

La temporalidad de “producir limón”: el trabajo campesino en la cuenca del Papaloapan

SP.42: Debates y disputas para analizar la economía en América Latina

Ponentes

Nombre	Pertenencia Institucional
Iván Escoto Mora	Universidad Iberoamericana, Ciudad de México

I. El Fondo de Inversión Agrícola^[1]

La información que comparto en esta ponencia constituye parte del trabajo de campo realizado entre verano de 2022 y otoño de 2023. La pregunta de la que partí para estructurar los datos recabados a lo largo de mi investigación es la siguiente: ¿cómo se organiza la vida alrededor de la producción de limón en la cuenca del Papaloapan? Pregunto por la forma en que se organiza la vida y no por la forma en que se organiza el trabajo, porque observé que en el campo había muchas cosas más alrededor de la producción de limón, que el simple desarrollo de actividades relacionadas con el trabajo. Para los pequeños productores de Tuxtepec, Isla o Juan Rodríguez Clara, municipios ubicados entre Oaxaca y Veracruz, trabajar la huerta implica cultivar relaciones sociales y afectivas que en muchos casos chocan con la idea de trabajo para la producción intensificada de mercancías, en los términos que impone la industria agroalimentaria presente en la zona.

Para los productores de limón del Papaloapan, el trabajo en la huerta tiene que ver más que con las posibilidades de obtención de ingresos a partir de la comercialización de mercancías, con la reproducción de la vida social, de los afectos, de la transmisión de conocimientos, de la identificación personal con un territorio y la construcción de expectativas de una vida buena vinculada a él.

Por su parte, para las empresas intermediarias localizadas en la zona, interesadas particularmente en la comercialización de fruta en el mercado norteamericano, la producción de limón está vinculada al escalamiento de modelos de negocio que permitan incrementar la obtención de rentabilidad. En este sentido, el objetivo de participar en el mercado internacional de alimentos implica asumir y reproducir los estándares establecidos por los consumidores del norte global, lo que se sintetiza en el mundo del limón en la expresión de tamaño, rugosidad y color, es decir, en la categoría de “calidad de exportación”. Los objetivos de los intermediarios que operan en la zona del Papaloapan se traducen en la construcción de una agenda: transformar a los productores locales en “empresarios rurales” que respondan al criterio de estandarización norteamericano.

Esta transformación, por una parte, se justifica argumentativamente en el discurso del progreso, el desarrollo y la configuración de “mejores condiciones de vida” para los productores, pero, por otra, produce importantes tensiones entre los actores inmersos en la producción de limón.

La tensión emergente entre los productores locales y los intermediarios deriva de la articulación de perspectivas distintas frente al mundo. Lo que significa buena vida para los productores locales, según lo pude observar, está vinculado espacial y afectivamente al territorio.

Lo que significa progreso y desarrollo de la calidad de vida para las empresas intermediarias está vinculado a la capacidad productiva alineada a los estándares internacionales, por tanto, el territorio, la singularidad personal y los afectos, resultan irrelevantes, pues, para las empresas del sector agro-productivo y sus accionistas lo importante es contar con posibilidades para alimentar la cadena de suministro, colocar la producción en los mercados internacionales y obtener por esta intermediación una rentabilidad creciente. En este sentido, los productores locales y sus tierras podrían ser, al menos en teoría, sustituidos “fácilmente” en cuanto dejen de ser rentables.

Preguntar ¿cómo se organiza la vida alrededor de la producción de limón en la cuenca del Papaloapan?, implica, según me lo parece, al menos dos cosas, por un lado, identificar la existencia de múltiples actores vinculados al proceso productivo del limón. Por otro lado, reconocer la existencia de perspectivas polifónicas entre esos actores. En ocasiones estas perspectivas pueden ser convergentes, en ocasiones pueden estar en fricción y, en ocasiones pueden ser parte de la red que opera en diferentes escalas y direcciones para reproducir los distintos niveles del sistema económico global.

Con el objetivo de explicar la forma en que aparecen en el contexto productivo de limón estas perspectivas que, lo mismo convergen y entran en fricción (Tsing, 2005), utilizo la distinción que realiza Tim Ingold (2002) respecto al sentido del trabajo (*work*) y tarea (*task*), distinción que se vincula a la noción de “tiempo”. Esta última, en el contexto del campo limonero, es una categoría articuladora de la actividad productiva que permite la reproducción tanto de las condiciones materiales como de los vínculos afectivos de la vida social.

