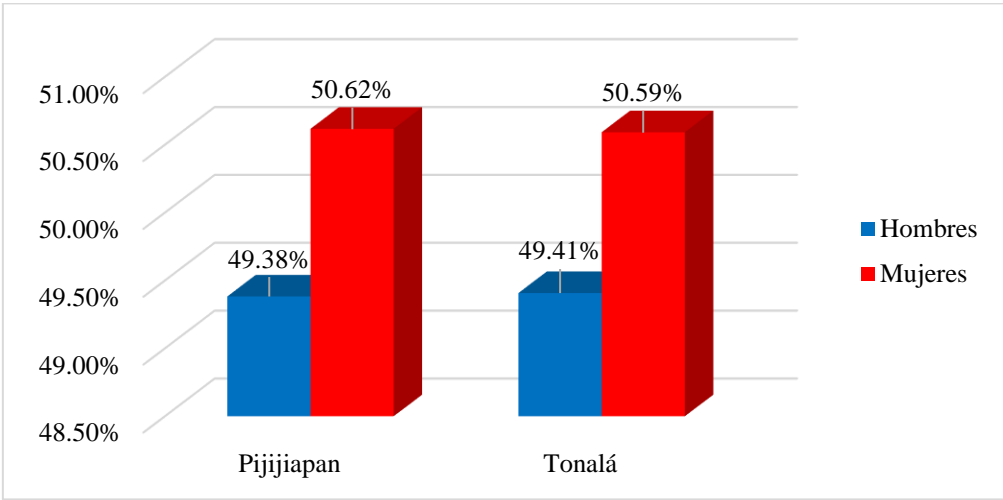
Fuente: Elaborado por el autor con base en datos del INEGI y CONABIO, 2017.

Tonalá se ubica en los límites de la Sierra Madre y de la Llanura Costera del Pacífico, presentando un relieve variado, colinda al norte con los municipios de Villaflores y Arriaga, al este con Villa Corzo, al sur Pijijiapan, al oeste con el océano Pacífico (INEGI, 2010).

Por su parte, Pijijiapan, colinda al norte con los municipios de Tonalá, Villa Corzo y La Concordia; al este con los municipios de La Concordia y Mapastepec; al sur con el municipio de Mapastepec y el Océano Pacífico; al oeste con el Océano Pacífico y el municipio de Tonalá (INEGI, 2010).

De acuerdo a la encuesta Intercensal 2015, la población total del municipio de Tonalá es de 89,178 habitantes en el año 2015, representando el 1.76 por ciento de la población total del Estado, de los cuales 49.4 por ciento son hombres y 50.6 por ciento mujeres. Mientras que la de Pijijiapan es de 53,525 personas, representando el 1.03 por ciento de la población en el estado, de los cuales el 49.6 por ciento son hombres y el 50.6 por ciento mujeres (INEGI, 2015).

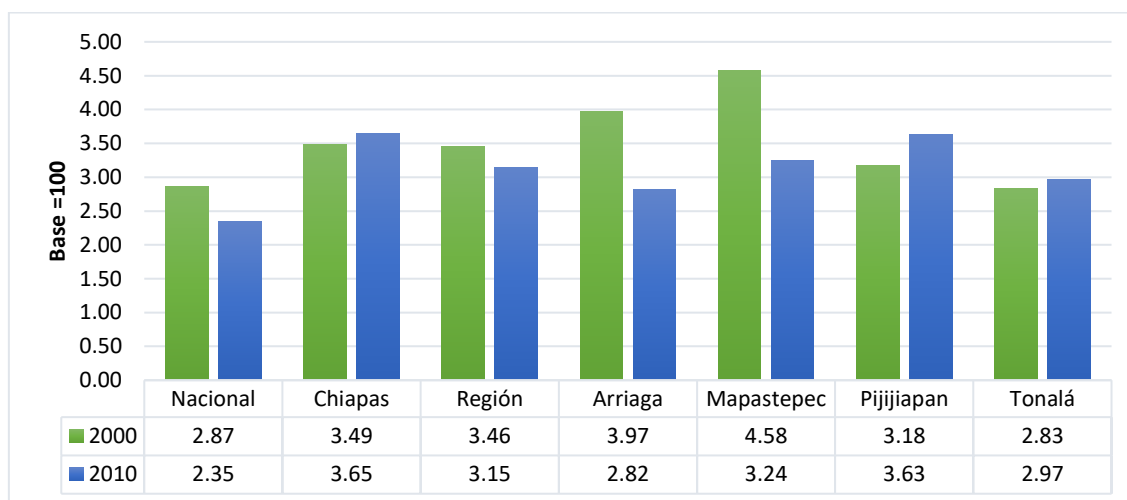
Gráfica 12. Población de la zona de estudio, 2015.



Fuente: elaboración propia con base a la Encuesta Intercensal 2015, INEGI.

La tasa de natalidad del municipio de Pijijiapan en el 2010 fue de 3.6, la cual, presenta la misma tasa de natalidad que en el resto del estado. Las comunidades con una tasa alta de crecimiento, son aquellas marginadas que se encuentran enclavadas en la sierra madre de Chiapas: El Vergel, San Antonio Miramar, El Rosario, Plan de Ayala, Zapata y, Buenos Aires (INEGI, 2010). En el caso de Tonalá es de 2.9, está ligeramente por debajo del promedio de la región (gráfica 10).

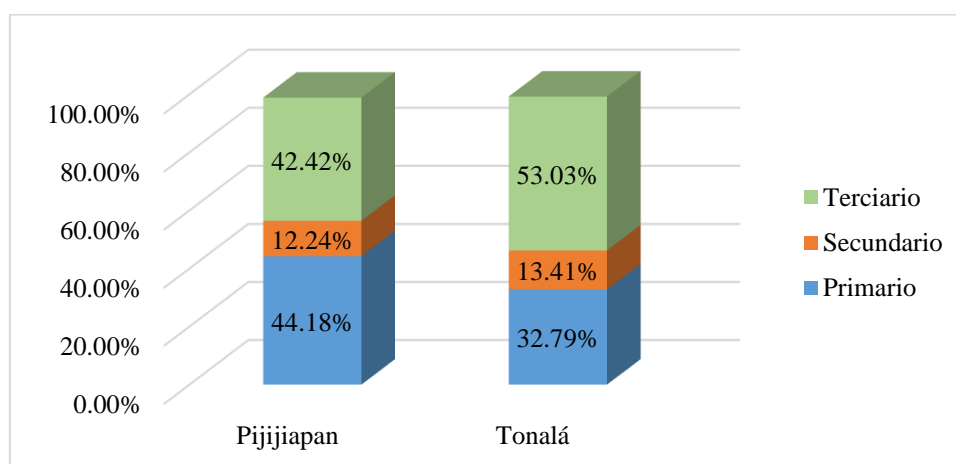
Gráfica 13. Tasa de natalidad Región Istmo-Costa, 2010.



Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI, 2000-2010.

En cuanto a la actividad económica, ambos municipios se caracterizan por concentrar gran parte de la Población Económicamente Activa (PEA) en el sector primario (Gráfica 11). Principalmente en actividades agropecuarias, en la cría de ganado bovino y se complementa con la actividad relacionada con la pesca y la agricultura (maíz, frijol, sandía, y mango Aaulfo, entre otros).

Gráfica 14. Población Económicamente Activa, 2015.



Fuente: elaboración propia con base a la Encuesta Intercensal 2015.

Cabe destacar que Tonalá, ocupa el tercer lugar en importancia económica en el estado; en el 2005 su aportación al PIB estatal fue de 7.9% (INAFED, 2005), siendo la actividad pesquera la que más ingreso genera, seguida de la ganadería, el cultivo del mango y el turismo. El cultivo

del maíz se ha reducido a la siembra para autoconsumo, siendo cada vez menos observada esta actividad agrícola.

Otras actividades como la siembra y el cultivo de la sandía son temporales, desconociéndose también sus resultados en la economía global del municipio. La actividad pesquera es quizá, la que más beneficios ha mostrado en los últimos años. La Secretaría de Pesca del estado, ubicada en la misma región, ha organizado a los pescadores e implementado una serie de proyectos que han beneficiado a los habitantes de los ejidos costeros, siendo la pesca del camarón la actividad más importante.

Desarrollo de las queserías en la costa de Chiapas

La tradición quesera en Chiapas se desarrolló a partir de la concatenación de varios factores entre los que se encuentran políticas y programas gubernamentales que fortalecieron la actividad ganadera, al igual que la construcción de vías de comunicación, y la llegada de actores queseros provenientes de otros estados del país. La apropiación de la forma productiva por los chiapanecos dio vida a una verdadera tradición quesera local. Un producto como el queso Crema, el queso Bola de Ocosingo, o el queso de Ranchero o de sal, son ahora íntimamente asociados a Chiapas, y esa fama es reconocida a lo largo del país (Poméon, 2011)

La producción de leche-queso, ésta se desempeñó primero en la esfera doméstica: se ordeñaban algunas vacas para el autoconsumo de leche, queso, crema y mantequilla en los ranchos. No existía un verdadero mercado local para los productos lácteos, y menos la posibilidad de exportarlos.

A partir de la segunda mitad del siglo XIX, la producción quesera pasó poco a poco a la esfera comercial. El queso de sal fue el primer tipo de queso comercializado, por durar más tiempo sin refrigeración (Martínez, 1998). La cantidad de sal y la práctica del secado del queso permitían su conservación, a pesar de las altas temperaturas. Al principio se mandaba hacia el Soconusco y el Istmo de Tehuantepec, respectivamente al sur y al norte de la Costa de Chiapas, vía los puertos recientemente abiertos. Sin embargo, la principal actividad que se desarrolló a raíz de esos puertos fue una intensa explotación de madera: en tan sólo 20 años, gracias a un aflujo sin precedente de mano de obra, se acabó con el bosque nativo dejando vía libre para la expansión ganadera (Bassols, 1974).

Durante la segunda mitad del siglo XX la ganadería extensiva ocupaba 68.99 % de las actividades productivas en la región (Capasso, 2007). Es justamente en ese periodo cuando la empresa Nestlé instala una planta captadora con capacidad de 200 mil litros, la cual compraba leche no solo a los ranchos ganaderos de la región costa, sino también a los de la región Frailesca y Soconusco (entrevista a diferentes actores de Tonalá, Chiapas, abril, 2017).

En ese mismo periodo se establecen en Tonalá las primeras queserías de la región, por personas originarias del estado de Michoacán que comenzaron a producir el queso tipo Cotija. Dichas queserías contribuyeron al retiro de la planta de captación de la Nestlé en los años noventa, pues acapararon a muchos de sus proveedores. En cuanto al queso Crema, producido en primer lugar en Tabasco y/o el norte de Chiapas a final del siglo XIX, se difundió poco a poco en el resto del estado, llegando a la Costa en los años 1930-40.

Cabe destacar, que en cada municipio existe una o varias versiones sobre el origen de ese queso y su difusión. Según Ortiz-Herrera et al. (2010), el registro más antiguo de la producción de queso Crema se remonta al año 1890, en el municipio de Bochil (en el norte de Chiapas). De ahí, se difundió poco a poco en el resto del estado durante la primera mitad del siglo XX, en el centro, la Frailesca y la región de la Selva (Ocosingo-Chilón).

En la Costa, la producción de queso Crema empezó en el tercer decenio del siglo XX, con la llegada de queseros y/o de gente que habían trabajado en fincas ganaderas del centro del estado donde se producía este queso. Si bien el origen de la producción de queso Crema es bastante incierta, con versiones más o menos probables (pues varios queseros se reclaman herederos del primer productor de queso Crema de la región, y algunos tienden a veces a idealizar el pasado), lo cierto es que ese producto ha sido ampliamente apropiado por los queseros de la Costa, conociendo adaptaciones en función del contexto social y natural, los cuales han sido plenamente integrados en los usos gastronómicos locales.

Infraestructura para el desarrollo de la industria quesera en la costa

Tonalá y Pijijiapan cuentan con diversos recursos infraestructurales que han consolidado la actividad lechera y quesera. La construcción de infraestructura vial e hidráulica ha sido fundamental, así como la base de recursos productivos.

La apertura de las vías de comunicación en la Costa en el año 1960, entre otros factores, contribuyó en el mejoramiento y desarrollo de la actividad ganadera y por consiguiente de la lechería en la región. Sin embargo, se tenía aún en ese periodo una producción incipiente, sustentada en el ganado criollo, sin mejoramiento genético y con pastoreo de los animales realizado en praderas naturales de temporal (Poméon, 2011).

La construcción de la autopista panamericana y demás vías de comunicación en diferentes localidades favoreció el desplazamiento de la leche a las queserías, la adquisición de insumos, equipo, maquinaria y la comercialización de los productos lácteos (Entrevista a diferentes actores de Tonalá y Pijijiapan, abril 2018). En este sentido, Cordero et. al., (2003) menciona que la cercanía de las unidades de procesamiento de la leche (queserías) con los centros de consumo facilitan la adquisición de insumos (sal, cuajo, cloruro de calcio), herramientas y equipo para la producción (tina, lira, cubas de cuajar, etc.), así como la comercialización de los productos lácteos elaborados, disminuyendo los costos de transacción.

Además, la existencia de cultivos forrajeros en la parte baja de los municipios fundamentada en praderas inducidas, lo que constituye otro elemento que apuntala la producción de leche y la mantiene relativamente constante a través del año. La precipitación pluvial es variable (700 a 900 mm), por lo que la infraestructura de riego es fundamental para el sostén de la producción agrícola y la disponibilidad de agua para abrevar el ganado en la época seca del año.

La producción familiar de leche y la tradición en la elaboración de quesos han sustentado el desarrollo de la actividad en este territorio delimitado y específico. El producto leche es un recurso específico vinculado con la elaboración de quesos tradicionales y derivados lácteos que destaca por la incorporación de un saber hacer local en el proceso de elaboración.

En el año 2017, la producción diaria de leche en los municipios de estudio, fue de 96 mil 606 litros de leche de bovino (SIAP, 2018). Dicha producción es procesada por un conjunto de alrededor de 42 queserías distribuidas en diferentes localidades. El 70% de las queserías se localiza en la cabecera de los municipios, y el resto en localidades rurales, como Cabeza de Toro, Vicente Guerrero, Tres Picos, Miguel Alemán, entre otras.

De acuerdo al Padrón Ganadero Nacional (PGN), en Tonalá y Pijijiapan se tiene registro de 2,663 y 2,481 Unidades de Producción Pecuarias (UPP) respectivamente (PGN, 2018), las cuales se

dedican principalmente a la producción de leche en pequeños hatos, que constituyen la base de la materia prima para las queserías. De acuerdo con la información proporcionada por los productores de queso, el abasto de leche deriva de más de 30 localidades en Tonalá, y 45 en Pijijiapan. Las agroindustrias queseras establecen relaciones hacia atrás con los productores de leche para el abasto de la materia prima, hacia adelante con los compradores para la comercialización de los productos lácteos y hacia los lados para la adquisición de insumos, equipo y maquinaria.

Tres eslabones de la cadena productiva interactúan en el abasto de la materia prima: i) Los productores de leche, que comercializan directamente la producción y transportan la materia prima a las queserías, ii) Los recolectores, son los encargados del acopio de la producción de leche de los productores ubicados en las diferentes comunidades y relativamente alejados de las plantas queseras, iii) Los productores de queso que adquieren la materia prima; no obstante, algunos cuentan con hatos lecheros y su producción es canalizada para complementar el requerimiento diario de la quesería.

Cada quesera adquiere la materia prima de manera distinta. Un grupo de unidades queseras semi-industrializadas se abastecen de un conjunto de 15 recolectores de leche propios de la empresa y 11 intermediarios, mientras que otras unidades queseras con características artesanal transforman exclusivamente la producción de su hato, es decir se autoabastecen.

Con lo anterior, la relevancia de la industria quesera, no es solamente fabricar un producto alimenticio para los consumidores, sino también el valor económico que representa esta actividad en la generación de empleos. En el 2014, la agroindustria quesera empleaba de forma directa a 1,016 personas (INEGI, 2014). Sin embargo, la capacidad tecnológica que poseen la mayoría de las agroindustrias queseras para competir con otras regiones es limitada por el atrasado equipo e infraestructura disponible, la baja productividad y la calidad del producto final.

