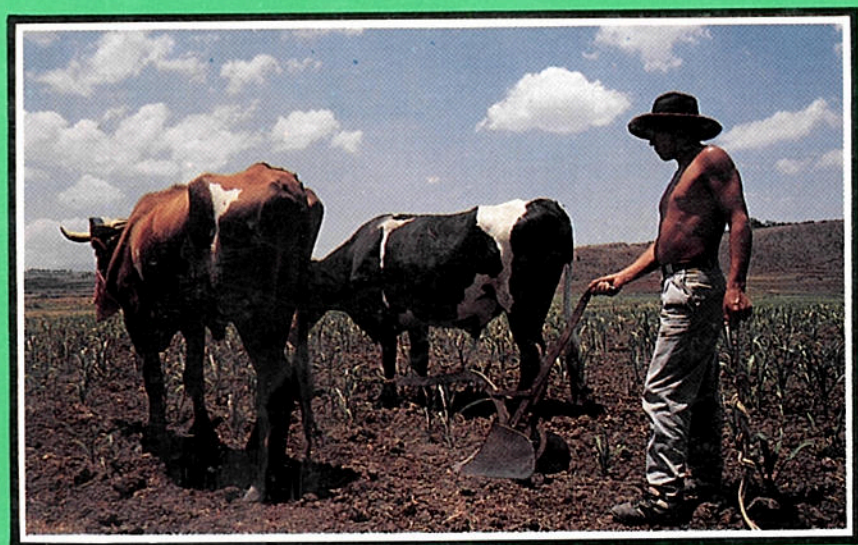


LA SOCIEDAD RURAL MEXICANA FRENTE AL NUEVO MILENIO

HUBERT C. DE GRAMMONT • HÉCTOR TEJERA GAONA
(COORDINADORES GENERALES)



VOLUMEN I

LA INSERCIÓN DE LA AGRICULTURA MEXICANA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

SARA MARÍA LARA FLORES • MICHELLE CHAUVET
(COORDINADORES DEL VOLUMEN)



Hubert Carton de Grammont, doctor en sociología en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, es investigador en el área de sociología agraria del Instituto de Investigaciones Sociales de la misma universidad.

Después de haber investigado sobre las condiciones de vida y de trabajo de los asalariados del campo, se ha especializado en el estudio de la organización social de los empresarios agrícolas. Entre otros trabajos ha escrito: *Los asalariados agrícolas y el sindicalismo en el campo mexicano* (coordinador), Juan Pablos, México, p. 236, 1986; *Los empresarios agrícolas y el Estado: Sinaloa, 1893-1984*, Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM, México, p. 271, 1990; *Globalización, deterioro ambiental y reorganización social en el campo*, H. C. de Grammont (coordinador), Juan Pablos/IISUNAM, México, p. 251, 1995; "Nuevos actores y formas de representación social en el campo", en Prud' Homme, J.F. (coordinador), *El impacto social de las políticas de ajuste en el campo mexicano*, Plaza y Valdés/ILET, México, pp. 105-167, 1995.

Héctor Tejera Gaona es licenciado en antropología social (ENAH), maestro en ciencias sociales (CIESAS) y candidato a doctor en antropología (UIA). A partir de 1980 colaboró como investigador en el desaparecido Centro de Investigaciones para la Integración Social y, posteriormente, en el Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH); primero, en el Museo Nacional de las Culturas, y después en la Dirección de Etnología y Antropología Social. En 1992 fue designado titular de la Coordinación Nacional de Investigación, ahora de Antropología, del INAH. Se ha desempeñado como director de proyectos de investigación y asesor en programas de desarrollo social en México y el extranjero; ha impartido cursos de licenciatura y posgrado en la ENAH, el Instituto José María Luis Mora, el CIESAS y la UAM, entre otras instituciones de educación superior.

LA SOCIEDAD RURAL MEXICANA FRENTE AL NUEVO MILENIO

Hubert C. de Grammont
Héctor Tejera Gaona
(Coordinadores generales)

VOL. I LA INSERCIÓN DE LA AGRICULTURA MEXICANA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

Sara María Lara Flores
y Michelle Chauvet
(Coordinadoras de volumen)

Diseño de portada: Plaza y Valdés S.A. de C.V.

