



Mundo vol. 17, n° 36, e038, diciembre 2016. ISSN 1515-5994
 Universidad Nacional de La Plata.
 Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación.
 Centro de Historia Argentina y Americana

Dinamismo de la agroindustria en el Corredor Costero de Chiapas, México. Coordinación y competitividad territorial

Agroindustry dynamism in the Corredor Costero, Chiapas, Mexico.
 Coordination and territorial competitiveness

Héctor B. Fletes Ocón¹; Guadalupe Ocampo Guzmán²; Guillermo S. Valdiviezo Ocampo³

Universidad Autónoma de Chiapas, Cuerpo Académico en Estudios Regionales, México |
hctrfo@gmail.com; guzocamgua@hotmail.com; gsv067@gmail.com

PALABRAS CLAVE

Agroindustria
 Chiapas
 Coordinación
 Competitividad
 Territorio

RESUMEN

Se presenta un análisis de las formas de coordinación agroindustrial en una región del pacífico sur de México, en Chiapas, en el contexto de los procesos de globalización y de la transformación neoliberal del Estado. Se examinan tres agroindustrias: mango, lácteos-queso y productos no tradicionales. Se basa en trabajo de campo directo que incluye estudios de caso por agroindustria. La atención se centra en la organización para la competitividad del sistema agroindustrial; la coordinación de las cadenas específicas y su relación con condiciones de competitividad territorial. Las conclusiones revelan la diversidad de formas de organización industrial en la globalización.

KEYWORDS

Peasant
 Identity
 Constitutive relationships
 Peasant movements

ABSTRACT

It is presented an analysis of the agroindustry coordination's forms in Chiapas, in the South Pacific of Mexico, in the context of globalization processes and the neoliberal transformation of the State. Three agroindustries are examined: mango, dairy-cheese, and non traditional products. It is based in direct field work that includes case studies by agroindustry. Focus is on regional system's organization for competitiveness; the coordination of specific agroindustries; and how is this related with territorial competitiveness conditions. Conclusions indicate the diversity of industry organizational forms in the globalization.

Recibido: 20 de abril de 2016 | Aceptado: 1 de noviembre de 2016 | Publicado: 15 de diciembre de 2016

Cita sugerida: Fletes Ocón, H., Ocampo Guzmán, G., Valdiviezo Ocampo, G. (2016). Dinamismo de la agroindustria en el Corredor Costero de Chiapas, México. Coordinación y competitividad territorial. *Mundo Agrario*, 17(36), e037. Recuperado de <http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAe038>



Esta obra está bajo licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional
http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es_AR

Introducción

Con la intensificación de los procesos de globalización (Robinson, 2014; Osterveer, Peter y Sonnenfled, 2012; Gereffi, 2015) se ha revelado la presión sobre los territorios para establecer instituciones y mecanismos sólidos de colaboración entre sus actores sociales y productivos con el fin de adoptar, adaptar y enfrentar las nuevas formas de intervención del Estado y las estrategias de las corporaciones. Los cambios profundos en las formas de organización de la producción y el consumo han llevado a una revaloración de tales territorios como espacios cuya historia productiva, cultural e identitaria, influye en la formación de procesos sociales, economías y pautas de desarrollo específicas (Benko, 2002; Haesbaert, 2011; Scott and Storper, 2003; Hiernaux, 2002; Rózga, 2011; Dussel, 2012). Una de las dimensiones que se señalan de manera más incisiva es el potencial endógeno, en el sentido de los factores intangibles o no exportables. Se propone que las opciones para las regiones son competencia, cooperación y coordinación entre diferentes unidades lo cual fortalece una variedad de arreglos institucionales regionales, e incrementa la capacidad de retener un cierto control sobre los segmentos de las cadenas de mercancías.

México presenta grandes disparidades regionales en los niveles de actividad económica, distribución de ingreso y desarrollo humano. Dentro de una política más amplia de ajuste económico, la apuesta del proceso de integración del país al mercado norteamericano era el mejoramiento de la eficiencia, productividad y competitividad, y derivado de ello, el bienestar general de la población. Pero mientras que los sectores de manufactura presentaron un gran dinamismo exportador, otros espacios productivos se rezagaron, y con el tiempo la misma manufactura entró en crisis (Dussel, 2012, p. 90). Por su parte, la agricultura ha mostrado, comparada con las manufacturas, un crecimiento lento y con grandes diferencias entre los productos. Si bien es cierto que el sector de frutas y hortalizas presentó mayor integración hacia Norteamérica, en relación con algunos de estos productos México ha perdido presencia en las importaciones totales de los Estados Unidos (Puyana y Romero, 2008, p. 62). En el caso de cereales y productos básicos (maíz, frijol, arroz, trigo), México se convirtió en importador neto, y ha acrecentado sus niveles de dependencia alimentaria (Rodríguez, 2013).

Por otro lado, las desigualdades regionales se han acentuado, puesto que la inversión productiva se sigue concentrando en el centro del país, con un desplazamiento hacia la frontera norte (por la actividad manufacturera) y otros puntos del territorio nacional. La región sureste resultó estancada tanto en niveles de inversión como de ingresos de la población (Isaac y Quintana, 2013). El sur del país sigue teniendo una fuerte vocación productiva en las actividades de la agricultura y agroindustria. Destaca aquí el caso de Chiapas, uno de los estados más pobres (junto con Oaxaca y Guerrero), en el que el 37,7% de la población ocupada está en el sector primario (CEIEG, 2015).

En gran medida, las contradicciones mencionadas resultan de los procesos de globalización y la política económica asociada, con efectos desiguales en las regiones. De este modo, se hace cada vez más relevante el estudio territorial (y multiescala) de los procesos de desarrollo y competitividad, puesto que se reconoce la multiplicidad de los factores intervinientes y la variación de los procesos y formas de organización industrial. Por otro lado, si se considera el contexto histórico y estructura productiva regional, en Chiapas se revela el potencial de la(s) agroindustria(s) como eje de competitividad territorial, que se basaría en la coordinación entre los actores que las integran. En ese sentido, el objetivo del texto es analizar los procesos de reestructuración productiva y agroindustrial que se han gestado en una región de este estado, conocida en la literatura como el *Corredor Costero* (conformada por las regiones político-administrativas Soconusco e Istmo-Costa, Fletes, 2013), en el contexto de los procesos de globalización y de la transformación neoliberal del Estado mexicano.

El estudio se basó en investigación documental; entrevistas con empresarios, agricultores y funcionarios; análisis de casos; encuesta a gerentes o propietarios de empresas agroindustriales y trabajo etnográfico. Estrategias mediante las cuales identificamos las formas de organización del sistema agroindustrial regional, así como las relaciones y redes en las distintas cadenas productivas y actores sociales que lo conforman. Los análisis de caso se realizaron examinando tanto los factores territoriales como de la cadena específica a que pertenecen las agroindustrias mencionadas, y atendiendo a la organización para la competitividad del sistema agroindustrial

regional, los aspectos de coordinación de las cadenas o industrias específicas, y cómo se relaciona lo anterior con las condiciones de competitividad.

En cuanto a la organización del artículo, en el siguiente apartado presentamos los términos de análisis de los vínculos entre agroindustria, territorio y competitividad. En el tercero, revisamos brevemente algunos de los impactos de la reestructuración política en la agroindustria en México. Posteriormente, analizamos los principales aspectos de organización del sistema agroindustrial regional en el Corredor Costero. En el apartado quinto identificamos con mayor detalle los mecanismos de coordinación de tres agroindustrias: mango, lácteos-queso, y productos no tradicionales. En las conclusiones destacamos que existen diferentes respuestas y acomodos de los actores empresariales de acuerdo con las redes productivas en que ellos participan, es decir, se presentan diferentes formas de organización productiva y respuestas territoriales en un contexto de aparente homogeneización.

1. Agroindustria y competitividad territorial: una propuesta a partir de la coordinación entre actores

Identificamos en este apartado algunos acercamientos al estudio de los procesos agroindustriales, principalmente los que integran la dimensión espacial en que se dan estos procesos, es decir, la configuración y los retos de las regiones en el contexto global. Enfatizamos la importancia que en la discusión de competitividad ha tenido la consideración de los aspectos sociales e institucionales.

Desde el enfoque de cadenas globales de mercancías, se subraya la operación de relaciones mercantiles y de trabajo, en un sistema mundial de producción mucho más integrado funcionalmente, y a través de distintos nodos (Gereffi y Korzeniewickz, 1994). Sin embargo, mientras tal concepto puede ser usado para trazar el movimiento físico de una mercancía, en ocasiones ello se hace sin reconocimiento de las relaciones sociales de producción e intercambio de su relevancia crucial en estas redes (Rammohan and Sundaresan, 2003:905). En ese sentido, Barrientos *et al.* (2011, p. 321), proponen el concepto de *Redes Globales de Producción* (RGP), que coloca su énfasis en el contexto institucional y social de las operaciones comerciales interconectadas (cf. Craviotti, 2016:3). Éste examina no sólo la interacción entre empresas líderes y proveedores, sino también el rango completo de actores que contribuyen en influenciar y configurar la producción global. En ese sentido, a una visión lineal de las cadenas se viene anteponiendo otra más compleja. El propio concepto de CGM ha cambiado hacia *Global Value Chains*, o *Cadenas Globales de Valor* (Gereffi, 2015; Fletes, 2015). Para entender la trayectoria de las regiones, el enfoque de cadenas indicaría que la densidad de los vínculos comerciales de diversa escala y cada vez “más adelante” (*upgrading*) en la cadena les significa un avance en la estrategia de competitividad y desarrollo.