En síntesis, para impulsar la competitividad de los productos pecuarios de la Costa se requiere identificar las ventajas comparativas de las diferentes tecnologías productivas y conocer la calidad de los productos obtenidos. Esto permite optimizar su relación con los mecanismos de comercialización, basado en el potencial y las limitaciones de los productos para competir en el mercado nacional e incluso los nuevos mercados internacionales.

CAPÍTULO IV

LA AGROINDUSTRIA QUESERA EN LA REGIÓN COSTERA Y EL POTENCIAL PARA LA VALORIZACIÓN TERRITORIAL

En el mundo se ha dado un gran número de eventos socioeconómicos que han modificado los sistemas de producción. En general se ha pasado de un modelo proteccionista a un modelo donde el mercado rige la economía. Los productos agropecuarios no han escapado de dicho escenario, de modo que se acentúa la lógica de mercantilización de tales productos, que se convierten indiferenciados y se alejan de un contexto territorial.

El enfoque SIAL se ha aplicado en diversos sistemas productivos, siendo el subsector lechero en pequeña escala un ejemplo de los beneficios que presenta dicho enfoque. Asimismo, se han realizado diversos trabajos analíticos donde se analiza la producción de quesos artesanales y se ha concluido que estos generan valor, crean empleos y, por ende, mejoran la calidad de vida de los productores de leche y de los agroindustriales (Espinosa-Ayala et al., 2013).

De acuerdo con diversos estudios realizados en las queserías en México (véase trabajos de Cervantes et al., 2008; Villegas et al., 2014; y Poméon, 2011), el enfoque SIAL ha mostrado resultados interesantes para contrarrestar la pobreza en zonas rurales.

En este sentido, para analizar la agroindustria quesera en Tonalá y Pijijiapan, Chiapas, utilizo el enfoque de los Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL), que se entiende como el conjunto de pequeñas empresas vinculadas por una actividad común (queso) en un determinado territorio. En efecto, de acuerdo a los planteamientos del SIAL, en la zona de estudio se pueden reconocer elementos que podrían configurar un SIAL. Por lo tanto, para el análisis de las unidades queseras se empleó la fase uno (diagnóstica) propuesta por Boucher et al. (2012), la cual consiste en determinar los activos específicos del territorio y las capacidades de los actores.

Con la finalidad de cumplir los objetivos planteados en la investigación, el capítulo se divide en cuatro apartados. El primer apartado analiza las características del SIAL quesero en Tonalá y Pijijiapan; se describen los factores de desarrollo en la concentración de agroindustrias queseras, así como el perfil y estrategias productivas de éstas. En el segundo apartado se analiza las prácticas de producción de las unidades queseras; para ello, se describen las características de las queserías, así como su equipamiento y organización. En el tercer apartado, se analiza las condiciones y retos de competitividad de la agroindustria quesera y, en el último apartado, se

analizan las perspectivas sobre la revalorización territorial en las unidades queseras, haciendo énfasis en la importancia de la Marca Colectiva “Chiapas Centenario” Queso Crema de Chiapas.

4.1 Características del SIAL Quesero en Tonalá y Pijijiapan

El SIAL quesero de Tonalá y Pijijiapan se caracteriza por estar compuesto por unidades queseras claramente diferenciada, tanto en volumen de procesamiento, infraestructura instalada, como el destino del producto (grafica 8). Por ello, en esta investigación se hace una distinción entre las unidades queseras de la zona de estudio. Por una parte, se encuentran aquellas unidades queseras que procesan menos de mil litros de leche, con poca tecnificación y que su comercialización se limita al mercado local (artesanales); Por otra parte, se encuentran las unidades queseras que tienen una infraestructura instalada con capacidad de procesar más de cinco mil litros de leche al día, con herramienta y equipo especializado en la producción, denominadas como semi-industriales.

Tabla 8. Promedio y frecuencias de las unidades queseras en Tonalá y Pijijiapan por variable.

Variables	Unidades queseras	
	Semi-industrial	Artisanal
Número de Unidades queseras	17	13
Promedio de Años de antigüedad	18	12
Promedio de leche bovino procesada (lts.)*	5371	250
Promedio de Leche en polvo procesada(kg.)*	541	0
Promedio de Kilos de queso elaborado*	417	19
Principales quesos elaborados	Cotija, Quesillo y Queso crema	Queso crema y Queso Ranchero
Unidades queseras con material de acero inoxidable	17	2
Número de trabajadores contratados	3	0
Mercado de comercialización	Regional y Nacional	Local
Promedio de Ruterios (propios e intermediarios)	2	0

* Promedio de procesamiento al día realizado por las unidades queseras.

El procesamiento de lácteos constituye la principal actividad industrial de la Costa de Chiapas. Más de 600 personas se dedican a la elaboración del queso y otros productos lácteos (INEGI, 2014). Sin embargo, durante el trabajo en campo se observó que las unidades queseras de la Costa enfrentan una situación de fuerte competencia, tanto interna, entre queseros de la Costa, como externa, puesto que compite con productos de otras regiones del estado de Chiapas,

Tabasco, Veracruz, Puebla, entre otras. Esa competencia, que atañe a la vez la recolección de la leche y la comercialización del producto, genera una situación de incertidumbre y, por lo regular, tiende a reducir las ganancias de los queseros. Así muchas queserías cierran o enfrentan dificultades fuertes.

Durante el transcurso del trabajo de campo se presentó el caso de dos queserías que dejaron de operar, una de ellas, señalaba que las ganancias obtenidas ya no eran redituables para seguir produciendo, puesto que las empresas más consolidadas (las de mayor equipamiento) abarataban el precio del producto debido a que utilizaban leche en polvo.

La actividad lechera se incrementó a partir de la década de los sesenta, antecedida por una producción incipiente, sustentada en el ganado criollo, sin mejoramiento genético y el pastoreo de los animales en praderas naturales que dependían de la época de lluvia. El desarrollo de la agroindustria quesera está relacionado con el de la producción lechera y las acciones locales. En 1960 se consolidó la producción de leche en los municipios. El crecimiento de las unidades queseras constituyó un canal de comercialización para ciertos productores de leche en ambos municipios, así como de abasto de materia prima para el número incipiente de queserías.

El incremento de las queserías está relacionado con la disponibilidad de leche en la zona, la tradición quesera de los municipios, la transmisión del saber hacer local, la necesidad de ingresos y de empleo en la comunidad de origen. La producción de lácteos en pequeña escala se ha generalizado en la zona costa de Chiapas, ya que se tiene acceso a mercados como es la capital del estado, Tapachula, y otros estados como Oaxaca, Puebla, y Veracruz.

En ese sentido, en ambos municipios se observa una concentración de agroindustrias queseras y un sistema actores que confluyen alrededor de la misma, la cuales en su conjunto integran el SIAL quesero en la región costera del estado, que se asemeja hasta cierto punto con los logros alcanzados en otros casos de estudio.

La leche se obtiene de productores que van desde los 20 a 600 litros de leche diario. De acuerdo al padrón ganadero nacional (PGN), en ambos municipios existen 5144 unidades de producción pecuarias (UPP) (Tabla 6). El ganado utilizado son razas Cebuinas y sus cruza con suizo, Holstein y Simmental. La función principal de esta raza es la producción de carne, sin embargo, lo que le da la liquidez diaria es la venta de leche, pero presentan un rendimiento lechero bajo,

alcanzando una producción de 10 litros promedio. Toda la producción es comercializada a las agroindustrias queseras presentes en la zona.

Tabla 9. Estructura del sistema ganadero en Tonalá y Pijijiapan, 2017.

Municipio	UPP	Vientres	Vaquillas	Sementales	Novillos
Pijijiapan	2481	52309	16949	2832	5783
Tonalá	2663	48471	15820	2758	3239
Total	5144	100780	32769	5590	9022

Fuente: Padrón Ganadero Nacional, 2018.

En cuanto al sistema quesero, es de tipo tradicional en donde el saber hacer se ha transmitido de generación en generación, ya que más del 80 por ciento de los productores entrevistados declararon haber aprendido el oficio por herencia; es decir, sus padres son quienes les han enseñado la actividad quesera, generando capitales intangibles como lo es la confianza entre los actores de este SIAL.

Dichos queseros tienen una antigüedad que va desde los 5 años hasta los 64 años. Además, se han dado las condiciones para generar en el territorio una historia y tradición quesera, siendo para el 100 por ciento de los productores su principal actividad económica, sobre todo aquellos queseros en los que el conocimiento fue transmitido de padres a hijos.

Asimismo, se encontró también que el 90 por ciento de estos productores declararon ser originarios de la región costera de Chiapas, con un notable arraigo a la misma, en donde se encuentran sus raíces familiares que permite generar a sus habitantes una identidad territorial. Manifestaron su interés en continuar con la actividad quesera en la región, sintiéndose orgullosos de su actividad productiva, como lo señala Jaime, unos de los queseros más antiguo de la región:

La elaboración de queso la iniciamos desde hace más de 64 años, mi papá inicio con la producción de queso Ranchero [...] en aquel entonces procesábamos solo 50 litros de leche, que era lo que producíamos en el rancho. Actualmente, como yo ya estoy más grande, mi hijo se encarga de la quesera [...] mi familia está orgullosa de ser quesera y siempre buscamos que nuestro producto sea de calidad (Quesería Santa Cruz, Pijijiapan, abril, 2018).

Considerando lo anterior, los queseros que conforman el SIAL consideran que con la actividad han mejorado sus condiciones de vida y han podido continuar con el negocio familiar que les heredaron sus padres, y al mismo tiempo les ha generado un reconocimiento como queseros dentro de la región; a decir de los mismos queseros, esta actividad les satisface aun cuando el 70 por ciento de los queseros encuestados tienen un nivel de escolaridad que no sobrepasa el nivel medio superior.

Todos los productores han pensado en innovar en su empresa con la finalidad de obtener mejores estándares de calidad y productividad, dado que el 100 por ciento de los encuestados coinciden en que el éxito de sus unidades de producción se debe a su dedicación en la elaboración del queso, el cual han ido mejorando a través de los años.

Las queserías en ambos municipios se han convertido en un activo que podría contribuir al desarrollo local de la región, al permitir que los actores de este SIAL generen identidad territorial y desarrollo humano con la generación de capitales tanto tangibles como intangibles, como lo es el saber hacer que se va transmitiendo de generación en generación, así como lo es el conocimiento que se ha ido heredando de padres a hijos.

Acuerdos de compra-venta de las unidades queseras

Algo interesante, y a la vez preocupante, es que el 100 por ciento de los queseros encuestados declaran no haber recibido apoyo de financiamiento por parte del gobierno en el último año. Argumentan que la falta de apoyo ha limitado un desarrollo adecuado de la agroindustria quesera en la región. En efecto, debido a esta situación, el quesero no puede incorporar la maquinaria y equipo adecuado que le permita generar mayor valor agregado y disminuir los costos de producción.

Un elemento importante en la cadena leche-queso es la relación de poder existente. Las agroindustrias queseras construyen una relación basada en la confianza (entre productor de leche y quesero). Para fijar el precio no se llega a un acuerdo entre las partes ya que los queseros son quienes por lo general fijan el precio de la leche, siendo dicho precio en el mes de abril de 2018 de 5.37 pesos por litro en Pijijiapan y 5.39 pesos en Tonalá.

La necesidad de ingresos para solventar los gastos de la familia y el aprovechamiento de la producción de leche de la zona, así como la posibilidad de trabajo que representa la producción de leche-queso en el lugar, hace que diferentes actores involucrados en la producción de leche-queso, busquen acuerdos y estrategias de comercialización.

Los acuerdos entre productores de leche y los queseros para el abasto de la materia prima se basan en la confianza. Dada la ausencia de contratos formales, los intercambios se basan en la palabra de ambas partes. La entrega constante de leche asegura el cumplimiento puntual del pago del quesero, la cual se realiza cada semana, de lo contrario el productor de leche suspenderá la entrega y se la venderá a otro quesero. Además, es importante que el quesero mantenga constante el precio por litro a lo largo del año.

Por otro lado, pese a que todos los productores consideran de excelente calidad la leche que produce su ganado, no se realizan estudios de calidad de leche y las queserías no toman en cuenta este rubro para fijar el precio. Lo anterior da cuenta del tipo de acuerdo o convenios (de confianza) que la quesería realiza con los productores de leche. Si bien, las unidades queseras se encuentran relacionadas por lazos familiares y de amistad, sólo el 16.67 por ciento de los encuestados están afiliados a la Marca Colectiva “Chiapas Centenario” QCCh; por tal motivo, no se han generado las instituciones para promover acciones colectivas que permitan vender el queso a un mejor precio o bien dar mayor valor agregado.

La actividad quesera ha permitido a muchas familias encontrar una fuente de trabajo, en la cual se pueden autoemplear, en el caso de los dueños de las unidades de producción y, en otros casos, encontrar un trabajo remunerado a través del cual sostener a sus respectivas familias, y al mismo tiempo aprender las actividades que se realizan para posteriormente independizarse y poner su propia quesería. Encontramos que el 96.7 por ciento de los dueños son hombres, con una edad que va desde los 24 hasta los 67 años; el 56.6 por ciento de los productores tienen personal contratado y el 43.3 por ciento genera trabajo tanto para él como para su familia, al tener sólo mano de obra familiar, siendo el dueño el único que toma las decisiones para distribuir el trabajo. Estos sistemas económicos permiten a muchos de los productores generar un patrimonio de bienes muebles e inmuebles dentro de los cuales se encuentran sus viviendas.

4.2 Trayectoria Tecnológica de las unidades queseras

Otro aspecto importante que mencionar de la agroindustria quesera es la trayectoria tecnológica que ha tenido a lo largo del tiempo; ello permite identificar los cambios originados en los procesos productivos.

De acuerdo a la investigación en campo, los queseros de mayor antigüedad coinciden que anteriormente, para elaborar el queso fresco, la leche se vertía en bateas de madera de diferentes capacidades, que iban desde los 20 a 200 litros; al enfriarse, se extraía parte de la crema por cuchareo, utilizando jícaras de madera o coladores de plástico. La crema se adicionaba a un recipiente de plástico donde se almacenaba para posteriormente venderla. Algo importante que señalan es que a pesar de ser de madera la mayoría de las herramientas, estas se desinfectaban mediante la aplicación de suero caliente con sal.

Una vez descremada la leche, se adicionaba cuajo natural (de vaca). Éste se preparaba en un recipiente de plástico, mezclando cuajo de bovino y suero proveniente de la elaboración de queso del día anterior. Es necesario resaltar que actualmente todos los queseros estudiados afirmaron que, si bien antes lo utilizaban, ya no lo hacen debido a que es más práctico comprar un cuajo líquido o en pastilla en alguna veterinaria del lugar.

La coagulación de la leche requería entre una y dos horas, aunque el tiempo variaba mucho dependiendo del tipo de queso a elaborar y de la técnica empleada por el quesero. Una vez concluida dicha etapa, la cuajada se cortaba con las manos, se dejaba desuerar un poco y posteriormente se comenzaba a recoger del fondo de la batea; finalmente, se pasaba por un lienzo donde se exprimía para acabar de retirar el exceso de suero.

Finalizada la etapa anterior, se procedía al tallado o amasado, que consiste en aplicar un masaje vigoroso a la cuajada con las palmas de las manos, a fin de que escurriera la mayor parte del suero y se redujera el tamaño del grano; una vez que la cuajada estaba muy seca y se hubiera logrado adelgazar el grano, se vertía nuevamente a las artesas y se le agregaba sal; el uso de la sal resulta indispensable para otorgar sabor del queso y evitar que se “esponje” posteriormente. El salado hace necesario un nuevo amasado para homogeneizar y mejorar la textura y consistencia de la cuajada. Posteriormente se hacían bolas de cuajada de diferentes tamaños y

se colocaban en moldes de madera. Cabe destacar, que, de acuerdo a información de diferentes actores claves del lugar, este proceso aún se realiza en algunos ranchos ganaderos.