Ilustración de portada: Georgina Portillo García

Primera edición: agosto de 1996

**LA INSERCIÓN DE LA AGRICULTURA MEXICANA
EN LA ECONOMÍA MUNDIAL**

© Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco

© Universidad Nacional Autónoma de México

© Instituto Nacional de Antropología e Historia

© Plaza y Valdés S.A. de C.V.

Derechos exclusivos de edición para todos los países de habla española. Prohibida la reproducción parcial o total por cualquier medio, sin autorización escrita de los editores.

Editado en México por Plaza y Valdés Editores
Manuel María Contreras No. 73, Col. San Rafael
México D.F. Tel. 705-00-30 C.P. 06470

ISBN: 968-856-427-3 Obra completa

ISBN: 968-856-435-4 Volumen I

HECHO EN MÉXICO

Esta primera edición es una coedición entre la UAM-Azcapotzalco, el Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, el INAH y la editorial Plaza y Valdés S.A. de C.V.

ÍNDICE

Introducción general	9
Introducción del volumen	
La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial	19
<i>Sara María Lara Flores, Michelle Chauvet</i>	
Globalización y localización: nuevos retos para la investigación rural	35
<i>Norman Long</i>	
Globalización y nueva ruralidad en América Latina: una agenda teórica y de investigación	75
<i>Luis Llambí</i>	
La modernización agropecuaria, forestal y pesquera: hacia una evaluación preliminar	99
<i>Julio F. Goicoechea</i>	

Reestructuración tecnológica y flexibilidad laboral en la agroindustria de exportación hortofrutícola de Sonora	117
<i>Sergio A. Sandoval Godoy,</i> <i>Beatriz O. Camarena Gómez,</i> <i>Jesús M. Robles Parra</i>	
Ante la globalización del tratado de libre comercio: el caso de los meloneros de Michoacán	141
<i>Lois Stanford</i>	
Del traspatio a la exportación: potencial para la protección campesina de frutas y hortalizas en México	167
<i>Robin R. Marsh,</i> <i>David Runsten</i>	
La competitividad internacional en el sector de las frutas y hortalizas: Principales tendencias en la década de los ochenta	213
<i>Silvia Piñones Vázquez,</i> <i>Miguel Ángel López Bracho</i>	
Los efectos de la apertura económica: el caso de la naranja mexicana	241
<i>Manuel Ángel Gómez Cruz,</i> <i>Rita Schwentesius Rinderman,</i> <i>Alberto Barrera González (colaborador)</i>	
El repunte maicero en tiempos de neoliberalismo	281
<i>Magda Fritscher Mundt</i>	
Las políticas neoliberales y la desaparición del "oro blanco" de nuestro país	303
<i>Flavia Echánove Huacuja</i>	

La industria avícola en Sonora. Un gigante con pies de barro <i>María del Carmen Hernández Moreno</i>	323
Los Altos de Jalisco: las paradojas de la apertura comercial entre los ganaderos de leche <i>María Guadalupe Rodríguez Gómez</i>	347
La porcicultura en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte <i>Rosario Pérez Espejo</i>	377
La crisis de la ganadería bovina de engorda <i>Michelle Chauvet</i>	409

INTRODUCCIÓN GENERAL

Hubert Carton de Grammont*

Héctor Tejera Gaona**

Esta serie de cuatro tomos es el resultado final del Seminario Internacional sobre Nuevos Procesos Rurales que se llevó a cabo del 30 de mayo al 3 de junio de 1994 en Taxco, Guerrero. La temática del congreso fue amplia, tratando de abarcar el conjunto de problemas y tendencias que despuntan en el campo en este fin de milenio. Esto nos llevó a rebasar la tradicional problemática sobre la cuestión agraria o campesina, para referirnos al medio rural y su nueva relación con la industria y el mundo urbano.