La noción de competitividad sistémica destaca específicamente el factor territorial. La competitividad de una nación o territorio no es ahora el resultado únicamente de la competitividad de sus empresas, sino que factores organizativos, institucionales y supraempresariales –configuración del aparato productivo del territorio, interconexiones entre sectores y actividades económicas, la calidad de las relaciones entre agentes, la infraestructura física y tecnológica, etc.– también influyen de forma significativa (Flores, 2010, p. 139).

Dussel (2012), además agrega (cuando discute sobre el desarrollo en el proceso actual de la globalización) la noción de *endogeneidad territorial*: “partir de los respectivos territorios y su potencial de eficiencia colectiva en términos territoriales, los segmentos de encadenamientos mercantiles globales a los que se integran desde una perspectiva ‘glocal’ –global y local–, así como sus condiciones y efectos desde una perspectiva de política económica” (Dussel, 2012, p. 81).

Los conceptos de convenciones y coordinación entre actores profundizan los avances en los aspectos institucionales de la competitividad y desarrollo. El enfoque institucionalista considera que determinadas formas de organización institucional son las causas primarias de las condiciones que promueven o inhiben el crecimiento y el desarrollo de las localidades y regiones. La socioeconomía argumenta que cualquier conceptualización o comprensión de lo económico es explícitamente social y no puede comprenderse o explicarse si no es dentro de su contexto social. Los mercados se consideran como constructos sociales, hechos y reproducidos a través de marcos

de instituciones y convenciones socialmente construidos (Pike, et. al., 2011, p. 131).

Dado que la densidad de las relaciones entre los actores locales (instituciones, agroindustrias, organizaciones de productores y comerciantes) juega un papel en la competitividad de una región, un sistema productivo competitivo descansa en un alto grado de organización (coordinación vertical y horizontal), así como en un sólido dispositivo institucional. A diferencia de la perspectiva de la cadena restringida a la integración vertical, se sugiere el análisis en términos de coordinación (Rodríguez, 1998, p. 22).

En los sistemas de producción, la coordinación y control se realiza no sólo a través de la propiedad directa, sino también mediante la subcontratación de la fabricación y actividades de servicio, el desarrollo y establecimiento de estándares de calidad y esquemas de codificación, contratos, y condiciones de empaque. Esto indica que para productos más elaborados se requieren más mecanismos de coordinación que los mercados. Es decir, se reconoce un “pluralismo coordinativo”, así como también la presencia de marcos institucionales más amplios (entendidos no sólo como aspectos normativos, sino también sus aspectos reguladores y cognitivos), diferencias de poder e intereses divergentes, en los que operan las empresas y actores sociales (Oosterveer y Sonnenfeld, 2012, p. 19-21; Appendini y Nuijten, 2008, p. 255-256).

Una convención es, en principio, un sistema de reglas y de representaciones comunes que permite a los actores entenderse, coordinar sus acciones y definir su campo de acción en un contexto específico (Rodríguez, 1998, p. 21). Como lo define Salais y Storper (1992), las convenciones son “prácticas, rutinas, acuerdos, y sus formas asociadas informales e institucionales que enlazan las acciones a través de expectativas mutuas” (citado en Oosterveer y Sonnenfeld, 2012: 23). Las convenciones se basan en la consideración fundamental de que las actividades comerciales no son posibles sin un entendimiento previo entre los actores sociales involucrados. La gente requiere un marco compartido de análisis (o una convención) para juzgar la calidad de un producto, el precio, etc. (Oosterveer y Sonnenfeld, 2012: 23). Se concibe la coordinación productiva como el conjunto de instituciones, reglas, formas de regulación, convenciones y mecanismos de cooperación, es decir el proceso de intermediación económica y social que permite la interacción entre tales actores (cf. Ramírez, 2012, p. 72; Linck, 1999).

2. Reestructuración política y económica en el México neoliberal. Impactos agroindustriales y agroalimentarios

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. 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, p. 34).

Cuando México profundizó la política de liberalización y apertura a la inversión extranjera, firmas foráneas tuvieron la oportunidad de acceder a proporciones mayores de acciones corporativas. Esto fortaleció la atracción de empresas a la producción, transformación y venta minorista de alimentos. Al mismo tiempo, empresas nacionales se fragmentaron y la concentración (sectorial y regional), se convirtió en un aspecto creciente del sistema alimentario nacional (Bautista, et. al., 2015; González, 2013). En general, un proceso de desintegración de cadenas alimentarias, directamente relacionado con el TLCAN, comenzó en México (Moreno-Brid y Ros, 2010: 302), acompañado de un debilitamiento de la participación de los pequeños agricultores y residentes rurales que solían integrar algunos nodos productivos. La reestructuración ha generado un desanclaje entre industria alimentaria y producción de alimentos. La producción intensiva se concentra en sectores más rentables como el de las frutas y hortalizas. La especialización ha generado una exclusión del mercado de un gran número de pequeños y medianos productores, mientras que el déficit comercial en alimentos crudos y procesados se ha incrementado

(Otero, et. al., 2013).

Este proceso adquiere formas específicas en diferentes regiones. Aquellas con una industria menos consolidada (esto es, una débil situación económica, institucional y de redes diversas, en los términos descritos arriba) sufren o mantienen peores condiciones de competencia, frente a cadenas productivas que se han expandido, no sólo en frutas y hortalizas, sino también en granos o lácteos.

3. La organización para la competitividad manufacturera en Chiapas y el sistema agroindustrial regional del Corredor Costero

Mientras la región sur-sureste del país cuenta con núcleos manufactureros regionales con cierto dinamismo económico, ello se da en un marco de polarización económica y social que se refleja en los mayores niveles de pobreza del país, junto a un panorama de dispersión poblacional (Isaac y Quintana, 2012; Valenzuela, 2013)⁴ Esta disparidad se observa también en el sector agropecuario y en los actores que desarrollan las distintas agroindustrias.

Aunque Chiapas ocupa un lugar destacado en el país, en la producción y exportación de productos agrícolas (plátano, mango y café, principalmente), éstas se realizan con un bajo nivel de transformación. En el año 2014, el estado aportó el 1,75% del producto interno bruto (PIB) del país. En la década de 2003 a 2014, la industria manufacturera no ha superado el 10% de aportación al producto estatal (7,9% en el año 2014). La industria alimentaria (con la industria de la masa y la tortilla a la cabeza) contribuye con 43,1% del valor generado por la manufactura, sin embargo, representa menos del 3,4% del PIB total estatal (Banco de Información Económica INEGI, www.inegi.org.mx).

El único agrupamiento industrial que opera a la fecha es el Parque Industrial Puerto Chiapas (PIPCH), localizado en Puerto Madero, municipio de Tapachula (región Soconusco)⁵. Se encuentran instaladas allí 21 empresas, de las cuales 10 son del sector agroindustrial y agroalimentarios, principalmente de mariscos. Dos de ellas (una de biodiesel y otra liofilizadora de café) se reportaban sin funcionamiento, <http://www.spdfs.chiapas.gob.mx/fideporta/>, 15 de septiembre de 2015). El resto de empresas operan en ramos distintos al agroindustrial: hidrocarburos, incineración de residuos químicos, fabricación de plásticos y marina turística, mismas que constituyen en gran parte economías de enclave. Esto en el sentido de que tienen poco impacto en el desarrollo territorial, al no sostener encadenamientos intensos con los sistemas productivos más dinámicos y con mayor participación en el territorio.

En la administración 2012-2018 el gobierno federal se propuso el compromiso de establecer Parques Agroindustriales en siete estados del país, de los cuales se establecería uno en Chiapas (único en el sureste del país). En el orden estatal de gobierno, desde el año 2013, se planeaba y anunciaba para Chiapas la instalación de tres Parques en los municipios de Tapachula, Comitán y Ocozocoautla (esto es en las regiones Soconusco, Comitaca, y Centro del estado respectivamente). Sin embargo, después de diversas reuniones y análisis (participando la Subsecretaría de Alimentación y Competitividad de SAGARPA –Secretaría de Agricultura, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación–, Gobierno del Estado, FIRA –Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura–, Presidentes Municipales asesores de la Universidad Wageningen, productores y empresarios agrícolas), en el mes de octubre de 2014 comenzó la construcción del “Parque Agroindustrial para el Desarrollo Regional del Sureste” en el mismo Puerto Chiapas (o Puerto Madero), municipio de Tapachula, con una inversión inicial de 400 millones de pesos. Entre las razones para instalarlo ahí se señaló: “representa la mejor ubicación para el agroparque porque cuenta con las condiciones de infraestructura y logística ideales, además de que existen en la zona productores e industriales interesados en realizar inversiones en el corto y mediano plazo” (SAGARPA, distintos comunicados)⁶. Cabe mencionar que históricamente, en la región Soconusco ha habido un mayor dinamismo económico agrícola –cuya producción se orienta en una pequeña fracción hacia la exportación–, así como una mayor presencia de instituciones públicas de nivel federal y estatal para el desarrollo agrícola, además de grupos de empresarios (Fletes, 2013).