El papel de los actores queseros en la consolidación de la industria

De acuerdo con la encuesta realizada en campo, las queserías más antiguas de la zona de estudio tienen poco menos de 70 años laborando. Sin embargo, esto no quiere decir que la actividad en la familia no tenga más años; en efecto, el 43 por ciento de los queseros dicen haber aprendido hacer el queso por enseñanza de sus padres y abuelos (generación en generación).

Con lo anterior, la agroindustria quesera a lo largo de los años se ha ido transformando y adquiriendo elementos que le han permitido sobrevivir a los embates de la globalización y mantenerse en el mercado. Cabe aclarar que no todas logran mantenerse; por ello es importante analizar cómo han evolucionado las queserías más antiguas en la zona de estudio. Entre estas se encuentran la quesería Santa Cruz de don Jaime, la de Carlos y la de Javier.

El señor Jaime declara ser unas de las primeras familias queseras de Pijijiapan; sus padres eran de origen chino, los cuales desde muy pequeño le enseñaron las labores del campo, sin descuidar sus estudios, por lo que logro obtener una profesión. Él declara que 1954 su familia inicia con la elaboración de queso destinado a la venta como una pequeña empresa artesanal; sin embargo, la elaboración del queso como tal, se hace desde mucho antes (desde cuando él tiene memoria ya elaboraban queso para autoconsumo).

Se iniciaron con la producción de queso Ranchero o de sal como también se le conoce en la región. El queso ranchero es un queso producido con leche cruda “bronca”; en aquel entonces, para realizar el proceso de cuajado de la leche señala que utilizaba cuajo de vaca¹⁷. El cuajo animal se obtiene a partir de enzimas gástricas ubicadas en el 4° estómago del animal, la elaboración del cuajo varía de acurdo al lugar; en este caso, señala que consistía en curar el estómago de la vaca con mucha sal y dejarlo secar durante algunos días, para después tritularlo; por último, se guardaba en un frasco donde se le aplicaba suero de leche para su fermentación; después de una semana ya se podía utilizar para elaborar la cuajada.

¹⁷ Ante la ausencia de cuajo industrializado en la región, muchos ranchos ganaderos utilizaban cuajo natural de origen animal, principalmente de vaca, aunque algunos señalan haber utilizados cuajo de animales silvestre como el armadillo que, declaran, que era muy efectivo en el proceso de cuajado de la leche.

Los quesos se elaboraban en moldes o “cincho” de madera de unos 15 cm de largo, 8 cm de ancho y 5 cm de alto, pesando menos de un kilo; generalmente se recubrían con hojas de plátano para evitar la contaminación o que la mosca depositara sus huevecillos. El queso lo vendían fresco de uno a dos días después de su elaboración. Aun este tipo de queso posee grandes beneficios, ya que se puede dejar desuerar a la luz del sol por alrededor de 15 días y venderlo como queso seco; dicho proceso permite un mayor número de días en anaquel sin refrigeración.

De acuerdo al señor Jaime, el proceso de secado del queso ranchero aún se sigue practicando, aunque en menor medida; en unos casos, se utilizaba como una medida para garantizar la calidad del queso durante su traslado al punto de comercialización, ya que señala que, cuando ellos iniciaron la producción de queso, el tren era el único medio de comunicación para transportar el queso a otra parte del país; cabe destacar que el queso seco sigue siendo muy utilizado en diferentes platillos de la gastronomía chiapaneca, como es en las enchiladas, empanadas, moles, panes, etcétera.

Para su transporte fuera de Chiapas, los quesos se ponían en rejas de madera o “huacales de madera” y se envolvían con hojas de plátanos para garantizar su conservación hasta su destino. Como ya se ha mencionado en diferentes ocasiones, la elaboración del queso significa un arte para muchos queseros, como don Jaime; el proceso de elaboración es muy importante, pues señala que de este depende no solo el sabor y textura del queso, sino también la vida en anaquel que tiene.

En el caso de don Jaime, la técnica de elaboración de los quesos fresco y seco fue transmitida de su padre quien le enseñó el saber-hacer del queso. Posteriormente, él logró perfeccionar la técnica de elaboración del queso añejo o tipo Cotija, como también se le conoce en la región, especialmente en las etapas de escurrido de la cuajada y prensado¹⁸. Asimismo, fue aprendiendo la elaboración del quesillo o queso tipo Oaxaca y el queso Crema; éste último es el que actualmente elabora en mayores cantidades. Estos aspectos resultaron determinantes para ampliar la diversidad de quesos que producía. Para ese entonces, su familia complementaba la leche del rancho con la leche de otros vecinos, a quienes se la compraban. Actualmente la

¹⁸ Cabe destacar que actualmente ningún quesero de la zona de estudio realiza el proceso de maduración del queso tipo Cotija o de algún otro, sino que este después del proceso de prensado se pone en mesas de desuere, mientras se transporta al punto de comercialización.

quesería de don Jaime procesa más de 3 mil litros de leche al día, principalmente queso crema y quesillo.

Aunque cerca de la mitad de los queseros (43.3 por ciento) de la costa tienen un vínculo familiar o de aprendizaje de las técnicas queseras, como la familia de don Jaime, existen otros casos donde esta relación no se establece. Por ejemplo, existen queseros que aprendieron la actividad a partir de ser empleado en alguna quesería, en un inicio como recolector de leche o rutero, posteriormente se fueron adentrando al proceso de elaboración hasta aprender bien la actividad, con lo que decidieron poner la propia quesería. Los relatos por distintos queseros evidencian la importancia que ha tenido la familia en la transmisión del saber hacer del queso en los municipios de estudio.

En resumen, la industria quesera de la Costa de Chiapas mantiene un anclaje territorial en el sentido de que la tipicidad de producto se asienta en una asociación íntima entre características del territorio conocimientos técnicos y relacionales que lo diferencian de los quesos industriales (Fletes et. al, 2016, Craviotti, 2017). Este ensamblaje de saberes cobra sentido en la construcción y en la activación de los recursos locales que le dan al queso un sello y sabor único.

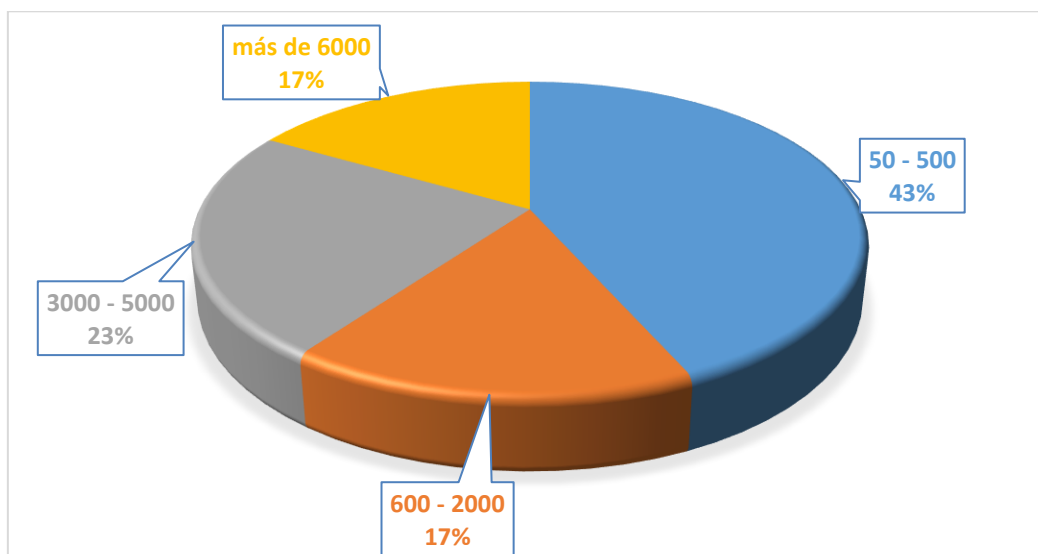
La elaboración del queso implica la construcción y el seguimiento de protocolos (cuajado, amasado, prensado, etc.) que requieren conocimientos específicos, atención, experiencia e iniciativa: manejo sanitario, respeto de tiempos, temperaturas y humedad, realización de la cuajada y del salado, maduración y afinación del producto, como se señaló en los casos antes expuestos.

4.3 Saberes y prácticas de Producción de las Unidades Queseras

La competitividad entre los queseros de la región y de otros Estados del país, hacen que cada día los queseros busquen alternativas (entre ellas se encuentran la incorporación de leche en polvo proveniente de Estados Unidos o la creación de una marca colectiva) ya sea para incrementar los volúmenes de producción, disminuir los costos de producción, y en el caso de la marca colectiva para valorizar el producto. Por ello, en este apartado se analiza las practicas productivas y estrategias de comercialización que las diferentes queserías de Tonalá y Pijijiapan están realizando.

Las agroindustrias se caracterizan por la heterogeneidad en el volumen de leche procesado, la forma de abasto de la materia prima, los productos lácteos fabricados, la tecnología empleada en el proceso de elaboración y la participación en actividades organizativas. El 57 % de las queserías procesa entre 3,000 y 21, 000 litros de leche por día y 43% entre 50 y 500 litros.

Gráfica 15. Queserías: Volumen de procesamiento de leche, 2017 (litros).



Fuente: Elaborado con base a datos de trabajo en campo, 2018.

Cabe aclarar, que los queseros más grandes, que procesan mayor volumen de leche, tienen áreas de trabajo definidas e instalaciones más tecnificadas, así como también mantienen una lógica empresarial; dichos queseros, por las características antes mencionadas en este estudio tienen un perfil semi-industriales. Por su parte, los queseros que por sus características procesan bajos volúmenes de leche, usan mano de obra mayormente familiar, no tienen áreas de trabajo definidas (trabajan en su propia casa), cuentan con herramientas y equipos básicos para la producción, y su comercialización sólo se limita al mercado local y regional, por lo que constituyen queserías artesanales.

La diversidad de productores con características muy diferenciadas entre sí (infraestructura, producción, comercialización), constituye la riqueza productiva de la agroindustria quesera en la costa de Chiapas, por lo que en la zona encontramos queseros artesanales que solo elaboran queso Ranchero y queso crema y otros queseros semi-industriales que producen más de cuatro tipos de quesos con sus distintas variantes. Por ejemplo, existen queserías que elaboran quesillo

o tipo Oaxaca, como también se le conoce en la región, pero, además, este mismo queso lo hacen con chile, especias, y verduras.

De acuerdo a la información obtenida en campo, de las 30 queserías, el 25% de ellas produce queso crema y el 21% queso Ranchero o de Sal, siendo estos dos productos los de mayor antigüedad en la región. Sin embargo, a pesar que muchas queserías lo elaboran, el volumen empleado es menor, comparado a otros tipos de queso. Solo el 9% de la leche procesada en Tonalá y Pijjiapan se destina para la elaboración del queso crema y el 3% para el queso Ranchero, mientras que para el queso Quesillo se dedica el 52% de la leche procesada, seguido del Queso Tipo Cotija con el 34%. A ambos quesos se les incorpora leche en polvo en mayor proporción que a los anteriores.

Tabla 10. Productos procesados por las unidades queseras

Producto	Número de unidades	Porcentaje (%)
Queso Tipo Cotija, Quesillo, Queso Crema, Panela, Ranchero	6	20%
Cotija, Quesillo, Queso crema, Panela	4	13%
Queso tipo Cotija, Quesillo	5	17%
Quesillo, Queso Crema	6	20%
Queso Crema y Queso Ranchero	8	27%
Queso Tipo Cotija	1	3%
Total	30	100%

Fuente: Elaboración Propia con base en información en campo, 2018.

Las unidades de carácter artesanal están integradas principalmente por los miembros de la familia, los cuales realizan todo el proceso de producción, desde la recolecta de la leche hasta la comercialización. La infraestructura utilizada es básica, principalmente se utilizan moldes de madera, tinas de plástico y prensado manual.

Las queserías artesanales en la zona, conforman un grupo de trece unidades queseras. Procesan un promedio de 156 litros de leche por día y obtienen 3 productos lácteos en promedio. Un 40 por ciento de la leche procesada es para la elaboración de queso crema, el 30 por ciento para quesillo y el resto para elaborar queso ranchero.

El trabajo de la quesería artesanal se fundamenta exclusivamente en la mano de obra familiar, con la participación activa del jefe de familia, la esposa e hijos (en promedio 3 personas). El 90

por ciento de los productores que conforman este grupo complementa la actividad quesera con la agropecuaria (producción de mango, sandía, maíz, etc.) y el 10 por ciento está vinculado con un empleo no agropecuario.

Los productores artesanales de queso tienen un promedio de 11 años en la actividad quesera y todos ellos venden sus productos en el mercado local, en tiendas de abarrotes o a cualquier persona que acuda a la quesería. La transformación de la leche se realiza en establecimientos que forman parte del predio familiar o en pequeños locales que cuentan con lo básico para el proceso de elaboración de los quesos (tabla 10). Las herramientas utilizadas son muy similares entre queserías, combinan equipo de plástico, madera y acero inoxidable. La diferencia entre agroindustrias artesanales y semi-industriales radica en que estas últimas emplean descremadora, homogeneizadora y tanque refrigerante.

Tabla 11: Herramientas y equipo utilizado, año 2018

<i>Herramienta y Equipo</i>	<i>Quesería Artesanal</i>		<i>Quesería semi-industrial</i>	
	<i>Frec.</i>	<i>Material</i>	<i>Frec.</i>	<i>Material</i>
Tina	12	Plástico	2	Aluminio
Moldes	11	Madera	17	Plástico
Prensa	4	Manual	11	Hidráulica
Colador/filtro	12	Metálico o plástico	17	Especializado
Lira	7	Aluminio	17	Aluminio
Mesa de Trabajo	9	Madera	17	Aluminio
Mesa desuere	12	Madera	17	Aluminio
Molino para queso	0		16	Eléctrico
Descremadora	2	Manual	14	Eléctrica
Densímetro	0		17	
Cubas de cuajar	0		17	Acero inoxidable
Tanque auto refrigerante	0		17	Acero inoxidable

Fuente: Elaborado por el autor con base en información en campo, 2018.

Por su parte, las queserías semi-industriales, cuentan con una estructura organizativa definida al interior de la empresa (recolección, recepción, procesamiento, empaque, y comercialización); además, las herramientas y equipos utilizados son especializados para la producción de los diferentes quesos que se elaboran. Utilizan moldes de plástico, cubas de cuajar de acero inoxidable y prensa hidráulica, así como también, descremadoras, tanques refrigerantes y homogeneizadora. Cabe aclarar que la adquisición de herramientas y equipo están relacionados

con los centros de comercialización de los productos lácteos como son la Ciudad de México, Puebla, Sonora y Tuxtla Gutiérrez.

Dichas queserías, 17 en total, procesan entre 3,000 y 21,000 litros de leche por día y elaboran cinco productos lácteos en promedio: Cotija o añejo, quesillo, panela (botanero), Queso Crema y Ranchero. El queso más producido es el Cotija, seguido del quesillo.

El suministro de leche es con productores de leche y recolectores. Solo el 10 por ciento de los productores de queso de este grupo cuentan con hato ganadero. Cuando la producción de leche disminuye en la zona (en el periodo de diciembre a abril), el 100 por ciento de las queserías utiliza leche en polvo adquirida en Puebla o en la ciudad de México.

Los productores de queso son responsables del manejo de la empresa, pero por la escala de la planta emplean hasta 9 trabajadores en promedio. Para estos queseros, la quesería es el único medio para obtener un ingreso. Los productores tienen un promedio de 10 años en la producción de quesos. Así mismo, dos de estas queserías disponen de un establecimiento específico para la venta de los productos lácteos (Tuxtla Gutiérrez y Puebla), mientras que todo el grupo recurre a intermediarios en centrales de abasto en Puebla, Veracruz, Ciudad de México y Oaxaca.

La interacción constante entre los productores de queso ha favorecido la promoción de la tecnología y una similitud en su uso. En algunos casos la incorporación de tecnología está relacionada por el conocimiento familiar o por el aprendizaje que el productor adquirió como trabajador en las queserías locales.

Proceso de elaboración del queso

La elaboración del queso en las agroindustrias es laboriosa. Por lo general la leche es filtrada en mantas de cielo y trasladada a las tinas o cubas de cuajar donde se le aplica cuajo para su posterior corte en bloques. La cuajada es llevada a las mesas de trabajo donde se realiza el desuerado, el salado que es propio de cada productor y se deposita en moldes de acero, plástico o madera de diferentes tamaños.