Para abordar este tema, hago alusión al caso del Fondo de Inversión Agrícola, empresa dedicada a la financiación de proyectos productivos en contextos rurales del sur este de México. El Fondo es una empresa que opera con recursos de sus accionistas y de la banca privada tanto como de segundo piso. Los ejecutivos con los que me entrevisté durante mi trabajo de campo me hicieron ver desde el primer momento que no se trataba de una organización de beneficencia, que tenían muy claro su objetivo central, es decir, producir valor para los accionistas, pero, además, que querían contribuir al desarrollo de la región y que, en ese sentido, tenían un

“corazón social”.

El Fondo se hace presente a través de empresas subsidiarias en diversas ciudades del sureste de México. En la región del Papaloapan opera a través de la empresa Incorporadora Agrícola de la Chinantla.

II. No dejar de aplicar insumos

La región del Papaloapan se ubica al sureste de México, entre los estados de Veracruz y Oaxaca. Está rodeada por los ríos Papaloapan, Blanco, Coatzacoalcos, Salado y Tonto, además, cuenta con tres presas y una densidad alta de precipitación pluvial que implica que reciben un promedio de 2 a 5 metros cúbicos de lluvia por año (COPLADE, 2020; Teresa, 1999).

No es extraño que en la zona se asienten importantes empresas transnacionales destinadas a la producción intensiva de agro-alimentos. Estas empresas están orientadas a satisfacer el mercado de consumo de los Estados Unidos (López-Hernández et al., 2019).

En esta región, cerca del municipio de Tuxtepec, Oaxaca, aproximadamente a 12 kilómetros, se encuentra una pequeña localidad con alrededor de 800 habitantes, identificada como San Felipe de la Peña. Ahí conocí a Martín, productor de limón que colabora con la Incorporadora Agrícola de la Chinantla desde que inició sus actividades en la región, en 2018. Martín ahora tiene sesenta años y en todo este tiempo, su aprendizaje ha sido constante. “Lo que sucede” —me explicó con énfasis— “es que al principio todo era intentar y tropezarse”, hubo ocasiones en las que pensó que lo mejor era deshacerse de la tierra porque no le rendía frutos todo el trabajo y el dinero que invertía: “yo empecé con animales, así que a eso le sabía más, y luego cambié al limón porque me dijeron que era buen negocio, que no se le invertía tanto y que, como se podía cortar seguido pues era buen negocio, siempre tenías qué vender con el limón” (Diario de campo 25.03.2022). Después, agregó mi interlocutor:

“Con mucho trabajo me di cuenta de que sí era mejor negocio, fíjate que cuando producía leche ganaba cada quince días alrededor de tres mil pesos, y con el limón, cuando empezó a producir fruta mi huerta ganaba como cuatro mil a la semana. Empecé con el limón antes de entrar a la empresa [Incorporadora], pero cuando entré la cosa se puso mejor, porque con insumos y buen manejo corto cada ocho días y ya con descuentos [de pago de

los insumos] ando cobrando hasta 14 mil pesos, bueno cuando el precio esta bueno como ahorita, ya me dirá si no voy a estar feliz de poder estar aquí trabajando mi tierra”. (Diario de campo 25.03.2022).

Con la ayuda de la Incorporadora Martín aprendió lo que significa el “manejo de la huerta”. Me contó que “manejo” implicaba quitar el monte (limpiar la tierra), rociar foliante, aplicar insecticidas, abono y nutrientes, “quitar la fruta mala para que nazca la buena”, cortar la fruta bien “para no maltratarla”, pero, sobre todo, “no dejar de aplicar” insumos.