El sistema agroindustrial regional

Lo comentado arriba permite ilustrar una parte del aparato institucional para la competitividad de la agroindustria. A pesar de que la agroindustria e industria alimentaria tienen un papel creciente en el valor manufacturero en el estado en la última década, su aportación relativa sigue siendo muy baja (46,8% respecto a la minería petrolera, y 11,9% respecto al PIB industrial, en el año 2014), por lo que acciones coordinadas para su desarrollo serán muy importantes. Para analizar esta situación, en la Tabla 1 se presenta un panorama (a partir de nuestra encuesta⁷) de la organización de la producción a nivel territorial, esto es, de lo que podemos identificar como el *sistema agroindustrial regional* (SAR) del Corredor Costero. Ello nos permite estudiar los atributos específicos y condiciones endógenas de la agroindustria regional para la competitividad y el desarrollo territorial.

Las empresas obtienen una variedad de productos, entre los que se encuentran los siguientes: mango ataulfo fresco (empacado), aceite crudo de palma, café con distinto procesamiento (tostado y molido), café descafeinado y soluble, marañón (nuez de la India), grano de café confitado, mermeladas, mango deshidratado, cacao, plátano deshidratado, salsas, cardamomo, macadamia, piña, cacahuates, chocolate, café con chocolate, habas, pistaches, licores, tascalate, pinole, chocolate almendrado, con cacahuete, con vainilla y glaseado, chococafé rústico, botana de cacao y almendra con chile, jamaica, papaya, quesillo, queso crema, queso Cotija, queso de sal, mermelada de carambola, chile, achiote, vainilla, miel de abeja, jalea de café, mermeladas dulces y enchiladas. De este modo, se pueden identificar cuatro principales agroindustrias: mango, lácteos-queso, productos no tradicionales, y aceite de palma. Algo muy significativo es que hay una reducida participación de agricultores (sean pequeños o grandes) involucrados en estas unidades agroindustriales, es decir en procesos de transformación.

La Tabla 2 presenta un resumen de las características del SAR, en el que se considera el grado de *anclaje territorial* de la producción (Garofoli, 1995; Vázquez, 2008; Craviotti, 2016). Se presentan valores en índices que se construyeron en la escala 0-1 de las variables⁸.

Tabla 1. Características de las unidades agroindustriales del Corredor Costero

No.	Nombre de la empresa	Agroindustria	Municipio	Figura jurídica	Nivel de estudio del propietario o gerente	Año en que se funda la empresa	Origen del capital	Instalaciones en	Productos que obtiene
1	Naturafut Bautista	M	Tapachula	SPR	Licenciatura	1989	1	2	1
2	Comercializadora Cabello	M	Tapachula	SPR	Licenciatura	2006	1	3	2
3	Carrocera	M	Tapachula	SPR	Licenciatura	1960	1	3	3
4	Trechas Agro	M	Mazatán	SA	Licenciatura	1991	1	3	2
5	Rodeva	M	Mazatán	SPR	Licenciatura	1997	1	1	1
6	Distribuidora de Frutas Tapachula	M	Tapachula	S.A de C.V	Primaria	1980	2	3	2
7	Comercializadora y distribuidora de frutas San Pablo	M	Tapachula	S.A de C.V	Secundaria	2008	1	2	1
8	Mazazul Organics	M	Tapachula	SA	Licenciatura	2005	2	3	1
9	Red Banana Company	M	Mazatán	Persona física	Licenciatura	2001	2	3	3
10	Grupo Orquidea	PNT	Tapachula	SPR	Licenciatura	1992	1	1	2
11	Kinaki Gourmet	PNT	Tapachula	Persona física	Licenciatura	1999	1	1	2
12	Agroindustrial Dominguez Peters	PNT	Tapachula	SC	Licenciatura	2007	1	1	3
13	Grupo Edeltor	PNT	Tapachula	SA	Licenciatura	1995	1	1	2
14	Chocolha La Parra	PNT	Tuxtla Chico	SA	Técnico	2010	1	1	2
15	Choc Elena	PNT	Tuxtla Chico	Persona física	Técnico	2005	1	1	3

16	Centro de distribución de productos orgánicos de la Costa de Chiapas	PNT	Tapachula	AC	Licenciatura	2003	1	2	3
17	Banana Monkey	PNT	Tapachula	SPR	Licenciatura	2002	1	1	2
18	Productos naturales de la región Maya de Chiapas	PNT	Tapachula	S.A. de C.V.	Licenciatura	1996	1	2	3
19	Lascerta Agroindustrial	PNT	Tapachula	Persona física	Preparatoria	2004	1	1	2
20	Diversificados Argovia	PNT	Tapachula	S.A. de C.V.	Licenciatura	2003	1	1	3
21	Hersi	PNT	Mazatán	Persona física	Primaria	2000	1	1	1
22	Zitihuatl	AP	Villa Comaltitlán	SPR	Maestría	1998	1	1	2
23	Quesería San Juan	LQ	Pijijiapan	SA	Licenciatura	1995	1	1	2
24	Lácteos Aroche	LQ	Pijijiapan	nd	Licenciatura	1973	1	1	2
25	Quesería Juan de Dios	LQ	Pijijiapan	SA	Licenciatura	1978	1	1	2
26	Quesería El Triunfo	LQ	Pijijiapan	SPR	Preparatoria	1998	1	2	2
27	Quesería Santa Cruz	LQ	Pijijiapan	SA	Licenciatura	1953	1	1	2
28	Quesería Isabel	LQ	Pijijiapan	SPR	Licenciatura	1991	1	1	2
29	Quesería Yolita	LQ	Pijijiapan	SC	Primaria	2006	1	1	1
30	Quesería El Toro	LQ	Pijijiapan	nd	nd	1985	1	1	2
31	No tiene	LQ	Pijijiapan	nd	Secundaria	1998	1	1	1
32	Grupo Agropecuario Salto de Agua	LQ	Pijijiapan	SC de RL	Preparatoria	2006	2	1	3

Tabla 1. Continuación

No.	Nombre de la empresa	Destino de los productos	Origen de insumos	Si compartió información con otras empresas	Consiguió crédito	Cuántos trabajadores	Utiliza contrato para insumos	Marca propia	Pertenece a alguna organización	A cuántos compradores vende	Problemas principales
1	Naturafut Bautista	3	2	2	2	4	2	1	3	4	2
2	Comercializadora Cabello	3	2	1	1	4	2	1	3	4	3
3	Carrocera	3	2	1	2	4	2	1	3	4	3
4	Trechas Agro	3	2	2	1	3	2	1	3	4	3
5	Rodeva	3	2	1	2	4	1	1	3	3	2
6	Distribuidora de Frutas Tapachula	3	2	0	0	2	1	4	3	2	1
7	Comercializadora y distribuidora de frutas San Pablo	3	2	1	1	3	1	4	3	1	0
8	Mazazul Organics	3	3	1	0	4	2	1	1	3	5
9	Red Banana Company	3	4	2	1	4	2	2	1	1	6
10	Grupo Orquidea	2	3	2	1	1	1	1	1	3	1,2,3
11	Kinaki Gourmet	1	2	1	2	1	2	1	1	2	1,2,3

12	Agroindustrial Dominguez Peters	1	3	1	1	1	1	1	1	2	1,2,7
13	Grupo Edeltor	2	3	1	1	4	1	1	2	3	1,3,4,8
14	Chocolha La Parra	1	2	1	2	2	1	1	1	4	2
15	Choc Elena	2	2	2	1	1	1	1	1	3	2,3,5
16	Centro de distribución de productos orgánicos de la Costa de Chiapas	2	2	2	2	1	2	2	2	4	2,3
17	Banana Monkey	2	3	2	2	1	2	1	2	4	2
18	Productos naturales de la región Maya de Chiapas	2	1	2	2	3	2	1	2	4	1
19	Lascerta Agroindustrial	3	3	2	1	3	1	1	2	4	3,9
20	Diversificados Argovia	3	1	2	2	3	1	1	3	4	8
21	Hersi	2	2	1	2	2	1	1	1	3	1,2
22	Zitihuatl	2	3	2	2	2	1	3	2	1	3,4
23	Quesería San Juan	2	3	2	2	3	1	1	2	3	1,2,3,11
24	Lácteos Aroche	2	3	1	1	2	1	3	1	3	1,4
25	Quesería Juan de Dios	2	3	1	2	2	1	1	2	4	0
26	Quesería El Triunfo	2	3	2	1	1	1	3	1	4	1
27	Quesería Santa Cruz	2	3	2	1	1	1	1	2	4	4,5,10
28	Quesería Isabel	2	3	2	1	1	1	1	1	0	4
29	Quesería Yolita	2	3	1	2	1	1	3	1	2	2,8,11
30	Quesería El Toro	2	3	1	1	1	1	3	1	4	2
31	No tiene	1	3	1	2	1	1	3	1	0	4
32	Grupo Agropecuario Salto de Agua	1	1	2	2	2	1	1	3	3	1,2

Tabla 2. Índices de anclaje territorial de la agroindustria en el Corredor Costero

Productos que obtiene	0,51
Destino de los productos	0,40
Origen de insumos	0,51
Origen de equipo principal	0,40
Introducción de innovación	0,78
Comparte información, mercado	0,52
Relación con agencias públicas y/o privadas	0,59
Contrato para insumos	0,31
Marca propia	0,79
Pertenece a una organización	0,42

Fuente: elaboración propia con información de la encuesta

Este conjunto de información nos permite identificar el SAR como “Industria de proceso” dado que se tienen altas economías internas, y bajas economías externas, mientras que si se consideran la organización territorial de la producción y las formas de relaciones entre empresas, el SAR tiende más al tipo “descentralización de la producción con una empresa madre dominante” (producción dispersa y relaciones jerárquicas), lo cual se explica con mayor profundidad en el siguiente apartado (Garofoli, 2005, p. 115,116).