Cada productor menciona características particulares en la forma de fabricar el queso, desde la recepción de la leche, el salado y el equipo empleado. La presentación final del producto

también es diversa, pues va desde la forma rectangular (en el caso del queso crema y ranchero), circular (panela y Cotija) o bola (quesillo o tipo Oaxaca).

En el caso del queso “Añejo”¹⁹ o tipo Cotija, de acuerdo a la investigación en campo, los queseros coinciden que, para elaborar este tipo de queso, después de la recolección de la leche en los ranchos ganaderos, se filtra para quitar impurezas de la leche y se vierte en tinas o cubas de cuajas de diferentes capacidades (figura 5). Cabe destacar que el material utilizado varía de acuerdo la infraestructura instalada en la quesería, y si bien, este tipo de queso es fabricado principalmente por queserías con características semi-industriales, las herramientas que utilizan no son homogéneas.

Figura 5. Proceso de rallado de la cuajada del Queso Añejo, 2018.



Fuente: Fotografía tomada por el autor, 2018.

Realizada la etapa anterior, se le aplica cuajo, ya sea líquido o en pastilla y calcio; se vuelve a agitar y se deja reposar por aproximadamente 20 minutos; pasado el tiempo, se revisa que la cuajada este compacta (gelatinosa) y se procede a rallar; después se le deja reposar otros 10 minutos y se procede a quebrar la cuajada hasta quedar cubos de menos de un centímetro.

¹⁹ El queso añejo es como se le conoce en la Costa de Chiapas al queso tipo Cotija, su nombre se a la atañe a su sabor característico ligeramente ácido. Éste tipo de queso es el que más las unidades queseras en Tonalá.

Terminado el proceso, se deja otros 10 minutos para que la cuajada empiece a desuerear y, pasado el tiempo, se procesa a quitarle el exceso de suero, vertiéndose en moldes de plásticos (figura 6). Finalmente se realiza el prensado, ya sea con prensa manual o hidráulica, para posteriormente colocarlo en la mesa de desuere.

Figura 6. Queso Tipo Cotija, Tonalá, Chiapas, 2018.



Fuente: Fotografía tomada por el autor, 2018.

De acuerdo a la experiencia de los queseros, el queso tipo Cotija, junto con el queso panela, es uno de los quesos más fáciles en elaborar. La diferencia del segundo con el primero, es que el segundo, después de quitarle el exceso de suero, se le agrega agua caliente para posteriormente colocarlo en canastillas de aproximadamente de un kilogramo.

Por su parte, el quesillo o queso tipo Oaxaca es una variedad que no necesita moldes y que se elabora con leche fresca y leche agria o suero agrio a partes iguales, y que, además se cuece. Para agriar la leche, ésta se deja reposar dos días en un lugar fresco para que cuaje, aunque la mayoría de los queseros utilizan suero agrio de más de dos días.

Después del filtrado, se vierte una parte del suero agrio y una de leche fresca, mezclándose; después se pone a calentar hasta que esté tibia, momento en el que se agrega el cuajo, el cual debe calcularse solo para la cantidad de leche fresca, dejándose reposar de media hora a una hora. Una vez lograda la cuajada, ésta se corta en cubitos de tamaño muy pequeños, se mezcla suavemente con la mano y se deja reposar 10 minutos, momento en el que se agregan 5

cucharadas de sal por cada 10 litros de leche. La cuajada se cuela en un lienzo para quesos por cuatro horas, posteriormente, ésta se pone en la tina de aluminio y se le aplica agua caliente, moviendo en círculos con una pala de madera hasta que esté en su punto (figura 7).

Figura 7. Proceso de fabricación del quesillo, 2018.



Fuente: Fotografía tomada por el autor, 2018.

Terminada esta etapa, se procede a hacer tiras sin que se revienten y se colocan en las mesas de aluminio; cada tira se enrolla sobre si misma hasta pesar por lo regular un kilogramo (figura 8). Cabe destacar que el proceso antes mencionado es de acuerdo a como lo realizan la mayoría de las queserías de la costa de Chiapas. Si bien existe equipo para facilitar su elaboración éstas aun no cuentan.

Figura 8. Quesillo en tiras, 2018.



Fuente: Fotografía tomada por el autor, 2018.

El quesillo o tipo Oaxaca como también lo denominan en la región, es el principal producto elaborado en Pijijipan; es un producto muy demandado por sus características propias (se puede fundir, vida de anaquel) lo hacen un producto muy utilizado en la cocina mexicana. El queso Tipo Cotija se elabora en mayor proporción en Tonalá, es un queso de pasta dura que de acuerdo a los queseros es el queso más fácil de producir. A ambos quesos se le incorpora leche en polvo proveniente de Estados Unidos.

Por su parte, el queso crema Chiapas es considerado un queso fresco ya que cumple con las características especificadas en la NOM 243-SSA1-2010; se caracteriza por su alto contenido de humedad y por no tener corteza o tener corteza muy fina, pudiendo o no añadir aditivos e ingredientes opcionales (figura 9).

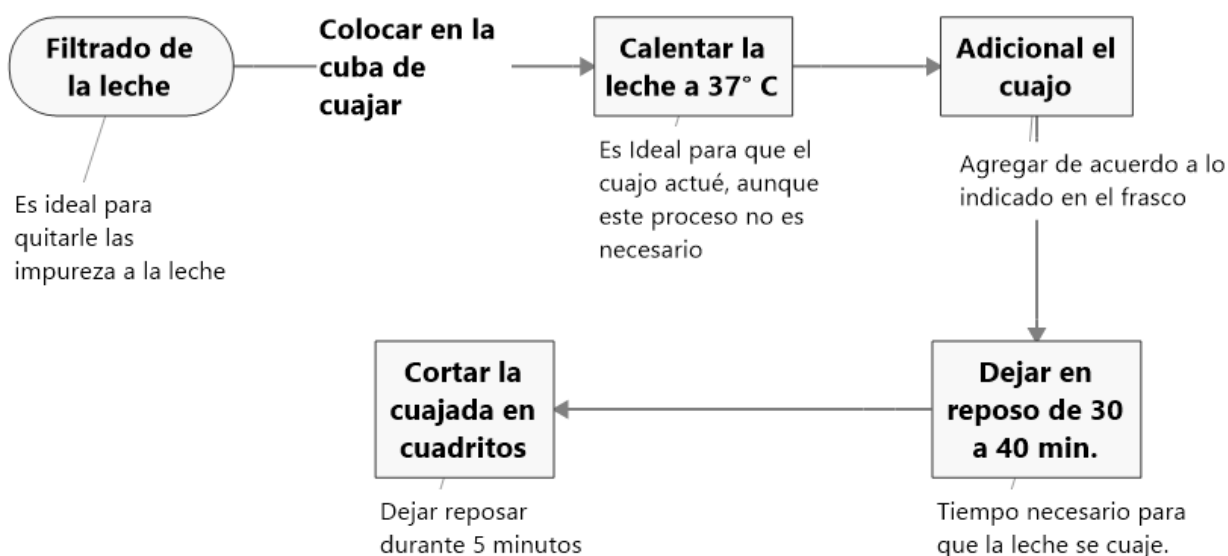
Figura 9: Queso Crema de Chiapas, 2018.



Fuente: Foto del autor, tomada en Pijijapan, 2018.

Villegas (2004) insiste en la particularidad del queso Crema de Chiapas, al que llama también queso Crema tropical (conocido también en la región como queso doble crema), cuyas características generales son las siguientes: Queso de pasta blanda y prensada, realizado a partir de una cuajada mixta (ácido-enzimática). Tiene una forma de prisma rectangular. Pesa entre 0.5 y 1 Kg. También se encuentran piezas de 0.25 Kg. Se elabora con leche cruda, proveniente de ganado de doble propósito (quesería San Juan, Pijijapan, febrero, 2018).

Figura 10. Proceso de elaboración del queso crema, 2018.



Fuente: Elaboración propia con base en información en campo, 2018.

El proceso de elaboración se caracteriza por una fase de reposo de 12 a 24 horas de la cuajada, llamada el “dormido”. Luego se realiza un bolseado de la cuajada durante varias horas, para proseguir la acidificación y escurrir la cuajada. El queso después es salado, amasado, moldeado y prensado. Tradicionalmente, el queso se vende envuelto en tres capas: papel encerado, papel aluminio y papel celofán rojo o amarillo, siendo este último el más común. Es un queso vendido generalmente fresco. Pero puede ser conservado durante mucho tiempo (y eventualmente ser madurado, lo que hacen algunos consumidores) gracias a su baja humedad y un pH muy ácido (Tabla 11).

Tabla 12: Características fisicoquímicas de la leche procesada en la industria regional

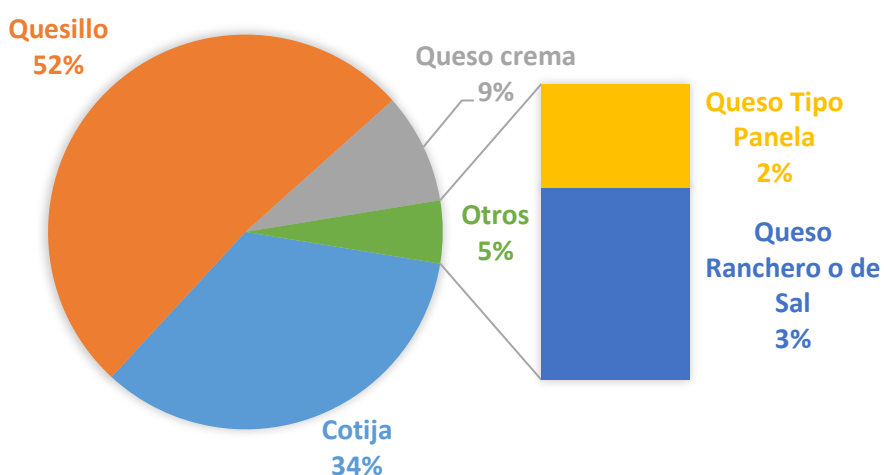
unidad quesera	Humedad%	TP%	TG%	Cenizas%	Sal%	pH
1	31.4	25.2	37	4		3.25
2	38.5	22.6	29	7.7		3.58
3	40.2	19.4	33	5.2		3.57
4	42	17.75	25.2			
5	48.1	21.8	24.5	2.6	2.4	4.9
6	49.6	26.5	20	3.9	3.1	4

Fuente: Poméon (2011) y Villegas (2004).

Aunque el queso crema es uno de los productos principales obtenido por las pequeñas queserías (las que producen de 50 a 500 litros diarios), también se produce en queserías medianas y grandes (que procesan entre 1,000 y 15,000 litros de leche diarios). Por lo tanto, el tamaño de

la quesería no influye significativamente en la tecnología y el material empleado: todos aplican un proceso artesanal (es decir meramente manual). Dentro de los quesos que más se produce en la zona de estudio se encuentra el quesillo con el 52 por ciento del total de leche procesada, seguido del queso tipo Cotija con el 34 por ciento (gráfica 16). Dichos quesos constituyen más del 80 por ciento la producción de queso en Tonalá y Pijijiapan. Cabe destacar que tanto el queso tipo Cotija como el quesillo incorpora leche en polvo.

Gráfica 16: Volumen de producción por tipo de queso, 2017.
(Porcentaje)



Fuente: Elaboración Propia con base en información en campo, 2018.

De acuerdo con la información de campo, algunos queseros (principalmente medianos y grandes) agregan leche en polvo en la leche bronca, para aumentar su producción en tiempo de secas y aprovechar la demanda, más fuerte en diciembre- abril, que es cuando escasea la leche. Sin embargo, la proporción de queseros que aplican leche en polvo es menor para el queso Crema que para otros quesos (el 83% no la utilizan nunca, contra 20-40% para otros tipos de queso), y cuando se usa se emplean en general pequeñas proporciones de este insumo.

De la misma manera, en pocos casos, se mezcla el queso crema natural de leche de vaca en diferentes proporciones con requesón, mucho más barato, lo que constituye una forma de adulteración. Más comúnmente se produce una imitación de queso Crema, enteramente hecha con requesón, conocida como “queso seco”, pero muchas veces vendido a manera de crear la confusión con el queso Crema (misma presentación, o incluso misma denominación). Su precio es bajo, alrededor de 20-30 pesos/kg. Esta imitación, que se hace en Chiapas (en la Costa y otras

regiones), tiende a desplazar el queso Crema de su mercado, en particular en su uso en las comidas callejeras y entre los consumidores más pobres.

A pesar de que la Ley General de Salud obliga la pasteurización de la leche para la producción de quesos, tradicionalmente los quesos en la costa de Chiapas se han elaborado utilizando leche bronca o cruda, por lo que, de ser exigido su cumplimiento, se perderá una parte importante de la riqueza alimentaria y cultural, ya que es su genuinidad y originalidad la que hace que estos quesos típicos sean únicos.

En ese sentido, la asociación internacional Slow Food (2015), argumenta que los tratamientos térmicos tales como la pasteurización producen efectos negativos irreversibles sobre la calidad del queso, ya que reduce la complejidad aromática y su valor nutricional. También hay un cierre o reducción de la conexión con su territorio, ya que el queso estandarizado no refleja la complejidad de la flora y las condiciones locales, funcionando simplemente como un sustrato para inocular una flora estandarizada y producida en laboratorios.

Como consecuencia, la reglamentación sanitaria del queso, que busca una máxima esterilización de la leche, viene forzando a los queseros eliminar los utensilios tradicionales de producción como son los utensilios de madera (moldes, bateas, palas, etc.) en detrimento del plástico y del acero inoxidable. Lo cual, induce a un uso descontrolado de sanitizantes y otros productos químicos (generalmente permitidos por la legislación), que reducen la carga bacteriana de la leche, dificultando los procesos de coagulación y anulando los efectos que la flora natural tendría en la complejidad aromática del producto. Todos estos procesos industriales traen consigo la devastadora eliminación de la micro-biodiversidad y, consecuentemente, la pérdida de sabores y de diversidad de los quesos (Ibíd).

Grado de relaciones sociocomerciales entre las unidades quesera

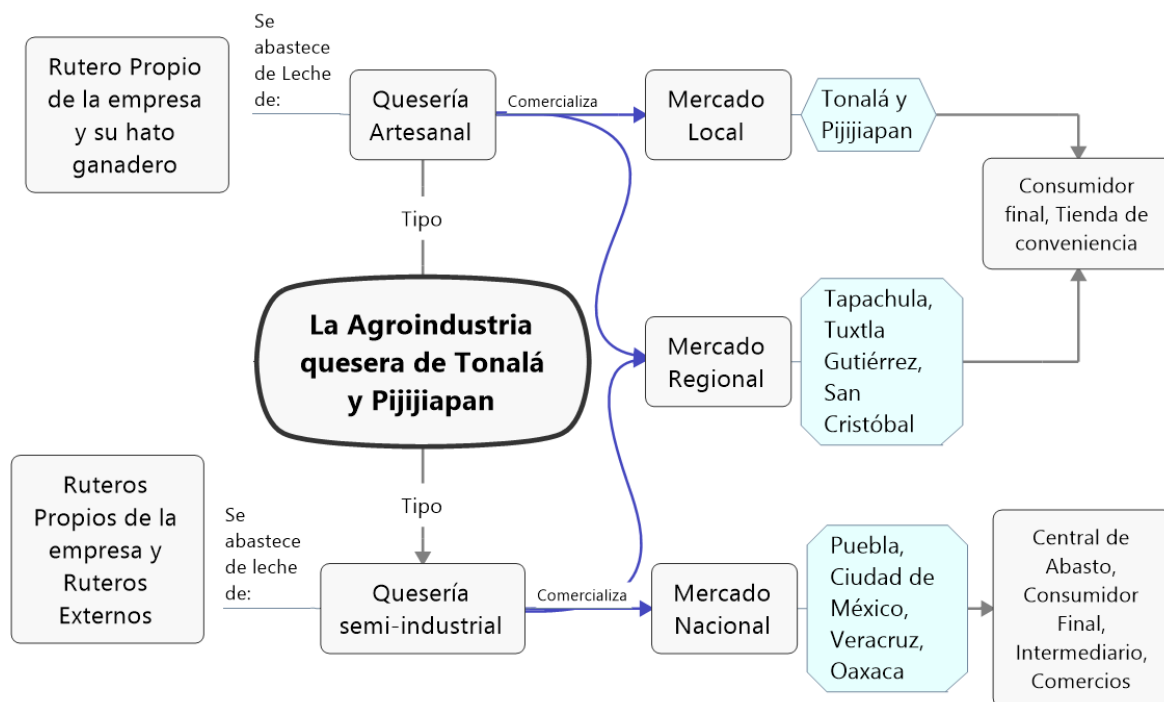
La red social evidencia una baja interacción entre los queseros de Tonalá y Pijijiapan. La lucha por el mercado ha incrementado la competencia entre ellos y derivado en condiciones poco favorables para estimular las relaciones sociales entre los queseros. Si bien existe la de la Marca Colectiva “Chiapas Centenario” Queso Crema de Chiapas, solo cinco queseros declararon ser pertenecientes a ésta, tres en Pijijiapan y dos en Tonalá, siendo la quesería San Juan unas de las impulsoras y la vez la que concentra la mayor cantidad de leche en la zona de estudio, más de

21 mil litros de leche diario. Otros queseros argumentan que esta asociación sólo sirve para bajar recursos del estado y controlar el precio del litro de leche y no para fomentar el reconocimiento y comercialización del queso.