Martín me explica que se debe hacer un esfuerzo económico para aplicar insumos siempre, aunque no esté bueno el precio del limón, porque “solo aplicando insumo en tiempo malo se alcanzan los precios de la temporada alta”. Para mi interlocutor el ciclo del limón es claro, entenderlo le permite entender la forma como se mueve el negocio. Tiene claro, por ejemplo, que los mejores precios del mercado están entre enero y marzo, cuando el clima es más favorable, porque está fresco, pero no demasiado, y hay humedad, pero no lluvias torrenciales. Sin embargo, mi interlocutor me explica que para que el limón “expresé” su mejor “calidad” en enero y febrero se debe tener bien nutrido y cuidado el árbol desde los meses anteriores: “si no cuidas los árboles en los meses bajos no vas a alcanzar un buen limón que se pague con el mayor precio de la temporada alta” (Diario de campo 25.03.2022).

III. La temporalidad de producir limón

Al igual que Martín, Jerónimo, técnico agrícola de la Incorporadora, me explicó que el proceso de floración de la planta, con el cual inicia la producción de limón, dura 20 a 30 días. Me dijo que el ciclo empieza con la aparición de botones, luego se manifiestan los pétalos hasta que la flor es visible. Del momento en que aparecen los botones al momento en que se presentan las flores pasan alrededor de 20 a 30 días. Posteriormente hay que podar la planta, es decir, quitar las hojas secas para que siga creciendo el árbol.

Después de la poda, pasan otros 20 a 30 días y aparecen las primeras pimientos, es decir, primeros brotes de limón, que son del tamaño de un pistache. En este lapso se sigue regando las plantas y aplicando “nutrientes” (agroquímicos), para que en unos 20 a 30 días más, los limones alcancen un calibre chico, pero, como se necesitan limones grandes, rugosos y verdes, en calibres de 230 (tamaño estándar), es necesario esperar a realizar el corte, y al mismo tiempo, cortar los limones que se vayan secando o que estén enfermos para que no

contaminen a los demás o absorban nutrientes que inhiban el desarrollo de limones de calidad que puedan nacer eventualmente. Véase tabla 1.

Jerónimo me indica que el proceso de manejo de huerta tiene una duración aproximada de 6 meses. Los precios más altos se alcanzan en los meses de enero, febrero y marzo, por lo tanto, se inicia todo el ciclo en septiembre. Así, el cuidado de la temporalidad y el manejo de la huerta son en realidad la misma cosa, me explica mi interlocutor: “El manejo de la huerta implica que los productores aprendan que deben estar pendientes de su huerta todos los días, regarla, rociarla con nutrientes, colocar agroquímicos (Productos fitosanitarios) para matar las plagas (especialmente la araña roja) que hacen que el limón pierda propiedades de exportación” (Diario de campo 25.07.2022).

También me explica Jerónimo que el manejo de la huerta requiere, no sólo tener conocimientos técnicos sobre los cuidados de la tierra, las plantas, la aplicación de insumos, el corte y transportación de fruta, lo que implica una importante inversión de tiempo; además, es necesario invertir cantidades grandes de dinero que no siempre tienen los productores locales. Jerónimo me dijo que, aproximadamente, se necesitan 27 mil pesos mexicanos anuales por hectárea, para satisfacer las necesidades de insumo de una huerta.

Para enfrentar el problema de la inversión la Incorporadora Agrícola dota a los productores de crédito para adquirir los paquetes tecnológicos (insumos y asesoría técnica) que son indispensables para producir “limón de calidad”.

En un inicio, la Incorporadora entregaba a los productores crédito sin interés. Los técnicos de campo acudían a las huertas de los productores que decidían sumarse a su proyecto, analizaban la huerta, emitían un diagnóstico y recomendaban la compra de insumos. Los productores aceptaban las recomendaciones y pagaban a la empresa con fruta. La empresa les recibía la fruta de primera según el peso y calidad determinada en el centro de acopio, de acuerdo con el análisis de las personas encargadas de “poscosecha” (proceso de recibir, evaluar, pesar, y asignar precio al limón).

La fruta recibida era pesada y se le asignaba un precio con base en el valor semanal establecido en el mercado. Al precio asignado se hacía un descuento del 30 por ciento para cubrir los gastos de los insumos y el resto era depositado a los productores vía transferencia bancaria dentro de los siguientes tres o cuatro días.

En julio de 2023 los accionistas del Fondo al que pertenece la empresa Incorporadora Agrícola decidieron que este modelo no estaba resultando suficientemente rentable. Por lo que ordenaron una vuelta de timón. Así, los productores que no alcanzaran a cubrir semanalmente los insumos comprados pagarían un interés ordinario que, después se decidió se incrementaría si excedían de los seis meses sin cubrir la totalidad de la deuda (interés moratorio).