4. Mecanismos de coordinación de las agroindustrias

En esta parte argumentamos que a pesar de compartir un mismo territorio, con condiciones geográficas, de localización y de historia productiva similares, existe una diversidad de formas de organización de la producción asociadas con la cadena a la que pertenece cada agroindustria. Ello genera distintos mundos de producción (Morgan, *et al.*, 2006). Las condiciones para la competitividad de la agroindustria regional se asocian con las formas de regulación, instituciones y convenciones, es decir, con las formas de coordinación específicas de las cadenas y redes operando que operan en el territorio.

Coordinación de la agroindustria de mango

Desde hace un par de décadas el mango se ha convertido en la primera plantación frutícola en la región en cuanto a superficie sembrada (26.5 miles de has en el año 2014, SIAP), seguida del plátano. La región ha incrementado los volúmenes de exportación de mango fresco a alrededor de 30 mil toneladas anuales, las cuales son enviadas en su mayor parte a Estados Unidos. A pesar de su heterogeneidad social y productiva (una base muy amplia de pequeños productores –alrededor de 6,000–, junto con un número variable de 15 empresas empacadoras de alta tecnología), la cadena de mango en que se articulan estos actores agrícolas y empresariales tiene un carácter transnacional, pues paulatinamente la regulación de la producción y comercio se establece mediante la participación de agencias de Estados Unidos, México y Canadá. Algunas de las empresas tienen una antigüedad de hasta 50 años en la distribución de frutas. Las empresas distribuidoras de mango en fresco en esta agroindustria pueden llegar a tener múltiples proveedores, pero se está ampliando una característica de integración vertical mediante la compra de tierras. A su vez, crece en la región la presencia de empresas que realizan operaciones de producción y distribución en esos países y desde ellos –además de Guatemala y Europa–. Así, una característica de amplia coordinación (densidad institucional, regulatoria y cadenas comerciales de alcance internacional), que acompaña a los mecanismos del mercado, es lo que la define desde mediados de los noventa.

Se encuentran dos tipos de empresas en la región: las dedicadas a la distribución de mango en “fresco” (que de hecho incorpora un cierto grado de acondicionamiento y manufactura), y las que realizan algún procesamiento (deshidratado o jugo). Respecto a las primeras, se tiene una gama amplia de empresas (o actores individuales), como se indica a continuación: 1) La empresa (o empaque) con tratamiento hidrotérmico (ETH), que en algunos casos cuenta con una organización transnacional⁹. Son alrededor de 15 empresas, con cambios en su número cada año (debido a las situaciones de demanda, disponibilidad de materia prima, y precios). Entre ellas, se encuentran empresas que participan en la producción y abastecimiento desde varias regiones del país, cuyo mercado es nacional e internacional. 2) Empacadora (hay más de 200 en Soconusco y Costa del estado). Es una empresa que recibe mango en las zonas de producción. Envía el producto al mercado nacional (bodegueros de centrales de abasto), y en caso de contar con mango exportable tiene que “maquilar” la fruta en el ETH. También entrega fruta a las industrias procesadoras; 3) Se encuentra un grupo amplio de pequeños compradores o intermediarios, conocidos como “coyotes”, que recogen la fruta prácticamente en las huertas, y la entregan a los otros actores mencionados.

Las empresas que realizan algún procesamiento son menos numerosas. Se encuentran cuatro deshidratadoras de mango (y una juguera), tres de ellas conectadas internacionalmente, es decir con una parte importante de su capital, o su constitución, de fuera del país, y operando en otros estados como Nayarit y Sinaloa en el noroeste de

México. Mientras que otra deshidratadora (basada en una empresa cafetalera) se conformó con capital local.

En esta agroindustria, las empresas ETH tienen a especializarse en un producto. No obstante, de nueva cuenta se caracterizan por su heterogeneidad. Mientras empresas como Rodeva, San Pablo y Naturafut se especializan en mango, otras como Carrocera, Cabello y Trechas cuentan con mayor variedad de productos (la primera hasta 27 productos); esto resulta de una combinación de factores como la estrategia de abastecimiento y la forma de participación en ciertos nodos de la cadena agroindustrial.

Por su parte, las industrias transformadoras tienen, de entrada, un patrón heterogéneo de especialización y diversificación. Por ejemplo, *Reb Banana Company* tiene al menos 7 productos deshidratados (mango, banano, cacao, nuez de macadamia, piña, tomate, café para cubrir chocolate). Mientras que *Mazazul Organics* procesa sólo mango, apoyada en la estrategia de abastecimiento de fruta desde otros estados (para cubrir la mayor parte del año trabajando) y la operación de otra planta (matriz) en el estado norteño de Sinaloa.

Se tiene un esquema de coordinación muy elaborado en esta agroindustria. La producción y distribución de mango en fresco está regulada por un programa de sanidad a nivel federal (Campaña Nacional contra Mosca de la Fruta, CNCMF, reforzado a mediados de los noventa en relación con los compromisos de TLCAN) que opera con ciertas particularidades en los estados. Mientras que en Chiapas el programa es coordinado a través de un comité estatal (que viene reforzando su participación) y juntas locales de sanidad vegetal, en Sinaloa por ejemplo se trabaja sólo por el Comité Estatal. Esto obedece a los diferentes arreglos entre las agencias públicas y los productores. La CNCMF exige un control mecánico y químico que reduzca la presencia de esta mosca y larvas en las frutas. Bajo la supervisión de técnicos en campo, la Campaña entrega una Tarjeta de Manejo Integrado de la Fruta, en la que se avala esta condición.

En ese sentido, regulaciones a nivel nacional e internacional inciden con mayor profundidad en la agroindustria. El esquema abarca varios términos: calidad, inocuidad, rastreabilidad, trazabilidad, los cuales se concretan en certificaciones que se aplican desde distintas esferas (privadas y públicas): Registro para exportación, Buenas prácticas agrícolas, Sistema de reducción de riesgos de contaminación (SRCC), México Calidad Suprema, Global GAP, y hasta Empresa Socialmente Responsable.

Los ETH han aprovechado este complejo de reglas de sanidad para establecer ciertos términos de compra y coordinar la canalización del producto a distintos mercados. Se presenta una variedad de relaciones entre los actores de la agroindustria mencionados, sin embargo, la coordinación viene siendo jerárquica, con los ETH dirigiendo el proceso, principalmente porque forman parte de EMEX (Empacadores de Mango de Exportación, A.C.) que participa (junto con SAGARPA y USDA) en la elaboración del Plan anual de Exportación de Mango Mexicano a los Estados Unidos. Además, varios ETH tienen vínculos con asociaciones estadounidenses de frutas y hortalizas (*Produce*). Desde inicios de la década del 2000 se observa una tendencia hacia la compra y concentración de tierras por los empaques y ETH. Con ello, estas empresas reducen el abastecimiento “externo” de fruta, y aseguran el control de la calidad de la fruta y su homogenización¹⁰.

Cabe mencionar que a pesar de estos logros¹¹, y de la pertenencia de los ETH a EMEX, la difusión e intercambio de información entre tales actores es parcial y limitada. Los empresarios han expresado: “todos guardan sus derechos, cada quien, yo trabajo así, y otro así”. Otro comentó: “Aquí nuestra tecnología nosotros la generamos y no la soltamos y todo lo que hacemos, digamos las mejoras y todo eso le invierten mucho a la investigación”. “Cada quien hace su trabajo, tiene su forma de hacer las cosas, cada quien tiene su criterio, pero a final de cuentas a través de ellos sí hay intercambios de experiencia, tú qué usas, yo qué uso, etc.”. Las asociaciones de productores han tenido normalmente una corta duración, pues pronto se ven en problemas de bajos precios que reciben aun vendiendo en grupo. La canalización de fruta hacia exportación es coordinada por el ETH, mientras que la instalación de esta tecnología significa para los pequeños productores una inversión extremadamente alta.

La actividad de procesamiento de mango (ya sea deshidratado, en rebanadas o mermeladas) ha sido concretada por empresas provenientes de otras regiones del país, e incluso de Estados Unidos, así como por un reducido

grupo de empresas locales, todas las cuales son atraídas por la disponibilidad de materia prima – que en una proporción significativa es desechada por muchos productores que no logran venderla en fresco–. En este producto industrializado se presenta una relativamente menor regulación pública, y una influencia más fuerte de normas privadas que se negocian directamente con los clientes.

Agroindustria de leche-queso

Este apartado se centra en el municipio de Pijijiapan (región Costa) que se ha destacado históricamente por sus niveles de producción de leche y queso. Como tradicional agente coordinador de la cadena en la fase de la industria lechera, *Nestlé* ha estado presente en Chiapas desde 1966, con una fábrica principal para la transformación de la leche fresca, localizada en Chiapa de Corzo (centro del estado)¹². En Pijijiapan, reduce sensiblemente sus compras a partir del año 2012 (Notas de campo). Comenzó a concentrar sus operaciones en la planta mencionada, para enfocarse principalmente en la producción de crema para café *Coffee Mate*, y mantuvo “inalteradas” las compras de leche a los ganaderos de la entidad, la cual se procesaría “en otras fábricas” (<https://www.nestle.com.mx/media/pressreleases/inaugura-nestl-fbrica-de-coffee-mate-en-chiapas>, 4 de noviembre de 2015).