El 56 por ciento de las queserías (aquellas que procesan mayor volumen de leche) declararon reunirse una vez al mes para para fijar el precio del litro de leche pagado al productor, así como otros aspectos relacionados con la disputa por proveedores de leche, debido a que la producción varía de acuerdo a la estacionalidad y deben de garantizar la producción de queso en temporada de sequía. Por ello es importante que no disminuya el número de proveedores en dicha temporada.

La red comercial muestra las dinámicas de los queseros al integrarse hacia atrás y adelante en los procesos de proveeduría y comercialización, respectivamente. De los 30 queseros estudiados, 13 comercializan sus quesos en el mercado local, ya sea en tiendas de abarrotes, mercado municipal o de casa en casa, mientras que el resto lo hace en otros municipios como Tapachula, Tuxtla Gutiérrez y San Cristóbal de Las Casas (Figura 11).

Figura 11. Red comercial de la agroindustria quesera de Tonalá y Pijijiapan, Chiapas.



Fuente: Elaboración propia con base al trabajo en campo.

También se debe destacar que las queserías artesanales interactúan comercialmente con proveedores y clientes que se encuentran concentrados en ambos municipios, mientras que los queseros semi-industriales, por contar con un mayor volumen de producción, recurren a proveedores que se ubican fuera del territorio permitiéndoles adquirir herramientas y equipos no disponibles en la zona o de menor costo. Además, implementan estrategias de comercialización que permiten llevar los quesos hasta clientes que se ubican a mayores distancias. Así, por ejemplo, en el caso de los queseros semi-industriales, se encontró algunos que están comercializando quesos frescos en Puebla, Veracruz, Ciudad de México y Oaxaca, entre otras entidades del país (figura 11).

Otro aspecto relacionado a la red comercial es la compra de herramientas y equipos la cual está relacionada con los lugares de comercialización de sus productos. Por ejemplo, la compra de mesas de acero inoxidable, cubas de cuajar, tinas, liras y sistemas de calentamiento, la realizaron en Tuxtla Gutiérrez y en Puebla, y otros equipos como las calderas, y los tanques autorefrigerantes, se adquirieron en Sonora y en la Ciudad de México, lugares donde principalmente se comercializan los quesos. Lo anterior verifica la importancia de la comercialización del queso con la compra de herramientas y equipos para la producción.

En lo que toca a la comercialización, la concentración de queserías en la zona y, por consiguiente, de quesos, ha congestionado la venta del producto en el mercado local, lo que se ha traducido en saturación y alta competencia, especialmente entre los queseros artesanales, quienes, al no producir importantes volúmenes de quesos, se ven obligados a vender el producto en el mercado municipal o en comercios locales.

Los quesos se comercializan al menudeo y al mayoreo. Las pequeñas queserías familiares, que procesan menos de 200 litros de leche diarios, por lo general venden sus productos en centros de consumo cercanos, dadas las características particulares de los quesos producidos de poca vida de anaquel, volumen reducido y venta individual. El comercio al mayoreo se realiza con los intermediarios, vínculo entre las queserías y los consumidores. La relación de compra venta se basa en acuerdos de confianza porque no existen contratos formales. La transacción implica el cumplimiento de la cantidad estipulada y el cambio de los productos, si éstos no se venden en un tiempo determinado, pérdida que absorbe el productor de queso.

En función de las características técnico productivas de la quesería, el productor de queso traslada los productos lácteos a las tiendas con las que tiene acuerdos o los compradores acuden directamente a las empresas. La venta al menudeo se lleva a cabo en comercios específicos para la oferta de productos lácteos que se ubican en los mercados locales, tiendas de abarrotes o centrales de abasto. La mayoría de estas queserías cuentan con un local donde ofertan diferentes variedades de quesos y crema.

4. 4 Condiciones y retos de la competitividad en las unidades queseras

La competencia implica considerar lo heterogéneo de la escala productiva de las plantas transformadoras que compiten no sólo con el precio de los quesos, sino que se agrega la disputa por los clientes para comercializar los productos lácteos y la materia prima en la época seca del año.

La ausencia de mecanismos entre productores para establecer un precio base de los productos lácteos, incrementa la contienda entre agroindustrias. Ante la ausencia de contratos formales en el abasto de leche, los productores de queso cambian de abastecedores si la leche no cumple con los requisitos de calidad (Que no lleve agua, tierra, leche “tierna”, etc.) establecidos y los abastecedores reemplazan a los queseros si el precio de la leche y los requisitos de calidad que les exigen no les convienen.

Las condiciones técnico económicas son fundamentales para la operatividad de las queserías y las de mayores recursos pueden adquirir insumos a menor costo, como equipo y maquinaria, y comercializar la producción en los grandes centros de consumo como la Ciudad de México y Puebla, mientras que las queserías de menor tamaño se enfocan en el comercio local.

Además, con la apertura comercial y la importación de leche en polvo y demás productos lácteos, las unidades queseras artesanales se ven en desventaja al no poder competir en costos de producción con aquellas queseras que cuentan con un mayor nivel de consolidación y que hacen uso de este recurso para bajar los precios de los productos.

Las queserías de la zona de estudio enfrentan una situación de fuerte competencia, a la vez externa (habitualmente compite con productos de Puebla, Tabasco o Veracruz; así como con productos de otras regiones de Chiapas) y sobre todo interna (entre queseros de la Costa). Esa

competencia, que concierne a la vez la recolección de la leche y la comercialización del producto, genera una situación de incertidumbre, y tiende a reducir las ganancias de los queseros.

Así muchas queserías cierran o enfrentan dificultades fuertes. Eso incentiva el desarrollo de la adulteración a través del uso de leche en polvo y grasa vegetal, descremado “intensivo” de la leche, etc. Solución de corto plazo que afecta la calidad del producto, y podría a largo plazo hacer perder a la Costa su fama de cuenca con productos genuinos y de calidad.

A pesar de que la quesería costeña se había mantenido al margen de esas prácticas muy comunes en muchas partes del país, actualmente más del 90 por ciento de las queserías que procesan más de 500 litros diarios incorpora leche en polvo a la leche bronca, como medida para mantener la producción o para disminuir los costos. En algunas queserías de Tonalá, la incorporación de polvo para la producción de queso Cotija es abrumadora, por cada 200 litros de leche bronca incorporan hasta 70 kilogramos de leche en polvo, por lo que ahora, es lugar de producir un queso de 30 kilogramos con la adición de polvo, producen tres quesos.

En el mismo sentido, el desarrollo de la producción del queso “seco”, imitación de queso Crema hecho de requesón, mucho más barato, constituye una amenaza fuerte. Producido en Tabasco y en Veracruz, pero también cada vez más en la costa de Chiapas, este queso tiende a desplazar el queso Crema de su mercado, aprovechando cierta confusión entre el queso seco y el queso Crema (empaques, etiquetas).

Frente a esa situación de ardua competencia, los queseros realizan diferentes acciones, por un lado, algunos aumentan su producción, para lograr tener un capital de funcionamiento suficiente para mantenerse en la competencia para la compra de leche y la venta del queso. Pero siguen vulnerables a eventuales crisis, como ya se mencionó anteriormente, en ocasiones se puede llegar a perder la quesería.

Por otro lado, también están aquellos queseros que tratan de colocar su producto en nichos de mercado, y darle un estatuto de producto de alta calidad (elaborado con 100 por ciento de leche de vaca), aumentando relativamente el precio del producto. El problema es que hay pocos nichos, que a menudo se debe más bien crear ese nicho, lo que requiere ciertas inversiones y competencias.

Igualmente, hay queseros que utilizan leche en polvo, grasa vegetal u otros adulterantes o aditivos, o producir queso seco, para tratar de reducir los costos, y obtener mayores márgenes. Esta estrategia, sin embargo, como ya se ha mencionado afecta negativamente la fama y reconocimiento de la calidad de la producción. A mediano y largo plazo, esa estrategia podría tener consecuencias negativas, a nivel individual, pero sobre todo colectivo.

Asimismo, algunas unidades queseras (ya sean grandes o pequeñas) diversifican sus ingresos, al combinar la actividad quesera con otros ingresos. Eso los protege de los riesgos inherentes a la actividad quesera en la Costa, pero del otro lado tiende a desincentivar las inversiones en equipos, infraestructuras y materiales para esa actividad, siendo una actividad entre otras (y sobre toda una actividad con bastantes riesgos).

En fin, otro problema que enfrentan los queseros de la Costa se refiere a la calidad de la leche. De un lado, especialmente para las queserías más grandes, el tiempo de transporte, en condiciones elementales (a temperatura ambiente), y la mezcla de leche de muchos productores, aumenta los riesgos de acidificación y alteración de la leche. Además, la leche que entregan los productores no es siempre en buenas condiciones, por la falta de cuidado de los ordeñadores. Eso afecta la calidad de la leche, y consecuentemente del queso, a nivel sensorial pero también a veces a nivel sanitario.

4.5 Perspectivas sobre la revalorización territorial en las unidades queseras

Los queseros de mayor antigüedad comenzaron la producción por el saber hacer obtenido de los padres y posteriormente incrementaron la escala productiva al representar el medio para obtener ingresos. Otros queseros adquirieron la experiencia del proceso de fabricación, tecnología necesaria y lugares de comercialización de los productos lácteos a partir de ser empleados de otras queseras, y posteriormente iniciaron su propia empresa. Por ello, En este apartado se analiza los elementos que podían fomentar la valorización territorial del queso, a partir de construir mecanismos que permitan diferenciar al queso crema de la costa con los del resto del país.

La marca colectiva es un signo distintivo que diferencia en el mercado a los productos o servicios de los miembros de una asociación o sociedad, respecto de los productos o servicios de terceros. Este símbolo se coloca en el producto para indicar que ha sido elaborado por un

grupo específico de personas en una región determinada, dando garantía de autenticidad y calidad a los consumidores.

Unas de las iniciativas para la valorizar la identidad territorial del queso en Tonalá y Pijijiapan, fue la Marca Colectiva “Chiapas Centenario” Queso Crema de Chiapas, la cual fue fundada el 26 de enero de 2013, con la finalidad de generar un mayor valor agregado en el queso crema de Chiapas y contribuir al desarrollo local del territorio, a fin de diferenciar, valorizar, proteger y preservar este producto autentico del estado.

El titular de la marca colectiva “Chiapas Centenario” ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) es la Sociedad de Producción Rural “Procesadores de Queso Chiapas S.P.R. de R.L.”, la cual, regula las operaciones del uso de la Marca Colectiva por parte de los miembros que la integran.

Los objetivos de la asociación son, por un lado, reglamentar, gestionar, promocionar y comercializar el queso crema de Chiapas en mercados locales, estatales, regionales nacionales e internacionales. Por otro, establecer vínculos y convenios con diferentes actores sociales (Instituciones de gobierno, ONGs y privados), a fin de obtener apoyo para el recate, preservación y difusión del queso crema de Chiapas (IMPI, 2013). Con lo anterior, se busca dar a conocer y fomentar la comercialización del queso crema, y no tanto conservar el patrimonio cultural del producto.

El artículo 5.3. de las reglas de operación de la Marca colectiva “Chiapas Centenario” señala que las regiones donde se elaborara el queso, son: la región Llanura Costera del Pacífico destacan los municipios de Arriaga, Tonalá, Pijijiapan y Mapastepec; los municipios Villa Flores, Villa-Corzo, Ocozocoautla y La Concordia pertenecientes a los Valles Centrales. En los municipios de Venustiano Carranza y Comitán, en el Altiplano Central. En Ocosingo, en la Lacandonia; en Solosuchiapa y Rayón, en la región Montañas del Norte y en Reforma, Juárez y Pichucalco, en la Llanura Costera del Golfo (IMPI, 2013).

La Marca Colectiva Chiapas Centenario, mencionan puntos importantes sobre la elaboración del queso crema, entre los cuales se mencionan: El ganado bovino, la alimentación del ganado bovino, la producción de leche, la leche, los ingredientes para el queso, en éste último se mencionan la composición básica porcentual del queso crema, la cual deberá ser de la siguiente

manera: Humedad: máxima de 54 por ciento; grasa: mínima 20 por ciento, y proteína: mínimo:13.6 por ciento (IMPI, 2013). En cuanto al empaçado este se debe realizar higiénicamente, en película plástica autoadherible (tipo “Cleanpack”), o con tres capas, de adentro hacia afuera: filme plástico, papel aluminio, encerado y celofán, amarillo o rojo, eventualmente por encerado o parafinado, (con parafina grado alimentario).

Las reglas de uso de ésta marca colectiva también consideran aspectos generales de etiquetado mencionados en el Reglamento General de Productos y Servicios. En la siguiente figura, se muestra el ícono distintivo de la marca colectiva “Chiapas Centenario”, el cual es obligatorio en el etiquetado del queso crema y deberá estar ubicado en la parte superior derecha ocupando el 20 por ciento del área de la etiqueta.

Figura 12: Signo distintivo marca colectiva Chiapas Centenario



Fuente: IMPI, 2013

El queso crema se considera un queso genuino, real y auténtico, por eso en su elaboración solamente se emplea leche fluida e insumos permitidos; en consecuencia, todos los materiales proteicos en polvo y la grasa vegetal usados en la extensión de la leche están prohibidos para elaborar este queso. Su empleo se considera una adulteración para el producto original, objeto de la Marca Colectiva. Sin embargo, esta reglamentación no siempre se respeta, como es el caso de la zona de estudio.

De acuerdo a la Marca Colectiva “Chiapas Centenario” el queso crema, convencionalmente, puede clasificarse atendiendo a los siguientes criterios: a) por su nivel tecnológico de producción; b) por el grado de maduración de la pasta; c) por la incorporación de otros ingredientes en la pasta.

Por el nivel tecnológico de producción, se clasifica en: a) Queso Crema de Chiapas artesanal, elaborado según la tradición, con leche cruda y tecnología basada en conocimiento empírico y equipo básico; b) Queso Crema de Chiapas industrial, elaborado con leche estandarizada, pasteurizada y cultivos lácticos que restituyan la microflora láctica natural perdida durante el proceso térmico, y empacado cuidadosamente para evitar la recontaminación del producto.

De acuerdo al grado de maduración de la pasta del queso, el queso crema de Chiapas se puede clasificar en: Queso Crema Fresco, Aquel que, tras su elaboración, se ha mantenido hasta una semana en su entorno de conservación (refrigeración o el ambiente); Queso Crema Semimadurado, aquel cuya pasta se ha transformado bioquímicamente, por acción de sus microorganismos y enzimas, en un lapso entre dos semanas y tres meses. El grado de maduración se incrementará si la temperatura de conservación aumenta; y Queso Crema Madurado, aquel cuya pasta se transforma bioquímicamente durante un periodo mayor de tres meses, pronunciándose sus cualidades sensoriales.