De este modo, la relación entre los productores y la Incorporadora cambió, pasando de ser una relación de confianza a una relación mercantil. Los productores que quisieran continuar en el proyecto debían firmar contratos de habilitación que quedaban garantizados con pagarés ejecutables contra las propiedades de los productores, incluidos los derechos sobre sus tierras.

Este cambio de ruta se tradujo en la ruptura de la relación entre buena parte de los productores y la Incorporadora, lo que derivó en la generación de dificultades para hacer sostenible la cadena de suministro y la transformación del modelo de negocios originalmente planteado por la empresa.

Así, la relación entre los productores locales y la empresa pasó de una relación de confianza a una mercantil que inhibió la participación de muchos de los productores de la zona y provocó la salida de otros. Según datos en el corporativo del Fondo, de 1400 productores con los que esperaban trabajar en la zona de la Cuenca para junio de 2023, solo contaban con 920, de los cuales, únicamente 256 habían aceptado continuar bajo la firma de contratos mercantiles de habilitación. El impacto de este déficit se tradujo en una pérdida de capacidad productiva para la empresa del 80 por ciento en el mes de junio de 2022 respecto del año anterior, según me contó Joan, coordinador de Desarrollo de Socios, en el corporativo del Fondo en la Ciudad de México.

IV. La lógica del tiempo

El corazón social del modelo de negocio impulsado por el Fondo se ubica, según me lo explicaron diversos ejecutivos del corporativo, en el interés de formar “empresarios rurales” que detonen el desarrollo económico de su región. La idea de la empresariedad implica, en lo fundamental, que aprendan a producir “calidad”, en otras palabras, que pasen de ser sociedades de producción rural a sociedades de producción especializadas.

Esta intensión corporativa refleja la configuración de una forma de trabajo tecnificado, lo que significa que responde a los estándares del mercado en los Estados Unidos para la producción de “limón de exportación”. En este sentido, el modelo de negocio del Fondo puede ser interpretado como la conformación de una forma estandarizada de trabajo, es decir, un instrumento de disciplinamiento, compartimentalización (división) y tecnificación que constituye un “orden social” (Durkheim, 1960, p. 60).

Los productores locales que no cumplen o se resisten a seguir el orden de trabajo impuesto, es decir la “regla imperativa de conducta humana” son estigmatizados bajo el insulto o acusación (*blame*) (Durkheim, 1960, p. 61) de la incapacidad, la falta de civilidad e incluso la deslealtad.

Algunas de las expresiones más frecuentes que decía Joan, cuando se refería a los productores eran: “hay que enseñarles”, “con todo respeto, pero les falta aprender a ser empresarios”, “tienen que salir de su lógica paternalista”. Tras las palabras de Joan siempre me pareció que existía una mirada que percibía a los productores como sujetos con agencia limitada o necesitados de orientación para desarrollar su “potencialidad empresarial”. Así, para Joan, al igual que para muchos de los ejecutivos de la empresa, los productores aparecen como un “otro imaginado” (Trouillot, 2011, p. 17) al que debe transformarse en un sujeto civilizado, es decir, un “empresario rural”.

La idea de profesionalización empresarial a la que se refiere Joan parece encajar con la perspectiva de especialización que problematiza Durkheim (Durkheim, 1960, p. 62). El desarrollo de la “empresarialidad” es una “invitación” para ingresar a una lógica de productividad intensiva que implica la especialización y división del trabajo para cumplir con el estándar impuesto por el mercado norteamericano como una regla a seguir.

Es interesante pensar en que, por una parte, la empresa dentro del caso que presento proyecta la intensión de generar un modelo de negocio que detone el desarrollo económico y social de los campesinos, que para que este desarrollo se produzca deben profesionalizarse, pero, para profesionalizarse deben implementar las reglas impuestas por el mercado, lo que exige que inviertan dinero, pero como no cuentan con recursos suficientes, deben adquirir créditos.

Por otra parte, la especialización y la división del trabajo implica que los campesinos se conviertan en empresarios rurales con un manejo tecnológico eficiente, pero, al mismo tiempo, se les impide participar en la

fase de la cadena de producción de mayor valor, es decir, la comercialización de la mercancía en los Estados Unidos.