En Pijijiapan, la agroindustria de leche-queso se basa en capital nacional (local, de hecho). El alcance de las redes de distribución se caracteriza por ser regional en el caso de la leche, y regional-nacional en cuanto a los distintos quesos producidos. Los productos principales que obtienen las empresas queseras son el quesillo, queso crema, fresco, de sal, tipo cotija, costeño, panela, crema, manteado, botanero, enchilado y recientemente queso tipo cotija en unidades de menor peso, que denominan “criollo”. El queso tipo cotija se produce más bajo pedido, y normalmente sale del estado. Entre los principales destinos de los quesos se encuentra Pijijiapan, Tuxtla Gutiérrez, Tapachula, y los estados de Oaxaca, Veracruz, Guerrero, Cd. de México y Morelos. Igualmente, las empresas tienen una base de organización e infraestructura local. Se encuentra sólo una empresa que cuenta con instalaciones para distribución en la Cd. de Acapulco en Guerrero.

La tecnología que esta agroindustria emplea es básica: descremadora, caldera de vapor, mesas y tinajas de acero inoxidable, moldes de acero y rústicos, y prensa. Sólo una empresa posee pasteurizadora. Cabe mencionar que el grado en que se utiliza la capacidad instalada depende de la demanda. Es decir, no hay una búsqueda de aprovechamiento al máximo de la tecnología, sino un ajuste a las solicitudes de producto, y a la disponibilidad de trabajadores.

En general, la industria corresponde al concepto de *quesería tradicional*, que emplean Pomeón y Cervantes (2012), en el sentido de que más allá de los aspectos de “la agroindustria quesera informal” que les caracteriza¹³, tienen una “tradición de producción y consumo localizada en tiempo y espacio” (2012, p. 28). Por ejemplo, encontramos una empresa fundada en 1953 que sigue operando. Otras se crearon en la década de los setenta y noventa principalmente. No hay un dato preciso del número de queserías que operan en el municipio puesto que una buena parte de ellas no se registran en las agencias de gobierno, como Secretaría de Salud, y S. de Economía. Pomeón y Cervantes (2012, p. 29) reportan que había en el estado 600 queserías, pero sólo 109 de estas unidades estaban censadas por INEGI en el Censo Económico previo (del año 2009). El Censo Económico de INEGI 2014 registra 204 unidades económicas queseras en el estado de Chiapas, de las cuales 105 emplean hasta 2 personas; 59, de 3 a 5 personas; 30, de 6 a 10; 3, de 16 a 20; y 3 de 21 a 30 personas. El gobierno municipal tiene registradas 13 empresas en Pijijiapan, que emplean de 2 a 39 trabajadores, y procesan entre 100 y 15.000 litros de leche al día. En nuestra encuesta encontramos que se emplea un número promedio menor a 10 trabajadores en estas queserías.

Un grupo mayor de las unidades que formaron parte de nuestro estudio, no comparten información con otras empresas, no usan créditos de la banca privada o de agencias públicas, no sostienen contratos de abastecimiento de la materia prima, y no cuentan con una marca del producto (Tabla 1). El proceso de abastecimiento muestra un conjunto de convenciones y la especificidad de la coordinación institucional de esta agroindustria. En primer

lugar, no hay ningún contrato entre queseros y productores de leche. Su relación puede ser directa, a través de: la entrega directa de leche por los ganaderos en la planta (un quesero menciona tener hasta 50 proveedores), o la recolección que realiza el quesero en sus propios camiones (de 3 toneladas) en los distintos ranchos o predios. Puede también ser indirecta, cuando es un “rutero” –como se le conoce en varios lugares del país (Rodríguez, 1998)– el que recoge la leche por su cuenta y la entrega a los queseros. La recolección se realiza a lo largo de los caminos de terracería en distintas localidades alejadas del centro receptor que es la cabecera municipal. Día con día, en un horario determinado, los productores de leche entregan la mercancía al pasar los camiones. Entre estos agentes no media un contrato, sino un acuerdo de palabra, no hay un pago al momento de la transacción sino hasta el fin de semana. No aparece en esta esfera un aspecto mínimo de regulación o norma de calidad, aunque la convención es tener “corrales en buenas condiciones”, “no agregar agua” al producto, y “que no traiga suero”. Además, entre ellos se realizan ciertos favores recíprocos, lo cual da idea del patrón de coordinación de la agroindustria con distintos rasgos de confianza.

El precio es inestable, sujeto al conjunto de las relaciones entre estos actores. Pero se tienen algunos acuerdos mínimos: 1) Se paga diferente el producto en el corral (el sitio de ordeña), en el camino de terracería por donde pasa el rutero, o en la planta (mayor precio en este sitio), y 2) El precio es mayor en temporada de secas, y menor en temporada de lluvias (mayo-octubre) cuando aumentan los volúmenes de producción de leche por la abundancia de pastos en los terrenos. Son pocos los queseros que cuentan con ranchos y ganado de su propiedad. La mayoría son compradores de leche.

Cabe señalar que la regulación más clara de las que operan es la de sanidad, a través de la Secretaría de Salud (SS), pero un grupo significativo de las unidades queseras no se registran en este ámbito institucional¹⁴. Esto se vincula con que estas últimas entregan el producto sin marca ni sellos, los cuales son colocados por el comprador. En la actualidad, no se presenta la regulación de enfriamiento de la leche, que se había aplicado en otros años cuando estaba presente la Nestlé. Debe considerarse que esto no es un debilitamiento de la transnacional, sino una estrategia que realizan estos agentes, enfocados en estar cerca de los centros de producción más dinámicos (cuencas lecheras) y consumo (grandes ciudades), como señalan Pomeón y Cervantes (2012:27-30). Además, las “queserías informales” siguen siendo muy activas en las zonas tropicales (Chiapas, Tabasco y Veracruz), que de hecho han en ese contexto productivo regional (Pomeón y Cervantes, 2012, p. 27-30).

Comparado con la agroindustria del mango, la agroindustria de leche-queso resulta un proceso de transformación relativamente libre, aunque los queseros afirman ajustar el producto a las “reglas de calidad” del cliente.

Mientras que la leche se adquiere de los ganaderos locales, no sucede lo mismo con otros insumos, materias primas y equipo para la producción. Entre los principales insumos se encuentra: sal, cuajo, calcio, antibac, titanio (para “blanquear” la leche), recipientes, utensilios y moldes de acero inoxidable, leche en polvo, botas, cofia, celofán, etiquetas. A excepción del cuajo y la sal (que vienen de Tonalá y Pijijiapan), todo este material proviene de fuera de la región: Distrito Federal, Jalisco, Querétaro, Oaxaca, Estado de México, Veracruz y Puebla. De hecho, la leche en polvo proviene en última instancia de los Estados Unidos.

Apenas la mitad de las queserías que se entrevistaron cuenta con una marca de su producto. Los que no utilizan marca explican: “el producto se envía en bruto y en el lugar del destino se pone la marca pero del comprador”, “los quesos tienen que ir sin etiquetas al lugar de destino”. Las marcas son propiedad individual. Sin embargo, al menos una de las empresas indicó la operación de la *Marca Colectiva Queso Crema de Chiapas*, que se ha venido construyendo por el Comité Estatal del Sistema Producto Bovinos Leche, la Fundación PRODUCE Chiapas (generación y transferencia de tecnología), y la Asociación “Procesadores de Queso Chiapas SPR de RL” que asocia a 46 queseros del estado (Hernández, et. al., 2010; Méndez, 2013). Esto se vincula con la instrumentación de la *Marca Chiapas*, desde el año 2009, enfocada en los productos artesanales del estado. Esta marca oficial opera con la coordinación del Consejo Regulador de la Marca Chiapas, organismo responsable de otorgar el sello distintivo. A la fecha ha certificado 1.405 productos y servicios, de 273 empresas del estado (entre los que se destacan productos artesanales, café y alimentos frescos, www.marcachiapas.com/se/, 11 abril de 2016).

Entre los principales problemas de estos actores agroindustriales aparece “la calidad y la cantidad de la materia prima”, créditos escasos y poca infraestructura. Uno de los queseros menciona como problemas “la competencia desleal, piratería del producto, deslealtad de los mismos queseros”. Esto se relaciona con la forma de organización nacional de la agroindustria, al irrumpir desde mediados de los noventa distintos actores de la agroindustria láctea, la agroindustria de queso, y supermercados, así como el crecimiento abrumador de las importaciones de productos lácteos (que permiten, en condiciones que generan desventaja para los queseros artesanales nacionales, la adulteración de los quesos), entre los que se encuentran la leche en polvo, caseinatos, grasa vegetal y otros insumos, que incluyen la importación de quesos (muchos de imitación que invadieron el mercado) sin aranceles (Pomeón y Cervantes, 2012).

Aunque algunas empresas han logrado contar con Marca Colectiva de su producto, no se encuentra un proceso de mayor interrelación colaborativa entre ellas. Ninguna de las queserías está en algún grupo local de trabajo o producción, sino que más bien se agrupan en torno a los programas oficiales. La retención de una parte mayor del valor agregado se basa en tres estrategias: reducir el precio pagado a los ganaderos por la leche, establecer y utilizar una marca, y ampliar en lo posible su alcance en la cadena. Se trata entonces de una agroindustria que a pesar de contar con “cadenas cortas”, empresas familiares, y manejar un proceso “artesanal”, no ha logrado transformar esto en una ventaja competitiva, que aproveche territorialmente la Marca Colectiva estatal, o trascienda a una denominación de origen.