En cuanto a la incorporación de otros ingredientes a la pasta, este se puede clasificar en: queso de pasta natural, aquel al cual no se le agrega ningún otro ingrediente distinto al cuajo, sal y eventualmente, colorante (achiote); y queso de pasta condimentada, aquel que incluye en la cuajada, pasta de chile seco (v.g. chile chocolate, chile de árbol, de Simojovel, etc.) y fresco (chile “mira pa’riba”, chile habanero, chile jalapeño. etc.). Eventualmente se puede incluir hierbas comestibles, v.g. epazote.

La producción de queso en la Costa tiene muchas similitudes con lo que se realiza en otras cuencas queseras artesanales del estado y del país (sistema de recolección, infraestructuras, equipos, etc.; véase Poméon et al., 2007), como es el caso de la producción de queso bola de Ocosingo, Chiapas, o la producción de Cotija en Michoacán. Pero también conserva características propias de lugar, en base a una serie de recursos territoriales, materiales e inmateriales. De este modo es importante abordar la relación entre un territorio, la Costa de Chiapas (y sus recursos), y el queso, para identificar qué modalidad toma el anclaje territorial de ese producto, como alimento y como patrimonio.

Cabe destacar que a pesar que existen otros quesos propios de la región como es el queso Ranchero o de Sal, se hace mayor énfasis en el queso crema porque es el más característico de

la región, y al que se le ha fomentado su producción y comercialización mediante la Marca Colectiva “Chiapas Centenario” Queso Crema de Chiapas.

Los queseros argumentan que el tipo de ganado utilizado para la producción de leche tiene una fuerte influencia sobre la calidad de la leche, y por lo tanto del queso. La combinación entre factores naturales, raza, pastoreo y las prácticas del manejo del ganado explica los altos contenidos en grasa y proteína y sus cualidades. Haciendo que la leche obtenida de la unidad productiva tenga un mayor o menor rendimiento en la producción de queso.²⁰

La leche procesada en la zona de estudio tiene un alto rendimiento. Considerando que en promedio se produce un kilogramo de queso con diez litros de leche, en la costa un kilogramo se produce con aproximadamente 7 litros de leche en el periodo de lluvias (junio-noviembre) y 8.2 litros en el periodo de sequía (diciembre-mayo) (Entrevista quesería La Grande, 2018).

Sin embargo, una leche de calidad no serviría si no fuera aprovechada y valorizada por los conocimientos de los queseros. Ese saber-hacer, meramente empírico y ampliamente difundido en la región, tiene una base común, que define el “queso Crema”: un queso fino, cremoso de pasta blanda. Las queserías artesanales dejan reposar la cuajada de 8 a 24 horas, en ocasiones sin exprimir para que se acidifique y obtenga una textura fina y cremosa. Como se ha explicado, no existe una forma única de hacerlo, si no que cada quesero lo hace diferente, de acuerdo a sus propios conocimientos.

Asimismo, las queserías movilizan también un saber hacer comercial particular, en torno a la presentación del producto (con las tres envolturas, y en particular un celofán de color amarillo o rojo), el uso de etiquetas y marcas. En ese sentido, un quesero de Pijijiapan, señalaba que en ocasiones el color del empaque del queso crema (amarillo) era un distintivo de calidad respecto aquellos que no contaban. Por lo tanto, esas prácticas, han sido clave en la difusión y el reconocimiento del queso Crema de la Costa, lo cual refuerza el vínculo entre el producto (y el productor) y el consumidor.

²⁰ De acuerdo a la Cámara Nacional de Industriales de la Leche (CANILEC), para obtener un kilogramo de queso se necesita aproximadamente diez litros de leche. Sin embargo, la raza y la alimentación del ganado influye en el contenido de grasa en la leche, componente importante para la producción de queso.

Figura 13. Queso Crema de Chiapas: Presentación y empaque, 2018.



Fuente: Foto del autor, tomada en Pijijiapan, 2018.

Al final de la cadena, los consumidores sobre todo los consumidores locales y regionales disponen de saberes propios (un saber apreciar) a través del cual valorizan el producto por sus características propias: sabor láctico, acidez, consistencia, etc., asociando la calidad con el origen y la marca.

Los clientes que nos compran saben perfectamente que el queso que producimos es de calidad [...] saben que nuestra marca y empaque son garantía de un queso 100 natural [...] ellos nos prefieren, aunque el precio del producto sea más elevado, debido a que nosotros lo enviamos por correo. (entrevista Jaime Quesería Santa Cruz, 2018)

El vínculo entre el queso (Crema y Ranchero) y el territorio no solamente obedece a un asunto de técnicas de elaboración o de comercialización, sino que también se pudo constatar que existe una relación entre el territorio en sus diferentes dimensiones (como medio natural y humano), sus actores y el queso, que tiene sentido como sistema de recursos.

Las características propias de la costa de Chiapas, la combinación entre los componentes propios de la leche, las altas temperaturas y los saberes técnicos permiten obtener un queso muy ácido, capaz de conservarse a pesar del calor, y con propiedades sensoriales muy peculiares. De acuerdo a los queseros las altas temperaturas que predominan en la zona (30°-40°) aceleran e intensifican la acidificación y a su vez el pH muy bajo, combinado con el salado, reduce la

actividad del agua a tal punto que impide el crecimiento bacteriológico y que permite conservar quesos sin refrigeración, a pesar de las muy altas temperaturas. Haciendo posible una tipicidad única de la región.

De acuerdo a Linck (2005) los quesos artesanales adquieren su valor e identidad mediante la incorporación de recursos territoriales, que les confieren sus características tanto materiales como inmateriales. Esa identidad perteneciente a un grupo localizado, asociada a una tradición quesera, constituye un patrimonio colectivo, compartido y transmitido. Por eso los quesos artesanales pueden presentar diferentes particularidades, tan diversas como sus características sensoriales.

En el caso del queso crema esas particularidades se basan en el sistema de producción de doble propósito existente en la Costa de Chiapas, el cual tiene una influencia muy fuerte sobre la calidad de la leche (con un contenido en grasa de 4.3% y en proteína de 3.5%, en promedio para los meses de noviembre/diciembre), y por lo tanto en el queso. La combinación entre factores naturales, raza, pastoreo y saber-hacer ganadero origina esa calidad.

Sin embargo, una leche de calidad no sirve mucho si no existe en el territorio un saber-hacer quesero que permita aprovecharla. Ese saber-hacer, ampliamente difundido en la región, tiene una base común, que define al queso de crema (acidificación de la cuajada, prensado, etcétera). Pero también existe mucha diversidad en la forma que lo elabora cada quesería, y por consiguiente una gran variedad dentro del tipo queso de crema.

Por lo tanto, el vínculo entre el queso de crema y el territorio no es solamente una cuestión de técnicas de elaboración. También es un encuentro y una simbiosis entre un territorio, en sus diferentes dimensiones (como medio natural y humano), y un producto (un proceso de elaboración). Es decir, la combinación entre la flor microbiana de la leche, las temperaturas altas y los saber técnicos resulta en un queso muy ácido, capaz de conservarse a pesar del calor, y con propiedades sensoriales muy peculiares.

La articulación de esos elementos permite integrar y valorizar la identidad territorial en productos obtenidos por las unidades queseras de Tonalá y Pijijiapan. Es decir, el saber hacer quesero y los factores naturales y humanos de la región, es lo que hace distinto al queso crema

de los demás quesos de país. por lo tanto, las prácticas de los queseros se pueden entender entonces como articulando diferentes elementos del territorio.

Sobre los resultados anteriores, Velarde (2012) considera que el saber-hacer está asociado a los saberes empíricos y se adapta en las localidades mediante procesos informales, siendo fundamental en los productos de calidad específica dónde, además, las condiciones agroclimáticas les confieren a los productos características distintivas que permiten a los consumidores su reconocimiento y valorización.

La existencia del saber-hacer local y las particularidades que le otorga a la leche con la cual se elabora el queso, así como el clima en el proceso de fermentación y maduración de las cuajadas, otorgan oportunidades para explorar procesos de calificación y certificación del queso de la Costa de Chiapas.

Como bien señala, Bridier (2011) la calificación territorial de los quesos puede permitir acceder a nuevos mercados en crecimiento y aumentar sensiblemente el ingreso de los productores. Esta ventaja comercial permite considerar la calificación territorial de productos alimentarios como una verdadera herramienta de desarrollo local. Más allá de un interés económico, la calificación territorial de los quesos artesanales es también una necesidad para luchar contra las usurpaciones de denominación.

En resumen, de acuerdo a los planteamientos antes expuestos, la integración de un proceso de territorial al queso ha sido limitada. El territorio no importa todo más que por la denominación que aporta, la exclusividad que procura, y la legitimidad y los beneficios políticos que da al gobierno estatal. La Marca Colectiva “Chiapas Centenario” solo concierne a los productores de queso Crema, y no implica ni a los productores de leche, ni a otras actividades o asuntos, fuera de la comercialización del queso Crema de Chiapas con una Marca Colectiva.

CONCLUSIONES

Este estudio se basó en la perspectiva de Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL), en la que se destacan los factores naturales y sociales del territorio como elementos centrales para comprender los procesos de cambio territorial y la calificación de los alimentos. Se puede constatar que las unidades queseras de la zona de estudio, configuran un incipiente sistema productivo localizado (el antecedente del SIAL), porque existe una fusión de saberes locales, con las dimensiones histórica, cultural y económica del territorio, dándose un proceso de especialización productiva importante.

Asimismo, se constata la configuración de una cultura y tradición quesera en la región desde inicios del siglo XIX. Primero se produjo queso de sal y posteriormente con la llegada de queseros michoacanos se comenzó a producir queso tipo Cotija y Quesillo. Con el tiempo, la industria intenta consolidarse día a día, contribuyendo a generar empleos e ingresos para muchas familias involucradas en la misma.

En la industria quesera se confirma que la transmisión de conocimientos y el aprendizaje cotidiano, ha sido fundamental para que los actores del territorio aprovechen de la mejor manera sus recursos endógenos. Se considera que las fuerzas externas que se presentaron más intensamente en la década de los sesenta con la inserción de la empresa Nestlé, particularmente en Tonalá, sirvió, en parte, de incentivo para la movilidad de sus recursos endógenos, permitiendo crear iniciativas y procesos de desarrollo desde el territorio.

Tonalá y Pijijiapan poseían antecedentes favorables que ayudaron a transmitir y expandir conocimientos sobre el saber-hacer del queso; dichos atributos contribuyeron a desarrollar las capacidades de agencia y el potencial local del territorio. Además, la existencia de una forma de coordinación flexible a través de diversos mecanismos de negociación entre las unidades queseras y los productores de leche permitieron construir acuerdos de confianza basados en la palabra, sin la operación de contratos formales de intercambio.

Se encontró que las capacidades de los actores en el territorio, responden a lógicas diversas y tienen condiciones materiales diferenciadas. De acuerdo con las evidencias encontradas se pudo identificar la prevalencia de dos perfiles de unidades queseras en el territorio: la agroindustria quesera artesanal y la agroindustria quesera semi-industrial. Ellas se diferencian a partir de sus

niveles de producción, la infraestructura instalada y los canales de comercialización. En general, con esto se pudo evidenciar que las políticas de ajuste estructural de fines de la década de los ochenta, en particular la apertura comercial implementada en México, exacerbó la polarización agroindustrial, que en la industria quesera de la Costa de Chiapas se expresó en una estructura dual de la industria, es decir la coexistencia de un grupo de grandes queserías y otro grupo de pequeñas queserías artesanales en condiciones precarias de operación. Sin embargo, se identificó que las unidades queseras de ambos municipios son principalmente de tipo artesanal, porque su infraestructura es limitada y el nivel de capitalización bajo, además, se les dificulta acceder a créditos públicos y privados, así su mercado se restringe sólo a lo local y regional. En este contexto, la existencia de más de 30 queserías en Tonalá y 45 en Pijijiapan, convierte al territorio en un escenario de competencia y de disputas constantes por el acceso al mercado.

Se constata que la diversidad de queserías en la región y en los municipios, ha contribuido a que la definición del precio de la leche no se establezca por algún agente en particular, por lo que las diferentes unidades tratan de sostener y cuidar sus proveedores, valiéndose principalmente de las interacciones repetitivas. Algo que caracteriza al sistema productivo es que más del 70% de las interacciones son directas, no hay muchos intermediarios en la colecta de la leche, esto principalmente hablando de aquellos queseros que se encargan de recoger la leche en las unidades productivas lecheras.

Se puede observar que en el territorio hay interacciones repetitivas y coordinaciones constantes con los actores de la cadena, mediante las cuales se sientan las bases del funcionamiento y cada vez mayor diversificación del sistema productivo, lo cual apuntala la competitividad del sistema. De este modo, la industria ha generado un número significativo de empleos, lo que además incide en una transmisión del conocimiento cuando esta mano de obra deja las unidades queseras.

Por otro lado, entre las unidades queseras y los comerciantes operan también relaciones informales, porque interactúan en un contexto de producción estacional. Es difícil que se construyan relaciones de amistad y confianza en un período corto, dado que los intercambios económicos se vuelven complejos por el número de comerciantes que presionan al productor o viceversa.

En el sistema productivo analizado hay acciones colectivas formales e informales. Las acciones colectivas formales, se materializan en asociaciones o agrupaciones ganaderas y la creación de la Marca Colectiva “Chiapas Centenario” Queso Crema de Chiapas, los cuales tienen objetivos comunes concretos e inciden directamente en la cadena. Las organizaciones ganaderas cada vez son más activas, por un lado, porque sus agremiados exigen apoyos para el fortalecimiento de unidades productivas. Por otro lado, facilitan la comercialización del queso a otras regiones del país.

Las unidades queseras tienen como fortaleza para competir en un mercado asimétrico, los fuertes vínculos que tienen sus productos con la cultura gastronómica local. Además, se puede identificar que la competitividad de la agroindustria quesera en ambos municipios depende en gran medida de la capacidad de los actores para construir normas, convenios y sobre todo, de iniciativas que permitan incorporar valor agregado al producto.

Se constató que las unidades queseras de tipo semi-industrial, constituyen un eje central del desarrollo de la quesería en la zona. Por un lado, incorporan procesos productivos más eficientes en cuanto al control de la sanidad de la leche (filtrado, calentado, etc.) y procesamiento del queso. Por otro lado, muchas de éstas son impulsoras de estrategias de cooperación como la Marca Colectiva “Chiapas Centenario” Queso Crema de Chiapas. Sin embargo, también son las que utilizan leche en polvo en el proceso de producción, lo cual podría perjudicar el reconocimiento de calidad de los consumidores y el prestigio del queso de la Costa de Chiapas.

Vale mencionar que si bien la construcción de la Marca Colectiva “Chiapas Centenario” Queso Crema de Chiapas se estableció para reconocer y distinguir el queso crema, ya que significaba un patrimonio gastronómico de los chiapanecos, esta estrategia de competitividad se ha insertado en mecanismos de mercado, en los que igualmente tienen mayor capital y poder de distribución los agentes dominantes como son las grandes empresas procesadoras de lácteos y el nodo del supermercado. En tales circuitos existe una variada e intensa regulación, un marco administrativo y legal muy amplio y estrictas normas sanitarias, además de asimetrías de poder entre los actores económicos, por lo que se tiende a excluir a los productos artesanales.

Con lo anterior, la marca colectiva del queso crema ha sido una paradoja. Por un lado, fomenta la promoción del queso crema y crea encadenamientos con los demás quesos producidos en la Costa de Chiapas. Por otro lado, es excluyente, ya que no todas las unidades queseras han

logrado participar en este proceso, ya sea debido a la restricción del financiamiento o la incipiente infraestructura instalada.

Por lo tanto, la Marca Colectiva “Chiapas Centenario” Queso Crema de Chiapas no ha explotado hasta ahora su potencial como herramienta para impulsar trayectorias de desarrollo territorial y competitividad, con base en la protección y valorización de un patrimonio colectivo. Las normas sanitarias son discordantes respecto de las prácticas de producción en la quesería artesanal. Si bien podría establecerse que la marca colectiva “Chiapas Centenario” ha jugado en papel en la promoción comercial del queso crema, su impacto ha sido más modesto en cuando a los aspectos de desarrollo local y valorización territorial.