El Fondo de inversión llama a los campesinos “socios” y a partir de este nombre los introduce en su orden de trabajo, sin embargo, en realidad no busca que sean socios, no al menos de la fase de mayor rentabilidad, que es la fase de comercialización, según me explicaron varios ejecutivos en el corporativo. La razón del bloqueo —me dijo Joan— era que la empresa debe tener el control de esta fase porque es muy delicada la relación con los clientes norteamericanos y, además debe existir un espacio que permita a los accionistas tener un mayor rendimiento pues ellos arriesgan “el mayor capital”.

Por tanto, la relación entre los campesinos locales y el Fondo de inversión está claramente dividida, los primeros producen fruta de calidad a cambio de un “precio justo”, como me explica Joan, es decir, un precio marcado en función del peso y la calidad de la fruta; mientras que el Fondo de Inversión se encarga de la comercialización de la fruta en los Estados Unidos, obteniendo varios beneficios en el trayecto: 1) posibilidad de pagar de manera diferida a los productores que, bajo el nombre de socios, aceptan esperar plazos que van de los tres a los cinco días para recibir su pago; 2) reducción del precio pagado a los productores con base en los descuentos efectuados con motivo de los insumos que ellos mismos les venden; 3) Posibilidad de determinar el valor de calidad entregada y el precio pagado a los productores. Estos tres mecanismos, sostenidos en la división y especialización del trabajo, se traducen en la posibilidad del Fondo de Inversión de extraer plus valor de los campesinos (Harvey, 2007; Marx, 1999).

V. Tarea vs. Trabajo: Más allá de la temporalidad capitalista

Entre los campesinos limoneros en la Cuenca del Papaloapan parece existir una concepción de la actividad productiva (tarea) que difiere de la visión del trabajo propuesto por el Fondo bajo el concepto de “empresarialidad rural”. La idea de tarea por sobre la idea de trabajo dota de una dimensión distinta a la faena diaria, pues en la primera el tiempo socialmente necesario para la producción está ligado a la reproducción de las condiciones materiales de vida de la unidad doméstica. Así, quien se apropia del valor es la unidad doméstica a la que pertenecen todos los miembros que cumplen con diversas tareas que permiten que el objetivo productivo se materialice. Puesto en estos términos el tiempo de realización de tareas es en realidad un tiempo común, colocado al servicio de la unidad doméstica (Ingold, 2002, p. 324).

En las huertas limoneras existe una temporalidad que se materializa en los ciclos estacionales y en las actividades de siembra y cosecha. Pero también en las actividades de descanso y celebración, ya sea acontecimientos cívicos como la graduación de primaria y los eventos religiosos o las bodas, quince años y funerales. Como observé en Totoloche o incluso en San Felipe de la Peña, comunidad mayoritariamente evangélica, la celebración es importante, tanto como la faena. Se hace fiesta para inaugurar una tienda en el pueblo, se hace una acomida para recibir a los amigos y convivir, de hecho, cualquier visita al campo o a la casa es motivo para suspender actividades y platicar.

Para los productores de la Cuenca del Papaloapan el tiempo es más bien algo que está vinculado a la realización de las tareas del campo, así, se sigue el reloj del ciclo de la planta desde la floración hasta el corte. Se corta cuando hay que cortar y, si no hay que cortar, como me contó Martín, porque no hubo oportunidad de dar manejo a la huerta, es decir, no hubo oportunidad de adquirir los paquetes tecnológicos, pues, entonces, se siguen realizando otras tareas de la unidad doméstica, las tareas que están vinculadas a la reproducción de las relaciones sociales y que, permiten a los campesinos subsistir cuando no hay fruta que vender. De este modo, las pláticas cotidianas y la interacción en los espacios de fiesta y recreación permiten que los vínculos se estrechen, lo que abre siempre la posibilidad de acudir al compadre, a los hermanos, a los primos y a los tíos para ocuparse en alguna actividad.

Entre los campesinos del Papaloapan, la forma de entender las actividades productivas como una tarea vinculada al tejido de relaciones sociales y comunitarias es distinta de la manera en que se puede observar el trabajo en sociedades hiper especializadas en las que éste se ancla al cumplimiento de metas estandarizadas para responder a la necesidad central de producir valor acumulable.