Agroindustria de productos no tradicionales

En México, conforme se abrían las fronteras comerciales con otros países en la década de los noventa se comenzó a hablar de productos no tradicionales, como aquellos que contarían con ventajas competitivas en ese marco – como son las frutas, hortalizas y flores–. Sin embargo, en el contexto que aquí analizamos nos referimos con *productos no tradicionales* (PNT), a una serie de productos cuyos productores intentan diferenciar de las mercancías homogenizadas o de aquellas que participan en cadenas transnacionales (mango, por ejemplo), en cuya elaboración se recupera de manera clara un conocimiento local, se reconoce cierto valor social y cultural, así como se tiende a una producción orgánica o al menos natural. En la región que estudiamos, estos sujetos no tienen sólo el perfil de agricultores, sino que también son profesionistas, técnicos, o empresarios de café.

Entre los productos que ellos generan se encuentran los siguientes: miel y sus derivados, cacahuates, habas, pistaches, semilla de cacao, semilla de cardamomo, licores de crema, café tostado y molido, chocolate (tradicional, almendrado, con cacahuete, vainilla, glaseado), tascalate, pinole, botana de cacao, almendra con chile, fruta deshidratada (mango ataulfo, flor de jamaica, papaya, carambola), nuez de marañón, grano de café confitado, mermeladas y salsas.

Esta agroindustria se ha conformado principalmente desde la primera década del 2000¹⁵, lo que la hace reciente respecto a las otras industrias mencionadas anteriormente. Vale señalar que la totalidad del grupo de empresas analizadas en esta agroindustria (12 unidades) cuenta con marca, ya sea a través de una estrategia interna a la empresa o como resultado de trabajo colectivo con otras unidades.

La agroindustria se organiza de manera diferenciada respecto a las anteriores. Las empresas tienen instalaciones en la región, pues allí es donde procesan los productos para ser enviados al mercado. El patrón que muestran es de pocos proveedores (muchas se autoabastecen de insumos como café, semillas y frutas señaladas, cuyo procesamiento integra conocimientos especializados) y muchos compradores. Las empresas producen más de un producto, a diferencia por ejemplo de la agroindustria del mango, en la que el nivel de desarrollo tecnológico requerido y la comercialización masiva de la mercancía indiferenciada orientan a la especialización en un producto. Predomina el mercado regional y nacional, más que el internacional.

En esta agroindustria no puede identificarse algún conjunto de regulaciones formal y homogéneo, sino la aplicación de criterios de calidad diversificados establecidos por los clientes de los variados y específicos productos (desde la etiqueta de contenido nutricional, hasta los términos del café *bird friendly*, o el orgánico). Los

desarrolladores de PNT se encuentran constantemente innovando procesos. Esto les posibilita no sólo el cumplimiento de normas externas de calidad, sino la producción de criterios endógenos de calidad (que destacan la cualidad única, tropical, y *Soconusquense*, de los productos), con base en la experiencia que han desarrollado. Un segmento importante de estas empresas ostenta la Marca Chiapas.

Con todo, es importante resaltar que la agroindustria es altamente polarizada y sus estrategias son heterogéneas. Por un lado, se encuentra un grupo de empresas vinculadas con el café, que con una experiencia de largo plazo (que les dota de conocimientos de procesos de transformación, distribución, y relaciones políticas) no sólo cuentan con mercados muy dinámicos, sino que “construyen” estos mercados a través de la innovación constante y la detección de oportunidades de colocación de productos, entre las que se encuentra el otorgamiento de franquicias¹⁶. Se encuentra también en este grupo dinámico una empresa comercializadora denominada *Centro de Distribución de Productos Orgánicos de la Costa de Chiapas* (CDPO), con sede en Tapachula. Su antecedente es la constitución de la Asociación de Productos no Tradicionales de la Costa de Chiapas, que llegó a tener hasta 20 miembros, pero que por razones de competencia entre ellos y desde de otros actores externos se debilita. CDPO reúne y canaliza con una marca propia alrededor de 400 productos de 42 productores de la región al mercado de Chiapas y al centro del país, con instalaciones en terminales de autobuses y aeropuertos del estado.

En otro polo se encuentran aquellos productores (incluyendo pequeños productores o campesinos) que generan las semillas, frutas deshidratadas y mermeladas señaladas. Éstos tienen al menos dos formas de distribución del producto. Primero, los de cacao venden chocolate o diversos subproductos de sus talleres (a diversos compradores de la localidad, región y estado), en ferias, o en los puntos de llegada de turistas que viajan en barco a Puerto Chiapas. Segundo, los de marañón, que reúnen volúmenes (propios y de otros productores) para entregar a CDPO. En este canal se encuentran también los de fruta deshidratada y mermeladas. Entre las razones para que este grupo recurra a reunir volúmenes se encuentran los requerimientos de capital de operación, así como la escala de volumen de ventas.

Se presenta un elemento relevante de confianza entre las varias empresas y el distribuidor CDPO que ofrece a sus proveedores un calendario de pagos por los productos que se reciben para comercialización. Para tener disponibilidad de recursos, CDPO trabaja sus propios créditos de la banca comercial, lo que le permite capital de operación. Con el abastecimiento de insumos de los productores puede cumplir sus compromisos de entrega de productos a varios compradores de Tapachula, Tuxtla Gutiérrez y San Cristóbal de las Casas. El nivel de confianza implicado aquí (así como en el caso de las empresas de café, que tienen cierto grado de colaboración dentro de la Unión Agrícola de Café de la región) no existe en las otras agroindustrias, al menos no en el nivel del conjunto de la red, ya que en aquellas se da una cierta integración pero dentro de un grupo “externo” al territorio, que es EMEX (en mango), o a través de asociaciones de productores avaladas oficialmente por el Estado (en queso).

Los productores de PNT valoran el conocimiento que integran en sus productos, a través de recetas específicas que han recibido como herencia, o por procesos de innovación propia, mismas que suelen guardar (por un tiempo) como un secreto. Se encuentra aquí un elemento de competencia, que estimula el desarrollo de nuevos procesos por las otras empresas del ramo. Resulta también importante la revalorización del producto local (la totalidad de las materias primas son de la región), y la incorporación de trabajadores familiares a los procesos de trabajo.

Conclusiones

A pesar de las incesantes fuerzas de los procesos de globalización hacia la flexibilización de los procesos productivos, homogenización del consumo, y determinación de las opciones productivas de las regiones, se presenta en esta región global (históricamente integrada a cadenas globales de mercancías agrícolas), en Chiapas, un panorama de heterogeneidad de las formas de producción y coordinación de las agroindustrias, así como de sus vínculos con la escala global. Ello indica que existen diferentes respuestas de los actores empresariales de las agroindustrias a la reestructuración política y económica y a las condiciones de mercado, de acuerdo con las cadenas y redes productivas en que ellos participan.

Los agrupamientos agroindustriales resultan muy importantes en términos económicos, de innovación tecnológica y de tejido social. Sin embargo, en ciertas condiciones, los beneficios se han concentrado (con diferentes mecanismos de coordinación) en las esferas de distribución fuera de la región productora. En este aspecto es relevante el caso del mango, en el que el mayor desarrollo tecnológico relativo ha significado la presencia subordinante de compañías transnacionales (de México y otros países) que operan en el acondicionamiento y tratamiento de fruta fresca. Del mismo modo, empresas internacionales concentran los procesos de transformación aprovechando la disponibilidad de materia prima.

Es en la industria con más amplia densidad territorial (los *nuevos* productos no tradicionales), donde se muestran mayores elementos de incorporación de un tejido social local y recuperación de sus elementos endógenos. Dado que las compañías privadas establecen una fuerte competencia con los proyectos cooperativos de agricultores, éstos han tenido que conformar grupos y redes de trabajo, así como innovar constantemente en los productos.

Cabe resaltar la fuerte desconexión entre las tres agroindustrias. No convergen en ellas procesos tecnológicos, programas públicos, diseño institucional territorial, o asociaciones de servicios, los cuales operan de manera más (sub)sectorial. Encontramos una fragmentación de las redes entre los actores participantes, así como variabilidad en sus trayectorias y lógicas de producción, situación que le presenta un gran reto a la región para articular las distintas iniciativas. Ello indica un grado de desarticulación del tejido productivo territorial en este caso. Se presentan procesos exitosos de innovación local (tecnológica y social), que se han desarrollado mayormente por empresas individuales o pequeños grupos de empresas, sin mayor vinculación entre las distintas cadenas, y con una presencia reducida de pequeños productores. En ese sentido, a pesar del complejo institucional que opera, parece necesaria una mayor densidad económica. El sistema productivo se organiza en la modalidad “industria de proceso”, que combina altas economías internas y bajas economías externas (Garofoli, 2005).

A pesar de los avances de los actores territoriales, hay profundas transformaciones en la coordinación de las agroindustrias ligadas con las políticas neoliberales, que han disminuido los espacios de participación de los agricultores directos. Agentes clave controlan diferentes nodos de las cadenas agroindustriales. Concentración económica, asimetrías, desmantelamiento del tejido social/rural, e inequidad económica y social se constituyen en los principales retos de política nacional y regional.

Notas

¹ Héctor B. Fletes Ocón, Profesor de Tiempo Completo, Universidad Autónoma de Chiapas, San Cristóbal de las Casas, Chiapas, México. Dr. en Ciencias Sociales por el Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS, Occidente, México). Investigador Nacional SNI-I. Núcleo Académico de los Programas de Doctorado en Estudios Regionales, y de la Maestría en Desarrollo Local (UNACH). Fundador de la Red de Estudios sobre Globalización Agroalimentaria y Territorio. Miembro de LASA, AAA, AMER, IRSA.