BIBLIOGRAFÍA

- Andablo, A., Hernández, M., (2009). La lechería familiar en Sonora. diversidad regional y estrategias de subsistencia de las unidades de producción campesinas. en: Cesín Vargas, A., Cervantes Escoto, F. y Álvarez Macías, A. *La lechería familiar en México*. 1° ed. México: CONACYT, UNAM-Xochimilco, CIESTAM, MAPorrúa.
- ASERCA, 2009. El comercio internacional y las políticas proteccionistas, en el marco mundial de la crisis económica y alimentaria. *Claridades Agropecuarias*, Julio, Issue 191, p. 52.
- Arón-Fuentes, et al. (2012). Competitividad, Innovación y Empresarios: El Sector Terciario de Baja California, en Carrillo, J., Hualde, H., Villavicencio, D. (Coords.). *Dilemas De La Innovación En México, Dinámicas Sectoriales, Territoriales e Institucionales*, Ira ed. El Colegio de la Frontera Norte; México, D.F.: Red Temática Complejidad, Ciencia y Sociedad de Conacyt, pp: 267-300.
- Ayala-Garay, A., Carrera Chavéz, B., Schwentesius Rindermann, R., Almaguer Vargas, G., Jolalpa Barrera, J., Marquez Berber, S., (2012). *Competitividad del sector agropecuario en México: implicaciones y retos*. Plaza y Valdés, UANCh, Universidad Politécnica de Tulancingo, INIFAP, México, D.F. P. 188.
- Barham, E. (2003), “Translating terroir: the global challenge of French AOC labeling”, *Journal of Rural Studies* Vol. 19, Núm. 1, pp. 127-138.
- Barjolle, D., Sylvander, B., y Thévenod-Mottet, E. (2011). Public policies and geographical indications, en Barham. Elizabeth y Sylvander, Bertil, *Labels of Origin for Food. Local development, global recognition*, CAB International, Reino Unido.
- Bassols B., A. (1974). La Costa de Chiapas: un estudio económico regional. 163 pp.
- Belleti, G., Marescotti, A., y Touzard, J.M. (2015). Geographical Indications, Public Goods, and Sustainable Development: The Roles of Actors’ Strategies and Public Policies, *World Development*.

- Belletti, G. y Marescotti, A. (2011), Origin Products, Geographical Indications and Rural Development, en: Barham E. y Sylvander B. (Eds.), Labels of Origin for Food. Local development, global recognition, pp. 75-91, Oxford (RU), Cambridge.
- BID-INTAL, 2000. La industria Láctea de México en el contexto del Tratado de Libre Comercio del Norte (TLCAN). RedIntal, p. 100.
- Bodemer, K. (1998). La globalización: Un concepto y sus problemas. Nueva sociedad, (156), pp. 54–69.
- Boucher, F. y Réquier-Desjardins, D., 2005. La concentración de las queserías rurales de cajamarca: retos y dificultades de una estrategia colectiva de activación. Agroalimentaria, julio-diciembre, Issue 21, pp. 13-27.
- Boucher, F. (2011). Reflexiones en torno al enfoque SIAL: evolución y avances desde la agroindustria rural (AIR) hasta los sistemas agroalimentarios localizados (SIAL). En: G. Torres y R.M. Larroa. (Coordinadores), *Sistemas Agroalimentarios Localizados en México. Identidad territorial, construcción de capital social e instituciones*. Juan Pablos Ed. México.
- Boucher, F. y H. Riveros. (2000). Agroindustria y Agroindustria Rural. Elementos conceptuales y de reflexión. Serie de documentos de trabajo PRODAR, número 12, IICA-PRODAR, Lima, Perú.
- Boucher, F., (2012). Reflexiones en torno al enfoque Sial: evolución y avances desde la agroindustria rural (AIR) hasta los sistemas agroalimentarios localizados (Sial), En: Gerardo Torres Salcido, Rosa María Larroa Torres (Coords.). *Sistemas agroalimentarios localizados: identidad territorial, construcción de capital social e instituciones*. México: UNAM, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales: Juan Pablos Editor, P. 384 p
- Boucher, F., 2012. De la AIR a los SIAL: Reflexiones, retos y desafíos en América Latina. En: Francois Boucher, Angélica Espinoza Ortega, Mario del Roble Pensado Leglise (Coords.) *Sistemas agroalimentarios localizados en América Latina. alternativas para el desarrollo territorial*. Distrito Federal: PORRÚA, pp. 13-34.
- Boucher, F., 2012. De la IAR a los SIAL: Reflexiones, Retos y Desafíos en América Latina. Agroalimentaria, 9(36), pp. 79-90.

- Bracamonte-Sierra, A. y Contreras-Montellano, O. F. (2014) “Escalonamiento tecnológico y competitividad conceptos y vinculaciones”, en Bracamonte Sierra, A. y Contreras Montellano, O. F. (eds.) *Tecnología y competitividad: conceptos y experiencias prácticas*. México: El Colegio de Sonora, pp. 9–19.
- Camberos-Castro, M. y Bracamontes-Nevárez, J. (2015) “Las crisis económicas y sus efectos en el mercado de trabajo, en la desigualdad y en la pobreza de México”, *Contaduría y Administración*. Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Contaduría y Administración, 60(S2), pp. 219–249. doi: 10.1016/j.cya.2015.05.003.
- Capasso-Gamboa, A. G. 2007. Situación actual del ferrocarril en México. Tesis Licenciatura. Ingeniería Civil. Departamento de Ingeniería Civil y Ambiental, Escuela de Ingeniería y Ciencias, Universidad de las Américas Puebla. Marzo.
- Caravaca-Barroso, I., y González Romero, G. (2009). Las redes de colaboración como base del desarrollo territorial. *Scripta Nova: Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, 13(289), 281–309.
- Cardona-Acevedo, M. *et al.* (2004) *Diferencias y similitudes en las teorías del crecimiento económico*. Editado por Eumed.net. Disponible en: <http://www.eumed.net/coursecon/libreria/2004/mca/mca.htm>.
- Carrillo-Viveros, J. (2014) “Las Multinacionales en México Multiciplidad de opciones en el desarrollo de sus estrategias tecnológicas”, en Bracamonte Sierra, A. y Contreras Montellano, O. F. (eds.) *Tecnología y competitividad: conceptos y experiencias prácticas*. Mexico: El Colegio de Sonora, pp. 23–53.
- Castañeda-Martínez, T., Boucher, F., Sánchez Vera, E. & Espinoza Ortega, A., 2012. El papel de la proximidad geográfica y la organizada en la construcción de una estrategia colectiva vinculada a la agroindustria quesera rural. En: Gerardo Torres Salcido, Rosa María Larroa Torres (COORDS.) *Sistemas agroalimentarios localizados identidad territorial, construcción de capital social e instituciones*. D.F: UNAM, pp. 199-224.
- Castells, M. (1999). Globalización, identidad y estado en América Latina. En PNUD (p. 23). Santiago de Chile. Recuperado a partir de

http://www.flacsoandes.edu.ec/sites/default/files/agora/files/1266426228.globalizacion_castells.pdf

- Cervantes Escoto, F., Cesín Vargas, A., Villegas de Gante, A. y Espinoza Ortega, A., 2012. Quesos mexicanos genuinos, indicadores geograficas (IG) y rutas del queso. En: *Sistemas agroalimentarios localizados identidad territorial, construcción de capital social e instituciones*. D.F: UNAM, pp. 245-267.
- Cesín-Vargas, A. & Cervantes Escoto, F., 2012. Producción de queso en México y su vinculación con el territorio. En: *Sistemas agroalimentarios localizados identidad territorial, construcción de capital social e instituciones*. D.F: UNAM, pp. 225-244.
- Cesín-Vargas, A., Cervantes Escoto, F., Álvarez Macias, A. (2009). La Lechería Familiar en Mexico, México, D.F., CIESTAM, PORRUA, CONACYT, P. 294
- Cordero-Salas et. al.(2003). Territorios rurales, competitividad y desarrollo, Serie Cuadernos Técnicos no. 23. San José, C.R.: IICA, 2003. 18 p.
- Chamorro-Mera, A., y Tato-Jiménez, J. L. (2005). Globalización y competitividad de las empresas: los recursos humanos. *Análisis Económico*, XX (43), pp. 167–186.
- Chávez-Ferreiro, J., Rivas Tovar, L. A., (2005). Competitividad de la Agroindustria del Estado de Michoacán-México *Revista del Centro de Investigación. Universidad La Salle*, vol. 6, núm. 24, julio-diciembre, 2005, pp. 93-107
- Coatsworth, J. 1978. Obstacles to economic growth in nineteenth-century Mexico. *American Historical Review* 83(1):80–100.
- CORDERA, Rolando y TELLO, Carlos (1981). México, la disputa por la nación, perspectivas y opciones del desarrollo. Siglo XXI editores, México, 149 p.
- Craviotti, C. (2017) ‘La problemática de la coexistencia entre la agricultura familiar y la agroindustria : una aproximación desde la producción de quesos’, 05(10), pp. 163–184. doi: <http://dx.doi.org/10.20336/rbs.209>.

- Cypher, J. M. y Delgado-Wise, R. (2012) México a la deriva : génesis, desempeño y crisis del modelo exportador de fuerza de trabajo. 1° Ed. México: MAPorrúa, UNESCO, UAZ,. doi: 10.13140/RG.2.1.1446.1047.
- De León-Urbieta, M. A. (2002) Aspectos Generales de la Política económica en México. en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Disponible en: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/malurbietta-a.htm>.
- ECADERT (2010). Estrategia Centroamericana de Desarrollo Rural Territorial 2010-2030, Versión Abreviada CAC, SICA. San José, C.R : IICA, p. 95
- Echeverri, R., A. Rodríguez y S. Sepúlveda (2003), Competitividad territorial, elementos para la discusión, Sinopsis núm.7, Costa Rica, instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, IICA.
- Enríquez-Villacorta, A. (2008). Desarrollo local: hacia nuevas rutas del desarrollo, en: Abardía, A. y Morales, F. (Coord.) Desarrollo Regional reflexiones para la gestión de los territorios, México, D.F. Alternativas y Capacidades A.C., Pp. 11-36.
- Everett, F., 1916, Some of the Everetts, Portland Oregon, Press of Glass y Prudhomme Co.
- FAO (1997). El estado mundial de la agricultura y la alimentación: la agroindustria y el desarrollo económico
- FAO (2013). El estado mundial de la agricultura y la alimentación: la agroindustria y el desarrollo económico, Roma.
- Farrell, G., Trillón, S., Soto, P., (1999). La competitividad territorial: construir una estrategia de desarrollo territorial con base en la experiencia de LEADER. Innovación en el Medio Rural, Cuaderno No. 6 - Fascículo 1. Bruselas: Observatorio Europeo LEADER, p 41.
- Fernández-Ortiz, L. M. y Tarrío-García, M. (1983). Ganadería y Estructura Agraria en Chiapas. México, D.F. Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco, 165 p. Aguilar Martínez, M. y Martínez Alvarado, K.: "Las PYMES ante el proceso de la globalización", en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N°185, 2013. Texto completo en <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2013/pymes.html>

- Ferrer, A., (1996). Historia de la globalización: orígenes del orden económico mundial, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, P 418.
- Fletes-Ocón, H. B., 2006. Cadenas, redes y actores de la agroindustria en el contexto de la globalización. *Espiral*, XIII(37), pp. 97-122.
- Frieden, J. (2012-04-19). The Modern Capitalist World Economy: A Historical Overview. In *The Oxford Handbook of Capitalism*. : Oxford University Press. Retrieved 25 Sep. 2017, from <http://www.oxfordhandbooks.com/view/10.1093/oxfordhb/9780195391176.001.0001/oxfordhb-9780195391176-e-2>.
- Frilscher, M., (2001). Libre comercio e integración en Norteamérica: el caso de la agricultura, *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 4, vol. LXIII, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.
- García-Echevarría, S., (1996) La globalización de la economía como motor de cambio económico-social y empresarial, *Revista de coyuntura económica*, N° 3, pp. 5-20. Disponible en internet: <http://hdl.handle.net/10017/9787>
- Giarracca, N. y Teubal, M. (2008) “Del desarrollo agroindustrial a la expansión del ‘agronegocio’: el caso argentino”, en Mancano Fernández, B. (ed.) *Campesinato e Agronegocio Na América Latina : A Questão Agrária Atual*. primera. São Paulo: Expressão Popular, CLACSO, pp. 139–163.
- Gras, C. y Hernández, V.(2013). Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales, en: Gras, C. y Hernández (coords.) *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos,pp: 17-46.
- Hiernaux-Nicolas, D. (1995) ‘Reestructuración económica y cambios territoriales en México . Un balance 1982-1995’, *Estudios Regionales*. Mexico: Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 151–176.
- Holt-Gimenez, E. y Patel, R. (2012) “Las Causas originarias: cómo el complejo agroindustrial se devoró a los países del Sur”, en *Rebeliones alimentarias: La crisis y el hambre por la justicia*. 1° ed. México, pp. 31–41.

- IMPI, 2013. Reglas de uso Marca Colectiva Chiapas Centenario Queso Crema de Chiapas. [en línea]. [consulta 20 abril 2018]. disponible en: https://kipdf.com/chiapas-centenario-la-tradicion-no-se-vende-se-hereda-y-se-conserva-reglas-de-us_5ad4112c7f8b9a6d228b4608.html
- Kesser, K., Hillebrand, W., Messner D., Meyer-Stamer, J. (1996). Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política, Revista de la CEPAL, Santiago, No. 59, pp. 39 – 52
- Llambí, L. (2000) "Procesos de globalización y sistemas agroalimentarios: los retos de América Latina" en Agroalimentaria. Número 10, pp. 91–102.
- López-Macías y Castrillón, P. (2007) Teoría económica y algunas experiencias latinoamericanas relativas a la agroindustria, Edición electrónica gratuita. Texto completo en: www.eumed.net/libros/2007b/304/
- López, I. (2017-07-10). Ven potencialidades del sector agropecuario de Chiapas, El Heraldo de Chiapas, recuperado de <https://www.elheraldodechiapas.com.mx/local/ven-potencialidades-del-sector-agropecuario-de-chiapas/>
- Macías-Macías, A. & Sevilla-García, L., 2014. Cambiar para resistir: los pequeños productores en una region fruticola en el sur de Jalisco En: Fletes Ocón, F., Macías Macías, A., y Madera Pacheco, J. (Coords.) El papel de los pequeños productores en la agricultura y alimentación la experiencia de tres regiones agricolas en México. México: UNACH, UDG, UAN, pp. 43-92.
- Macías-Macías, A., 2015. La agroindustria del aguacate en el sur de jalisco. Primera ed. Guadalajara(Jalisco): UNIVERSITARIA, CUSUR, Universidad de Guadalajara.
- Manzano-Fernandez, B., (2005). Movimientos socioterritoriais e movimientos socioespaciais”.En: Seoane, J. (compilador), Reforma agraria y lucha por la tierra en América Latina. Territorio y movimientos sociales, vol VI, n° 16, Buenos Aires, Clacso-Osal. Pp.273-284
- Martín-López, M. Á. (2007). Reflexiones sobre la Globalización económica y la Globalización social. Ambitos: revista de estudios de ciencias sociales y humanidades, (18), 51–59.
- Martínez, A. (1998). Estudio de la comercialización del queso en la Costa de Chiapas. Tesis de licenciatura para la obtención del título de ingeniero agroindustrial, Universidad Autónoma Chapingo, 81 pp.