No es el tiempo como métrica de objetivos, metas, valores y acumulación lo que orienta el trabajo del campo, al menos entre los pequeños productores de limón de la Cuenca del Papaloapan, sino otra cosa, existe, más bien, una suerte de orientación de la temporalidad basada en las tareas (*task-orientation*) (Ingold, 2002, p. 324). Puesto en estos términos, los intentos del Fondo para implementar la temporalidad empresarial en el campo son el espacio para la generación de fricciones que, eventualmente, llevaron a la deserción de varios productores en 2023.

¿Cuál es la diferencia entre hablar de trabajo y hablar de tareas? La distinción central, desde mi perspectiva, no está en el sujeto que realiza la actividad, sino en la agencia, por un lado, y en la finalidad por el otro. Esta precisión se entiende mejor en la lógica del capitalismo si se piensa en el trabajo como una actividad subordinada que tiene por objetivo la extracción de plus valor dentro de una relación vertical, en la que el capitalista se apropia del excedente del trabajo socialmente necesario para producir una mercancía (Ingold, 2002; Marx, 1999).

En el caso que presento el proceso de extracción de plusvalor debe pasar primero, por una adaptación o absorción epistémica. Siguiendo a Kopytoff (1986) podría decir que de absorción de un “sistema idiosincrático” respecto a otro. Para la empresa Incorporadora es fundamental que los campesinos adquieran la perspectiva de trabajo y tiempo que presentan en el marco del desarrollo de las capacidades empresariales para ingresar al mercado global. En términos generales, se puede decir que el Fondo busca que los campesinos se asuman como “empresarios rurales” para que su lógica de comprensión del tiempo y del trabajo se adapte a la lógica de la producción intensificada de mercancías para satisfacer el mercado de los Estados Unidos.

Imponer esta lógica coloca a los campesinos bajo el “régimen del calendario” (Posthill, 2002) que implica que cada semana los campesinos deben entregar fruta pues, de lo contrario, los intereses que adquirieron para producir limón de calidad y, por tanto, para ser empresarios rurales, crecerán colocándolos en una situación de riesgo patrimonial.

Para Ingold (2002) las tareas tienen por característica mostrar un reflejo de lo que las personas son, así, constituyen un “index” de la identidad personal y social. Es decir, las tareas que se realizan y la forma en que se realizan son el resultado de una localización específica dentro de un contexto social, pero también la expresión de un modo singular de existir dentro de ese contexto (Ingold, 2002, p. 325).

Las tareas que realiza Martín en su huerta, por señalar un ejemplo, y la forma en que las realiza, no están disgregadas de su ser padre, esposo, miembro de una comunidad. Diría que su ser como productor se encuentra social y afectivamente localizado y, desde esa espacialidad afectiva se construyen sus expectativas de futuro como productor (Bryant & Knight, 2019).

En contraste, la desvinculación espacial y social de una empresa como la Incorporadora y, más aún, el Fondo del que forma parte, implica que los accionistas puedan tomar decisiones drásticas de transformación de las relaciones de trabajo de un momento a otro, incluso, les permite cambiar de contexto georreferencial en búsqueda de condiciones de producción de mayor rentabilidad.

La característica de espacialidad afectiva a la que me refiero se relaciona con la categoría de Ingold identificada como *taskscape* (paisaje tareístico) en el que se reconoce que las actividades no pueden hacerse de manera aislada, sino que para su ejecución es necesaria la “co-presencia” (Ingold, 2002, p. 325) de otros y, en ese sentido, agrego, que la realización de actividades requiere la reproducción social de relaciones afectivas.

La categoría *taskscape* es interesante porque permite pensar la realización de las tareas desde la co-presencialidad. No se trata de actividades necesariamente realizadas por un grupo de personas en una cadena productiva. Es decir, no son actividades engarzadas lógicamente para producir un resultado. Más bien, se trata de una serie de actividades que pueden estar directa o indirectamente vinculadas dentro de un contexto social y que hacen posible la materialización de la tarea.