Hacia años que la comunidad científica que trabaja sobre la problemática social del campo mexicano no se había reunido en un encuentro de carácter nacional. Teníamos la impresión de que los estudios sociales del campo mexicano habían declinado a lo largo de la década de los ochenta y que no recibiríamos una respuesta tan entusiasta a la convocatoria que lanzamos. Por demás, esa convocatoria plantea mecanismos de selección de las ponencias por parte de un comité científico y tiempos perento-

* Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.

**Coordinación Nacional de Investigación, INAH, México.

rios para entregar trabajos que podían desanimar a muchos. Sin embargo, no fue así. Se recibieron 160 trabajos referidos a 21 estados de la república. Esto demuestra que, contrariamente a lo que muchos pensábamos, no ha habido un abandono de los estudios rurales en México. Esta impresión acaso se deba a un problema de dispersión y aislamiento institucional que sería importante resolver.

Teniendo en cuenta el carácter abierto de la convocatoria (se podían proponer temas no considerados en la temática inicial) y la excelente respuesta que tuvo, nos parece que el conjunto de esas ponencias puede darnos una idea del estado de la investigación sobre el mundo rural al finalizar el milenio. Si bien los artículos publicados ahora no representan más que una tercera parte de los trabajos presentados inicialmente (a causa del doble proceso de dictamen establecido), su contenido temático es el mismo. De manera que esta serie de cuatro volúmenes puede dar una idea de los problemas actualmente investigados en el campo mexicano.

Nos hicimos tres preguntas acerca de lo que se está investigando hoy: ¿cuáles son los temas que hoy en día nos interesan?, ¿qué regiones se investigan? y ¿qué temas se trabajan en cada región?

Respecto a los temas estudiados por los investigadores, constatamos lo siguiente: 25.8% se refieren al acceso a los recursos naturales y el desarrollo sustentable; 18.6% estudian los actores sociales 17.9% el tema de la pobreza de la población rural, 15% los cambios estructurales en el campo a raíz de la apertura comercial; 12.1% analizan los procesos políticos, 6.7% la nueva relación ciudad-campo.¹

¹ Los cálculos fueron elaborados por Ana Paula de Teresa y Sara María Lara Flores sobre la totalidad de los 160 trabajos recibidos para su presentación en el congreso.

De estos datos destaca que el tema que más repercusión tuvo fue el de los problemas sociales planteados por el aprovechamiento de los recursos naturales, tanto desde la perspectiva del desarrollo sustentable como con la del acceso a los recursos naturales. En cuanto a esta última problemática, no sólo preocupan los efectos de la legislación agraria sobre el aprovechamiento de los recursos naturales, sino también los efectos de las nuevas leyes de aguas y forestal.

En cuanto a los actores sociales, siguen prevaleciendo los estudios sobre los campesinos e indígenas, con 11.4% del total de las ponencias. Pero se nota que hay aún pocas investigaciones tanto sobre los grupos sociales más desheredados (mujeres, niños, asalariados agrícolas o avecindados), como sobre los más pudientes (el sector empresarial en el campo: grandes agricultores, agrocomerciantes, agroindustriales, etcétera).

Sin embargo, es interesante confirmar la preocupación por dos nuevos temas: la pobreza y la nueva relación ciudad-campo. La pobreza se ha convertido en un tema de gran importancia y ocupa el tercer lugar en el número de ponencias que hemos recibido. Hay sobre este tema un esfuerzo de reflexión teórica. Por otro lado, es notorio que los estudios se dirigen a entender las estrategias de sobrevivencia más que a analizar las políticas de combate a la pobreza que aplica el gobierno.

Aunque sea el tema menos estudiado, aparece el problema de la nueva relación campo-ciudad. También aquí hay un claro esfuerzo de teorización. Presentaron ponencias sobre la relación ciudad-campo colegas que se ubican en el terreno de la sociología urbana; ruralización de la ciudad y urbanización del campo son las dos caras de una misma moneda.

Acerca de las regiones estudiadas, tres conclusiones se imponen: a) la mayoría de los estudios, 56.5%, se refieren a regiones esencialmente campesinas del centro y sur del país: Nayarit, Jalisco, Michoacán, Morelos, Tlaxcala, Hidalgo, Pue-

bla, Guerrero, Oaxaca, Veracruz, Quintana Roo, Yucatán, Chiapas; b) en 29.3% de los casos se trata de estudios de carácter sectorial o nacional; c) solamente 14.3% de ellos se refieren al enorme espacio que representa el norte de la república.