² Guadalupe Ocampo Guzmán, Profesora de Tiempo Completo, Universidad Autónoma de Chiapas, San Cristóbal de las Casas. Maestra en Desarrollo Regional por EL COLEF, México. Doctorante en Ciencias Sociales, por El Colegio de Michoacán, México. Núcleo Académico y ex Coordinadora del Programa de Maestría en Desarrollo Local. Asociaciones AMER, IRSA.

³ Guillermo S. Valdiviezo Ocampo, Profesor de Tiempo Completo, Universidad Autónoma de Chiapas, San Cristóbal de las Casas. Dr. en Economía y Gestión de la Innovación y Política Tecnológica, por la Universidad Complutense de Madrid. Investigador Nacional SNI-I. Núcleo Académico de la Maestría en Desarrollo Local y participa en el Doctorado en Estudios Regionales. Miembro de la Red de Desarrollo Local Transfronterizo.

⁴ En el caso del estado de Chiapas, en 2014, el 76,2% de la población se encontraba en situación de pobreza, y 31,8 en pobreza extrema, según la medición de la pobreza de CONEVAL (www.coneval.gob.mx, 14 de septiembre de 2015). Por otro lado, de un total 20.047 localidades registradas en el Censo de Población del año 2010, un grupo de 17.078 localidades (85,1%) tienen menos de 250 habitantes; 2.976 (14,8%) están en el rango de 250 a

menos de 100.000 hab.; y tres localidades cuentan con 100 mil o más hab. (Cálculos con base en INEGI, Censo de Población y vivienda 2010, Principales resultados por localidad, ITER).

5 Otro Parque Agroindustrial localizado en la capital Tuxtla Gutiérrez no logró las expectativas que se plantearon en su creación en la administración 2006-2012, según afirman actores empresariales (líder de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación en Tuxtla Gutiérrez, *Cuarto Poder*, 1 de agosto de 2015).

6 “Alrededor de 15 empresas desarrollarán proyectos agroindustriales entre los que se encuentran: Una planta extractora de aceite de pasta de soya, una procesadora y empacadora de mango, una seleccionadora y procesadora de aceite y de pasta de ajonjolí, un destilador de caña de azúcar, una fábrica para la elaboración de plásticos y mezcladora de insumos para la producción de plátano, una planta extractora de aceite de palma, una planta procesadora de cereales y galletas, envasado de café liofilizado para su exportación, procesadora de alimentos de plátano, la primera red en frío para plátanos, planta de extracción de aceite de palma, la primera procesadora de etanol, plásticos para cultivos de plátanos, y otra más de pitas y rafias agrícolas”. Información con base en notas periodísticas y de sitios oficiales: <http://www.oem.com.mx/elheraldodechiapas/notas/n3164577.htm>, 21 de octubre de 2013; www.chiapas.gob.mx, ICS, 6 de junio de 2014, <http://www.oem.com.mx/elmexicano/notas/n3547538.htm>, 24 de septiembre de 2014; <http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/2012/Paginas/2014B847.aspx>, 28 de octubre de 2014; <http://www.chiapas.gob.mx/noticias/coninversion-de-400-mdp-inicia-edificacion-de-agroparque-para-el-desarrollo-regional-del-sureste>, 29 de octubre de 2014, actualizado al 18 de mayo de 2015.

7 La tabla se basa en una encuesta realizada en el año 2013 a 32 empresas agroindustriales. De estas empresas, 9 son de mango (M), 10 de leche-queso (LQ), 12 de productos no tradicionales (PNT), y una de aceite de palma (AP). Ante la inexistencia de un “padrón” oficial de unidades agroindustriales, el diseño y aplicación de la encuesta partió de una lista muy básica y con numerosos errores (encontrada en la internet) de empresas registradas en la oficial “Marca Chiapas”, dedicadas en su mayoría a la producción de “productos no tradicionales”, la cual se fue depurando durante el proceso de investigación, y a su vez seguimos la metodología de *bola de nieve*. Nos basamos también en nuestra propia experiencia previa de investigación en la región (Fletes, 2013). Los criterios de selección de las unidades fueron que estuvieran realizando algún proceso de adaptación o procesamiento, la disponibilidad del encargado a realizar la encuesta, y que a su vez permitiera cubrir la diversidad de relaciones territoriales. En ese sentido, al no existir un marco muestral, más que representatividad estadística se trata de una representatividad de los haces de relaciones socioeconómicas, territoriales y de las cadenas en que participan las unidades agroindustriales (cf. González de la Rocha y Villagómez, 2008).

En las columnas, las categorías corresponden a: origen del capital (1 local, 2 internacional), instalaciones (1 región, 2 nacional, 3 internacional), productos (1 sólo uno, 2 de 2-5, 3 más de 5), destino (1 regional, 2 nacional, 3 exportación), origen insumos (1 interno a la empresa, 2 regional, 3 nacional, 4 internacional), compartió información (1 no, 2 sí), crédito (1 no, 2 sí), trabajadores (1 de 1-5, 2 de 6-10, 3 de 11-100, 4 más de 100), contrato (1 no, 2 sí), marca (1 sí propia, 2 sí colectiva, 3 no, 4 no pero la pone cliente), organización (1 no, 2 región o estado, 3 nacional), compradores (1 es 1, 2 de 2-5, 3 de 6-20, 4 más de 20), problemas (1 Escaso crédito o bajo capital, 2 Poco mercado o dependencia del comprador para poner Marca, 3 Insumos de baja calidad o materia prima insuficiente, 4 Poca confianza de productores, organización o cooperación, 5 Mano de obra, rotación, insuficiencia o capacitación, 6 Inseguridad, 7 Falta bajar programas, 8 infraestructura en la región, comunicación o tecnología, 9 Costos aduanales o de distribución, 10 Piratería del producto, 11 Precios bajos o inestables). El 0 es no determinado.

8 Índices cercanos a 1 señalan un producto diversificado y relaciones más densas con procesos y agentes territoriales. En su trabajo, Craviotti (2016, p. 3) utiliza el término *territorial embeddedness*, o incrustación territorial para indicar “el grado de compromiso de un actor con un lugar particular”, pero aquí enfatizamos más bien la densidad de relaciones en el territorio.

[9](#) El tratamiento hidrotérmico es una forma de procesamiento del mango que los Estados Unidos exige a algunos países que desean exportarle la fruta. Consiste en la inmersión de la fruta en agua caliente por un tiempo determinado. Se encuentra también un tratamiento por irradiación, que se realiza en dos plantas localizadas en Hidalgo y en San Luis Potosí, pero en el directorio reciente de emparadoras para exportación con base en este sistema no se encuentra ninguna empresa de Chiapas.

[10](#) Los ETH muestran un gran dinamismo. Para hacer más eficiente el proceso de empaque para exportación (o para responder a los movimientos de precios en mercados nacional y de exportación), tres de las empresas establecieron otras plantas para recepción o empaque para el mercado nacional, o incluso un segundo hidrotérmico. También, se mueven en ambos mercados, habiendo un ETH que destina tres cuartas partes de lo procesado al mercado nacional. Defienden la posesión de una marca propia de su producto como una estrategia para ampliar su poder de negociación frente a cadenas comerciales del país y del extranjero, o a importadores en los Estados Unidos.

[11](#) Además de los volúmenes crecientes de exportación, uno de los ETH presume de tener el manejo más eficiente, a nivel nacional, de la temperatura de entrada de la fruta al tanque de agua caliente, o *set point*; varias empresas manejan seleccionadoras electrónicas; y las exportaciones están llegando a EEUU, España, Inglaterra y Alemania.

[12](#) Ello se da en el contexto de una *ganaderización* en Chiapas en esa década. En la década de los noventa, Nestlé operaba en cuatro distritos lecheros en el estado, instalando centros de acopio, y trabajando con productores que administraban por su cuenta termos enfriadores (Contreras, et al., 1998).

[13](#) Tal tipo de agroindustria informal se caracteriza por no seguir reglas oficiales, utilizan procesos técnicos básicos, hacen uso máximo de mano de obra, desarrollan prácticas artesanales, y tienen un carácter aleatorio de producción; y es el aspecto de no seguir reglas oficiales algo que comparten con la quesería formal (Pomeón y Cervantes, 2012).

[14](#) El esquema más complejo de cumplimiento de reglas sería el siguiente. Con la SS y COFEPRIS (Protección contra riesgos sanitarios) para cuestiones de inocuidad y de las distintas Normas Oficiales, con la Secretaría de Hacienda en cuestiones tributarias, y trámites de agua y drenaje en el gobierno municipal.

[15](#) El café data de fines del S. XIX, sin embargo, las unidades que lo producen se han diversificado desde el periodo señalado, debido en gran parte a la crisis de precios de los noventa (Notas de Campo).

[16](#) Esto no obsta para que este grupo no tenga ciertos problemas, como es la poca disponibilidad en el territorio de algunos insumos como frascos, empaques, etiquetas, cajas, lentitud en aduana, así como altos costos de transporte.

Bibliografía

Appendini, K. y Nuijten, M. 2008. El papel de las instituciones en contextos locales: cuestiones metodológicas en investigación de campo. En R. García y B. De la Tejera, K. Appendini (Coords.). *Instituciones y desarrollo. Ensayos sobre la complejidad del campo mexicano* (pp. 251-280). México: UNAM, COLMEX.