La lógica social contextualizada en la que se desarrollan las tareas que permiten la reproducción de las condiciones materiales de vida de la unidad doméstica están cohesionadas a partir de lazos afectivos (sociales y familiares) y por eso funcionan sin necesidad de existir métricas de temporalidad, productividad o estandarización.

En contraste, en el contexto de producción capitalista los trabajadores realizan actividades que los llevan a establecer relaciones de cooperación, trabajan en conjunto, pero para cumplir los objetivos del proceso productivo. Se trata de una interacción configurada a través y sobre el ordenamiento temporal y operativo marcado por el capital. La cooperación no es una base preexistente al trabajo o las relaciones sociales, sino la consecuencia del arreglo de los elementos que permiten que la producción de mercancías sea posible y, sobre todo, que la extracción de plusvalor se pueda llevar a cabo (Ingold, 2002, p. 327).

Para la Incorporadora Agrícola de la Chinantla los productores, en realidad, no son socios, sino proveedores, es decir, campesinos a quienes se les controla a través de la extensión de líneas de crédito y la narrativa de la empresariedad rural. No es extraño que la forma en que se denomina a los campesinos dentro del sistema de

seguimiento y evaluación de la empresa sea “productores administrados”, es decir, campesinos que han aceptado sumarse al modelo de negocios del Proyecto Chinantla, lo que implica la adopción de su lógica operativa.

La transformación de los campesinos en “empresarios rurales”, es decir, su paso de “productores independientes”, a “productores administrados” tiene como consecuencia la transformación de su relación con el tiempo y el trabajo, pues, por un lado, se someten al régimen calendárico de la empresa, por otro, adquieren el rol de sujetos susceptibles de extracción de plusvalor, condición que extienden a sus familias y personas que integran su núcleo doméstico, pues una vez inmersos en la lógica de producción intensiva propuesta por la empresa, la actividad que realizan todos en la huerta se concentra en la producción de calidad y en el sentido de lealtad para el Fondo.

No obstante, a lo largo de mi trabajo de campo realizado en las comunidades de la Cuenca del Papaloapan, entre los así llamados “productores administrados”, observé que, pese a los mecanismos de control desplegados por la Incorporadora, los campesinos siempre encontraban formas para oponer resistencia, ejercer su agencia y realizar las actividades propias de sus relaciones socio-afectivas.

Algunas de las estrategias de los productores para eludir el orden de trabajo impuesto por el Fondo son el desvío de fruta (venta a coyotes o intermediarios alternativos), incurrir de manera premeditada en impago, ya que saben que los juicios en materia agraria pueden durar décadas, como me dijo Elías, un productor de Isla; la organización entre los productores para bloquear la venta de limón o compra de insumos; la venta directa en mercados o en la carretera, etcétera.

Para la empresa, el sentido de empresariedad está directamente relacionado a la posibilidad de que los campesinos abandonen sus prácticas productivas tradicionales, especialmente que corten sus relaciones con los coyotes. Afirman, según me lo hicieron saber los ejecutivos del corporativo, que estas prácticas son la causa de las condiciones de marginación de los campesinos, pues les impiden convertirse en empresarios rurales. En la base de estas afirmaciones podría decirse que aparece también una especie de “distanciamiento temporal”, siguiendo a Fabian (2019), pues se reconoce la existencia de dos tipos de temporalidades, la primera, la de los campesinos, que aparece, aparentemente, desorganizada, poco previsor, limitada en sus alcances y posibilidades de escalar, es decir, de producir empresariedad, porque está concentrada en la reproducción de relaciones sociales más que en la eficiencia de los procesos de producción estandarizada.

La temporalidad de la empresa, por otro lado, aparece racional, justificada en la posibilidad de participar en el mercado norteamericano. Sin embargo, la incapacidad de los ejecutivos de reconocer la validez de los argumentos de los productores locales y sus razones para privilegiar en muchos casos sus relaciones sociales y afectivas sobre la relación con el Fondo es la causa para que un alto porcentaje de productores haya abandonado el modelo. Esta lectura de la situación de la empresa me la compartió Joan, unos meses antes de ser despedido del corporativo, ya que su área se disolvió, aunque algunas de las personas que trabajaban ahí fueron reubicadas en la nueva oficina de cobranza de cartera vencida. Los accionistas decidieron que ante la caída de producción la idea del “corazón social” ya no era sostenible, por lo tanto, la Coordinación de Desarrollo de Socios tenía que ser liquidada (Ho, 2009).