- Meyer-stamer, J. (2008). Competitividad sistémica y el desarrollo económico local. Mesopartner. pp. 1-22
- Mittelman, J (2002). “Introducción” y “1. La dinámica de la globalización”. El síndrome de la globalización, transformación y resistencia, Siglo XXI Editores. México, p. 15-51.
- Mittelman, J. H. (1996). Globalization: Critical Reflections (Vol. 9). Lynne Rienner Publishers. Recuperado a partir de <https://books.google.com.mx/books?id=9ZT2MQEACAAJ>
- Molina Pérez, V. (2016). Impacto Económico y Social del Ferrocarril Panamericano en la Región de Tonalá, Chiapas, en el Siglo XX. *Revista Pueblos Y Fronteras Digital*, 11(21), Pp. 67–91.
- Muchnik, J y D. Sautier. (1998). Systèmes agro-alimentaires localisés et construction de territoires. Proposition d’action thématique programmée, Paris, CIRAD.
- Müller, Gerardo. (1995). El caleidoscopio de la competitividad. Revista de la CEPAL, número 56, 137-148.
- Muñoz-Brandi, V. y Aguilar-Arrieta, O. (2012) "TLCAN: su impacto en la competitividad de las PYMES en México". en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 175, Texto completo en <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2012/>
- Oosterveer, P., Sonnenfeld, A. Globalization and Food Production and Consumption. En: Food, Globalization and Sustainability, Taylos fracis Group. P. 13-38.
- Ortiz-Herrera M.R, Culebro P.M. y Jimenez, R.L.A. (2010). Reseña histórica del Queso Crema de Chiapas. En: Reseña Histórica del Sistema Leche - Queso Crema de Chiapas. Grupo de Asesoría Multidisciplinaria, Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.
- Ortiz-Herrera M.R, Culebro P.M. y Jimenez, R.L.A. (2010). Reseña histórica del Queso Crema de Chiapas. En: Reseña Histórica del Sistema Leche - Queso Crema de Chiapas. Grupo de Asesoría Multidisciplinaria, Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.
- Pagola Reyes, F., 1952, "Carretera costera Arriaga-Tapachula", Ponencia presentada ante el V Congreso General Extraordinario de la Federación de Trabajadores del Estado de Chiapas, México, CTM.

- Pascal Tillie, F. Cervantes (2008), "Los productores de leche y las políticas públicas durante el periodo de transición del TLCAN", Comercio Exterior, vol 58, núm. 6 México, Banco Nacional de Comercio Exterior. junio, pp. 451-464.
- Pérez Akaki, P. González Cabañas, A. A., y Picado Umaña, W. (2018). Saberes de origen: experiencias de México y Centroamérica. Introducción en Pérez Akaki, p., González Cabañas, A. A., y Picado Umaña, W. (Coords.) Saberes de origen: experiencias de México y Centroamérica, México, UNAM, FES Acatlan, pp. 17-24
- Poméon, T. & Cervantes Escoto, F., 2010. El sector lechero y quesero en México de 1990 a 2009: entre lo global y local. México: Universidad Autónoma de Chapingo, CUESTAAM.
- Poméon, T. & Cervantes Escoto, F., 2012. El sector lechero y quesero en México en las últimas décadas. En: La leche y los quesos artesanales en México. D.F: PORRÚA, pp. 7-50.
- Pomeon, T., Boucher, F. & Cervantes Escoto, F., 2009. El queso de crema en la costa de chiapas: los retos de una construcción colectiva de la calidad. IICA - Mexique, p. 24.
- Pozas, M., Rivera, M., Dabat, A., (2010). Redes globales de producción, rentas económicas y estrategias de desarrollo: la situación de América Latina. México, D.F., El Colegio de México, Centro de Estudios Sociológicos. p. 459
- Rangnekar, Dwijen (2004), "The Socio-Economics of Geographical Indications: A Review of Empirical Evidence from Europe", Issues Paper No.8, ICTSD/UNC TAD, May.
- Reardon, T. and Barrett, C. B. (2000), Agroindustrialization, globalization, and international development: An overview of issues, patterns, and determinants. *Agricultural Economics*, 23: 195–205. doi:10.1111/j.1574-0862.2000.tb00272.x
- Rios Nuñez, S. & Nuñez Yañez, L., 2006. Cadenas agroalimentarias orgánicas en el sur de Chile: tensiones que condicionan su puesta en valor. *Estudios Sociales*, enero-junio, 25(47), p. 24.
- Robinson, W. (2015). América Latina y el capitalismo global. Una perspectiva crítica de la globalización, Siglo XXI, P

- Rodríguez-Gómez, G. & Álvarez-Macías, A., 1998. El ámbito regional y el potencial productivo. En: Los juegos del poder Globalización y cadenas agroindustriales de la leche en Occidente. Distrito Federal: CIESAS, pp. 59-72.
- Rodríguez-Gómez, G., 1998. La apertura comercial y la actividad lechera en México. En: Los Juegos del Poder Globalización y cadenas agroindustriales de la leche en Occidente. Distrito Federal: CIESAS, pp. 35 - 58.
- Rózga-Luter, R., (2005). Teorías y modelos contemporáneos del desarrollo regional (estado del arte a finales del siglo XX), en: Bustamante Arango, John J., (Comp.) Desarrollo y territorio, UAM, PP. 115-150
- Rueda-Peiro, I. (1998) México: Crisis, Reestructuración Económica, Social y Política 1982-1996. México: UNAM, IIEC, Siglo XXI. Disponible en: <http://ru.iiec.unam.mx/id/eprint/1464>.
- Salas, I., Boucher, F. y Requier-Desjardins, D. (2005) "Agroindustria rural y liberalización comercial agrícola: el rol de los Sistemas Agroalimentarios Localizados" en Agroalimentaria. Número 22, pp. 29-40.
- Santiago, V., O. (1989). Organización de productores de ganado bovino del sistema de doble propósito, región Costa de Chiapas. Tesis de licenciatura. UA Chapingo.
- Santillán, T. et. al., (2007). Ganadería en regiones tropicales: el caso de Chiapas, en: Santillán, T. et. al., Ganadería, desarrollo y ambiente: Una visión para Chiapas, 1º ed. México: Fundación Produce, pp:19-40.
- Sepúlveda S., (2008). Gestión del desarrollo sostenible en territorios rurales: métodos para la planificación / Sergio Sepúlveda S. – San José, Costa Rica, IICA, 416 p.
- Soto-Uribe, D. (2006). La identidad cultural y el desarrollo territorial rural una aproximación desde Colombia. RIMISP, territorios con identidad cultural. P.34
- Tarrio-García, M., Ruíz Rueda, H. y Steffen Riedemann, C. (2010) "La Agricultura mexicana desde la geopolítica de la globalización las reformas neoliberales y el TLCAN", en Rodríguez Wallenius, C., Concheiro Bórquez, L., y Tarrío García, M. (eds.) Disputas territoriales Actores sociales, instituciones y apropiación del mundo rural. Primera. México: UAM-Xochimilco, DCSH, pp. 281-323.

- TeJo, P. (2001), "Tendencias mundiales de la industria lechera", en CEPAL, Apertura Económica y (Des)Encadenamientos Productivos. www.cepal.org
- Toral, et. al. (2007). Oportunidades económicas y sus retos para la ganadería chiapaneca, en: Santillán, T. et. al., Ganadería, desarrollo y ambiente: Una visión para Chiapas, 1° ed. México: Fundación Produce, pp:59-76.
- Urzúa-Jerez, W. & Álvarez Macías, A., 1998. Caracterización de las agroindustrias y tipología de las cadenas agroindustriales. En: Los juegos del poder Globalización y cadenas agroindustriales de la leche en Occidente. D.F: CIESAS, pp. 139-158.
- Vandecastelaere, E., Arfini, F., Belletti, G., y Marescotti, A. (2010), Linking people, places and products. A guide for promoting quality linked to geographical origin and sustainable geographical indications, FAO, Roma.
- Vázquez-Barquero, A. (2010). Diversidad territorial y desarrollo endógeno en Argentina, Revista Cultura Económica, 28(77/78), pp. 46-72. Recuperado de <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/revistas/diversidad-territorial-desarrollo-endogeno-argentina.pdf>
- Wallerstein, I. M. (1983). The Three Instances of Hegemony in the History of the Capitalist World-Economy. International Journal of Comparative Sociology, 24, pp. 100-108.



ANEXOS
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, C-III
MAESTRÍA EN DESARROLLO LOCAL



Entrevista a las asociaciones ganaderas

Nombre de la Asociación: _____

Nombre del entrevistado: _____

Cargo: _____

Localidad: _____

1. ¿Cuándo se formó esta Asociación Ganadera? _____

2. ¿Qué objetivos tiene la Asociación Ganadera? _____

3. ¿Cuántos miembros tiene la Asociación? _____

4. ¿Me podría decir de dónde son y cómo se caracterizan (tamaño de hato, usos, perfil, etc...)?

5. ¿Qué requisitos se requiere para que un productor sea miembro?

6. ¿Qué compromisos adquiere el productor para permanecer en la Asociación?

7. ¿Cómo participa (regula) la Asociación en la comercialización de ganado (municipio/región) (registro, fierros, etc...)?

8. ¿Cómo participa (regula) la Asociación en la producción y/o comercialización de queso (municipio/región) (inocuidad, movilización, etc...)?

9. Qué relaciones sostiene esta Asociación con otras Asociaciones ganaderas?

10. Qué tipo de relaciones o colaboraciones tiene con instituciones de gobierno? (acceso a programas, desarrollo tecnológico, capacitación, financiamiento...)

11. ¿Qué logros ha tenido la Asociación en los últimos dos años? (gestión, financiamiento, proyectos, insumos, organización, representación, etc...)

12. Realiza alguna colaboración con los compradores de ganado? _____ Explicar:

13. Realiza alguna colaboración con los compradores de queso? _____ Explicar:

14. ¿Ha escuchado hablar sobre la Marca colectiva del queso crema de Chiapas?

Sí _____ No _____

15. Qué opina sobre esta Marca?

16. ¿Cuál cree que son los principales problemas que enfrenta la ganadería en el municipio/región?



Encuesta a Unidades Queseras

Fecha: _____

Localidad: _____

I. Identificación de la quesería

1.- Nombre del entrevistado: _____

2.- Cargo que tiene en la quesería: _____

3.- Cuál es su nivel de estudios?: _____

4.- Nombre de la quesería: _____

5.- Qué figura Jurídica tiene esta quesería:

Sin figura jurídica _____ SPR _____ SC _____ SA _____

6.- ¿En qué año inició operaciones la quesería? _____

7.- ¿Cuántos socios la conforman? _____

8.- Esta quesería cuenta con otras oficinas en otros lugares (ya sea de producción, distribución o venta)?

Si _____ ¿Dónde y de qué tipo? _____

No _____

II. Características de la producción

9.- ¿Qué tipos de productos obtuvo en el año 2016 y en qué volumen (o cantidad)?

No.	Producto	Volumen anual 2016
1	Queso tipo Cotija o Añejo	
2	Quesillo	
3	Queso Crema	
4	Queso tipo Panela	
5	Queso tipo Manchego	
6	Requesón	
7	Queso de Sal	
8	Queso tipo Oaxaca	
9	Otro(s)	

10.- ¿Cuántos litros de leche procesó mensualmente para cada producto en el 2016?

No.	Volumen (litros) de leche (octubre-abril)	Volumen (litros) de leche (mayo-septiembre)	En su caso, anotar qué volumen se obtiene de cada producto con un litro de leche (o equivalencia):
1			

2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			

11 ¿Qué estrategias realizó para enfrentar la variación en la disponibilidad de leche?

12.- ¿Cómo se provee de la leche (en el caso de la 3 y 4, además del número de ruteros, anotar también el número tentativo de ganaderos proveedores)?

No.	Forma	Número de proveedores	¿De dónde son?
1	Cuenta con rancho y se autoabastece		
2	A través de lecheros (ruteros intermediarios) independientes		
3	A través de lecheros (ruteros) que trabajan para la quesería		
4	Otra forma (anotar):		

13.- ¿Cuál fue el precio promedio de la leche

No.	Precio (mayo-septiembre)	Precio (octubre-abril)
1		
2		
3		
4		

14.- ¿Cómo transportan estos proveedores la leche?

15.- ¿Si cuenta con su propio abastecimiento, ¿Cómo transporta la leche?

16.- ¿Me podría explicar de qué forma realiza el pago a los diferentes proveedores? (efectivo, semanal, mensual, etc... anotar) _____

17.- Además de la leche ¿Qué otro insumo utiliza para producir quesos?

Tipos	Utiliza este insumo (marcar)	Origen
Leche vegetal		
Crema holandesa		

Cuajo de origen animal		
Cuajo de origen Vegetal		
Fermentos lácticos y mohos		
Cloruro de Calcio		
Sal		
Otros		

18.- Me podría explicar ¿Qué tipo de requisitos existen para la producción? (sanidad, etc...)

¿Cuál de estos requisitos cumplió?

19.- ¿Cómo asegura la sanidad de los productos?

Herramientas y equipo de producción

20.- ¿Con qué maquinaria y equipo cuenta para producir el queso?

Tipo	Cuenta con este equipo (marcar)	Donde lo adquirió (Municipio, región, el estado, o país)
Cantaras o bidones de plástico (para el transporte)		
Colador de tela o metálico		
Tina de aluminio		
Moldes de madera		
Prensa de madera		
Liras		
Mesas de trabajo		
Mesa de desuere		
Densímetro		
Termómetro		
Filtros para leche		
Moldes de plástico		
Taque de deposito		
Tanque autorrefrigerante		
Molino para queso		

Prensas Mecánicas		
Cubas de cuajar		
Descremadora		
Malaxadora		
Pasteurizadora		
Homogeneizadora		
Otros		

21.- ¿Alguno de estos equipos son rentados?

Si _____ ¿Cuál? _____
 No _____

22.- ¿Usted considera que el equipo y herramientas que utiliza son las adecuadas para la elaboración del queso?

Sí _____ No _____
 ¿Por qué?

Personal ocupado (año 2016)

23.- En total, ¿Cuántas personas trabajaron en la quesería durante el 2016 de una manera “estable”?

Ciclo Mayo-Septiembre _____
 Ciclo Octubre-Abril _____

24.- ¿Cuántas personas trabajaron por área (no repetir elementos)?

Rancho _____
 Transporte _____
 Recepción de leche _____
 Administración _____
 Procesamiento y empaque _____
 Ventas _____
 Servicio _____
 Otra(s) área(s) _____

25.- Del total de trabajadores, me podría decir sus características, en cuanto a lo siguiente:

Parentesco	Género	Área de trabajo	Monto de pago o salario mensual
Familia (incluyendo el-la propietario-a)	Hombres		
	Mujeres		
No familia	Hombres		
	Mujeres		

26.- ¿Qué cursos de capacitación recibieron estos trabajadores a lo largo del año?

27.- ¿Quién impartió estos cursos?

III. Comercialización

28 ¿Me podría decir a qué tipo de compradores vendió los productos, y a dónde se enviaron? (tipo = 1 consumidor local, 2 distribución propia en algún centro de venta, 3 distribuidor o coyote que llega a la quesería, 4 distribuidor o cliente que le recibe en alguna ciudad, 5 bodeguero de central de abasto, 6 otro -anotarlos-)

(en caso de varios clientes en 2016, anotarlos)

No.	Producto	Tipo de comprador	Lugar de destino	Número de compradores (de ese tipo y lugar)	Proporción aproximada (vol.)

29.- ¿Sus productos tienen una marca?

Si _____ ¿Qué marca es? _____

No _____

30 ¿Cuál es el tipo de empaque o presentación que utiliza?

No.	Producto	Tipo de empaque
1	Queso tipo Cotija o Añejo	
2	Quesillo	
3	Queso Crema	
4	Queso tipo Panela	
5	Queso tipo Manchego	
6	Requesón	
7	Queso de Sal	
8	Queso tipo Oaxaca	
9	Otro	

31.- ¿Envía producto por su propia cuenta? (a bodega propia o de cliente)

Si _____

¿Con qué medio lo hace? _____

No _____

32.- En caso de pagar por el traslado, ¿Cuánto le cobraron el año pasado?

33.- ¿Usted o la quesería pertenece a alguna organización de queseros o alguna otra asociación?
(p. ej. Marca Colectiva...)

Si _____

¿Cuál(es)? _____

No _____

34.- ¿Conoce usted la Marca Colectiva Queso Crema de Chiapas?

Si: _____ No _____

34.- ¿De qué forma comparte información (mercado, tecnologías o programas) con otras queserías?

35.- ¿Con qué instituciones de gobierno o bancos ha trabajado en los últimos tres años?
(financiamiento, capacitación, desarrollo tecnológico, etc...)

36.- Desde su experiencia, ¿Cuál considera usted que son los principales problemas a los que se enfrenta la quesería, y en su caso, qué acciones ha desarrollado para enfrentarlos?