Barrientos S., Gereffi G. & Rossi A. (2011). Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world. *International Labour Review*, Vol. 150, No. 3-4, 319-340.

Bautista F.; Díaz I. y Lastiri M. 2015. *El impacto de las corporaciones multinacionales en los sistemas alimentarios (producción, distribución y venta): El caso de México*. México: OXFAM, EL BARZÓN.

Benko, G. (2002). Desarrollo regional: revisando las dos últimas décadas, en L. Campos (Coord.). *La realidad económica actual y las corrientes teóricas de su interpretación: un debate inicial*. México: IIEc, UNAM, Miguel Ángel Porrúa, p. 347-369.

Bueno, C. (2000). Cadenas productivas: estrategia de la globalización. En *Globalización: una cuestión antropológica* (pp. 121-139). México: CIESAS, Porrúa.

CEIEG (2015), *CHIAPAS. Resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo al Cuarto Trimestre de 2015*. Consultado en <http://www.ceieg.chiapas.gob.mx/>, 1 abril de 2016

Contreras, E. *et al.* (1998). Producción lechera por contrato y desarrollo regional sustentable. El caso de la Fraylesca, Chiapas. En F. Torres (Coord.), *Tomo IV. Medio ambiente y desarrollo regional sustentable* (pp. 87-103). México: AMECIDER, IIEc, UAEM.

Craviotti, C. (2016). Which territorial embeddedness? Territorial relationships of recently internationalized firms of the soybean chain. *The Journal of Peasant Studies*. DOI: 10.1080/03066150.2015.1119121, 1-17.

Dussel, E. (2012). La manufactura en México: condiciones y propuestas para el corto, mediano y largo plazos. En J. L. Calva (Coord.). *Análisis estratégico para el Desarrollo. Vol. 7. Nueva estrategia de industrialización* (pp. 79-115). México: Juan Pablos Editor, Consejo Nacional de Universitarios.

Escalante, R. y Catalán H. (2008). Situación actual del sector agropecuario en México: perspectivas y retos. *Revista Economía Informa*, 350, 7-25.

Fletes, H. (2015). Cadenas de mercancías y dinámicas espaciales. La industria del mango en México. En J. Sánchez (Coord.). *Comercio, Organizaciones y Cadenas de Valor* (pp.97-125). Ecuador y México: UJED, ILSA, Prometeo.

Fletes, H. (2013). *Construyendo la globalización. Estado, mercado y actores de las cadenas agroindustriales de mango desde Chiapas*. México: UNACH, EDICIONES DE LA NOCHE.

Flores, D. (2010). Capítulo V. Competitividad territorial y sistemas productivos locales. En M. O. Barroso y D. Flores (Coords.). *Teoría y estrategias de desarrollo local* (pp. 131-166). Sevilla: Universidad Internacional de Andalucía.

Garofoli, G. (1995). Desarrollo Económico, Organización de la producción y territorio. En A. Vázquez y G. Carofoli (Comps). *Desarrollo Económico local en Europa* (pp. 113-123). Madrid: Colegio de Economistas de Madrid.

Gereffi, G. y Korzeniewickz, M. (1994). (Eds.). *Commodity Chains and Global Capitalism*. USA: Praeger.

Gereffi, G. (2015). *Global value chains, development and emerging economies*, Working Paper Series. The Netherlands: UNU-MERIT.

González de la Rocha, M. y Villagómez, P. (2008). ¿Encuesta o etnografía?. Avances y tropiezos en el estudio del intercambio social. En F. Cortés, Fernando, A. Escobar y M. González. *Método científico y política social. A propósito de las evaluaciones cualitativas de programas sociales* (pp. 297-323). México: El COLEGIO DE MÉXICO.

González, H. (2013). Especialización productiva y vulnerabilidad agroalimentaria en México. *Revista Comercio Exterior*. 63(2). 21-36.

Haesbaert, R. (2011). *El mito de la desterritorialización: del "fin de los territorios" a la multiterritorialidad*. México: Siglo Veintiuno Editores.

Hernández, A. *et al.* (2010). El Queso Crema de Chiapas: exploración de su aceptabilidad rumbo a la obtención de una marca colectiva. *Claridades Agropecuarias*, 203, 29-37.

Hiernaux, D. (2002). Las regiones en el sistema global: una reinterpretación. En L. Campos (Coord.). *La realidad económica actual y las corrientes teóricas de su interpretación: un debate inicial* (pp. 423-432). México: IIEc, UNAM, Miguel Ángel Porrúa.

- Isaac, J. y Quintana, L. (2012). Industria y vaciamiento productivo regional en México. En J. L. Calva (Coord.). *Desarrollo Regional y Urbano. Análisis Estratégico para el Desarrollo, Vol. 13* (pp. 39-64). México: Juan Pablos, CNU.
- Isaac, J. y Quintana, L. (2013). Una estrategia de desarrollo para el Sur Pacífico de México. En J. Isaac, J. López y L. Quintana (Coords.). *Desigualdad y desarrollo regional: Chiapas y el Sur Pacífico Mexicano* (pp. 129-158). México: INVIRTIENDO, UNACH, Plaza y Valdes.
- Linck, T. (1999). Prefacio. En M. Renard. *Los intersticios de la globalización. Un label (Max Havelaar) para los pequeños productores de café* (pp. 15-29). México: Embajada de los Países Bajos/ISMAM/PIDRCAFE/UACH/CEMCA.
- Méndez, J. (2013). *La competitividad del sistema productivo lechero en la región Istmo-Costa. El caso de los productores de quesos en el municipio de Pijijiapan* (Tesis de Licenciatura en Economía). UNACH, San Cristóbal de las Casas, México.
- Moreno-Brid, J. y Ros, J. (2010). *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica*. México: FCE.
- Morgan K., Marsden T., Murdoch J. (2006). *Worlds of food. Place, Power and Provenance in the Food Chain*. New York: Oxford University.
- Osterveer, P. y Sonnenfled, D. (2012). *Food, Globalization and Sustainability*. UK: Earthscan.
- Otero, G., Pechlaner, G. & Gürcan, E. (2013), The Political Economy of “Food Security” and Trade: Uneven and Combined Dependency, *Rural Sociology* 78(3), 263-289.
- Pike, A., Rodríguez-Pose, A. y Tomaney, J. (2006), Conceptos y teorías del desarrollo local y regional. *Desarrollo local y regional* (pp. 93-170). Valencia: PUV.
- Pomeón, T. y Cervantes, F. (2012). El sector lechero y quesero en México en las últimas décadas. En F. Cervantes y A. Villegas (Coords.). *La leche y los quesos artesanales en México* (pp. 7-49). México: UACH, CIESTAAM, CONACYT, MIGUEL ÁNGEL PORRÚA.
- Puyana, A. y Romero, J. (2008). El sector agropecuario mexicano: un decenio con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Efectos económicos y sociales. En *El sector agropecuario y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Efectos económicos y sociales* (pp. 31-66). México: El Colegio de México.
- Ramírez, L. (2012). Cap. 3. Las instituciones importan: cultura empresarial, neoinstitucionalismo y desarrollo regional. En *Empresarios y regiones en México* (pp. 71-91). México: Miguel Ángel Porrúa, Universidad Autónoma de Yucatán.
- Rammohan, K. T. & Sundaresan, R. (2003). Socially Embedding the Commodity Chain: An Exercise in Relation to Coir Yarn Spinning in Southern India. *World Development*, 31(5), 903-923, <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X03000123>
- Rodríguez-Gómez, G. (2013). The Debate Over Food Sovereignty in Mexico. *Food Sovereignty: A Critical Dialogue*, International Conference, September 14-15. Yale University.
- Rodríguez, G. (1998). Introducción. En G. Rodríguez y P. Chombo (Coords.). *Los rejugos de poder. Globalización y cadenas agroindustriales de la leche en Occidente* (pp. 9-33). México: Ciesas/Ciatej/UAM/SIMORELOS.
- Robinson, W. (2014). *Una teoría sobre el capitalismo global. Producción, clase y Estado en un mundo transnacional*, México: Siglo XXI Editores.
- Rózga, R. (2011). Teorías y modelos contemporáneos del desarrollo regional. En J. J. Bustamante (Comp.).

Desarrollo y territorio. Tomo 1. Visiones teóricas y empíricas del desarrollo territorial (pp. 115-150). Medellín: Universidad Pontificia Bolivariana.

SIAP, Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera, www.siap.sagarpa.gob.mx

Scott, A. & Storper, M. (2003). Regions, globalization, development, *Regional Studies*. 37(6), 579-593. DOI: 10.1080/0034340032000108697a

Valenzuela, J. (2013). Un mundo más ancho y más ajeno: Neoliberalismo y desigualdades regionales. En J. Isaac, J. López y L. Quintana L. (Coords). *Desigualdad y desarrollo regional: Chiapas y el Sur Pacífico mexicano* (pp. 25-54). UNACH. México: Plaza y Valdés, Invirtiendo.

Vázquez, A. (2008). Sobre el concepto de desarrollo endógeno: ¿Diversidad de interpretaciones o complejidad del concepto? En C. Girardo (Coord.). *El Desarrollo Local en México: Aportes Teóricos y Empíricos para el Debate* (pp. 69-104). Mérida: UNAM, Centro Peninsular en Humanidades y Ciencias Sociales, Universidad Autónoma de Yucatán.

Yúnez, A. (2008). El TLCAN, las políticas públicas al sector rural y el maíz. *Rumbo Rural*, 4(8), 28-35.