La organización de la vida alrededor de la producción del limón en el caso que comento permite reflexionar no sólo en las características del trabajo en el capitalismo global y la forma en la que opera en el campo, sino en el significado de las actividades productivas desde la perspectiva de los campesinos, espacial y afectivamente anclados a un contexto social.

Es frecuente pensar en el capitalismo dentro del escenario neoliberal como una fuerza global, avasalladora que despoja a las personas de su agencia, identidad y perspectivas de mundo propias (Harvey, 2007). Sin embargo, creo que los estudios etnográficos sobre la manera en que se expresa el capitalismo global en contextos locales, como el caso de los productores de limón en la Cuenca del Papaloapan, puede dar luces sobre las tensiones, resistencias y adherencias creativas que se despliegan de manera cotidiana para articular y reproducir las condiciones sociales y afectivas de vida, más allá del orden temporal dominante.

*

[1] El presente trabajo está citado en formato APA, sexta edición.

Notas de la ponencia:

[1] El presente trabajo está citado en formato APA, sexta edición.

Bibliografía de la ponencia

- Bryant, R., & Knight, D. M. (2019). *The Anthropology of the Future*. Cambridge University Press.
- COPLADE (Ed.). (2020). *Diagnóstico de desarrollo regional Papaloapan. Gobierno del Estado de Oaxaca 2016-2020*. Consejo de Planeación para el Desarrollo del Estado de Oaxaca.
- Durkheim, E. (1960). *The Division of Labor In Society*. The Free Press of Glencoe.
- Fabian, J. (2019). *El tiempo y el otro. Cómo construye su objeto la antropología*. Universidad de los Andes.
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del Neoliberalismo*. Akal.
- Ho, K. (2009). *Liquidated. An Ethnography of Wall-Street*. Duke University Press.
- Ingold, T. (2002). Work, time and Industry. En *The Perception of the Environment. Essays on livelihood, dwelling and skill*. Routledge.
- Kopytoff, I. (1986). The Cultural Biography of things: Commoditization as a process. En *The Social Life of Things*. Cambridge University Press.
- López-Hernández, W. A., Garza-Bueno, L. E., Cruz-Galindo, B., & Nieto-Ángel, R. (2019). Competitividad del limón persa en la región del Papaloapan, Oaxaca. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 10(4).
- Marx, K. (1999). *El capital: Crítica de la economía política*. Fondo de Cultura Económica.
- Posthill, J. (2002). Clock and Calendar Time: A Missing Anthropological Problem. *Time and Society*, 11(2/3).
- Teresa, A. P. de. (1999). Población y recursos en la región chinanteca de Oaxaca. *Desacatos*, 1.
- Trouillot, M. (2011). *Transformaciones globales. La antropología y el mundo moderno*. Universidad del Cauca CESO-Universidad de los Andes.

Tsing, A. (2005). *Friction. An Ethnography of Global Connection*. Princeton University Press.

Imágenes Adjuntas

Tabla 1. Ciclo del limón.

Fase	Días	Actividades en huerta
Poda del árbol	20-30	Encalar, fertilizar, aplicar fungicida.
brotación	20-30	Quitar monte, fertilizar, aplicar fungicida.
Floración	20-30	Quitar monte, fertilizar, aplicar fungicida.
Pimienta	20-30	Quitar monte, fertilizar, aplicar fungicida.
Calibre chico	20-30	Quitar monte, fertilizar, aplicar fungicida, poda del árbol.
Calibre de exportación	20-30	Quitar monte, fertilizar, aplicar fungicida, corte de fruta (selección en huerta), traslado al lugar de corrida (uso de marimba para clasificar la fruta que será llevada al centro de acopio).

“Memorias del VII Congreso ALA” (2023) 11-15 de marzo 2024
Las antropologías hechas en América Latina y el Caribe en contextos urgentes: violencias, privilegios y desigualdades. Rosario, Argentina. 11-15 marzo 2024
<https://alacongresos.net/>

Fuente: Diario de campo 25.07.2022. Información compartida por Jerónimo, técnico agrónomo, mientras recorremos una huerta en