¿No llegaron suficientes trabajos sobre esta región o existe un claro vacío en nuestras investigaciones? Creemos que este dato se vincula con otro que acabamos de dar: se estudia poco el sector empresarial como actor social en el campo. También es congruente con un tercer dato: los académicos de las universidades e instituciones nacionales, todos ubicados en el Distrito Federal, investigan en las regiones sur y centro del país. Muy pocos trabajan sobre el norte del territorio nacional. Hay que reconocer que casi todos los estudios realizados sobre esa región son de investigadores que pertenecen a las instituciones de los estados nortños.

Esto nos obliga a preguntarnos: ¿conocemos mejor el México indígena, de las comunidades, las sierras, los bosques y las selvas, que el México nortño de los desiertos, las sierras y los poderosos valles agrícolas? Tal parece que en el medio académico hay mayor preocupación —tal vez mayor atracción— por el México mesoamericano que por el México “bronco”.

La tercera pregunta también revela sesgos en la orientación de la investigación social en el campo. Los cambios estructurales se analizan en los ámbitos nacional o sectorial (47.6%). Se centran en la producción de exportación y se refieren esencialmente a los estados del norte por ser los de mayor desarrollo. En el congreso no se presentó ni una sola ponencia acerca de las repercusiones de estos cambios estructurales en las zonas campesinas del sur. Los análisis acerca de los efectos del TLC en la producción maicera se realizan a partir de estudios de alcance nacional, más que con estudios de caso, y no toman en cuenta la existencia de mercados diferenciados y sus dinámicas particulares. Existen, sí, pero son pocos los estudios concretos

que permiten medir con cierta precisión cuáles pueden ser los efectos de la competencia comercial en formas de producción que no responden directamente a la dinámica del mercado.

Por el contrario, si vemos el tema de los recursos naturales, comprobamos que casi la mitad de los estudios se realizan en los tres estados campesinos e indígenas del sur: Guerrero, Oaxaca y Chiapas. La pobreza también se analiza en esos mismos estados, como si no la hubiera en el norte del país.

Es notorio que, en las ponencias que nos llegaron, se estudian los actores sociales en regiones que podemos calificar de mediano desarrollo capitalista del occidente y norte del país, lo que seguramente se debe a que, hasta antes del estallido chiapaneco, son los productores comerciales los actores que en los últimos años reaccionaron con más fuerza a los cambios en la política económica. En el sur se concentra la investigación, por razones obvias, en los Altos de Chiapas.

Tenemos pocos estudios de caso de la relación ciudad-campo, pero éstos abarcan diferentes aspectos de esa realidad: la situación del ejido en las periferias de las grandes ciudades; la urbanización del campo por la introducción de actividades "urbanas" en poblados rurales (poco se estudian los aspectos culturales de esa urbanización); el asentamiento de poblaciones vinculadas a la actividad agrícola, en particular la hortofrutícola de exportación, en las periferias de las pequeñas ciudades de provincia. Existe ahí una problemática nueva a la cual debemos prestar mayor atención.

Entre las ponencias presentadas en Taxco y los artículos que conforman cada uno de los cuatro tomos que presentamos, hubo un intenso proceso de selección, discusión, maduración y reelaboración de los textos. Cabe destacar que cada uno de ellos es un aporte original a la problemática estudiada. Reordenamos los trabajos en cuatro grandes temas, cada uno de los cuales corresponde a un tomo.

En el primero presentamos el estudio de la inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial. En contra de la posición que sostiene que el futuro de las agriculturas nacionales está sobredeterminado por las políticas promovidas desde los organismos internacionales (Banco Mundial, FMI, etcétera), en este tomo se plantea que éste debe abordarse teniendo en cuenta las condiciones particulares de cada producto, región y tipo de productor. Se destaca que el concepto de globalización no debe entenderse como universal, determinista, homogeneizante, ni ser aplicado uniformemente en cualquier parte del mundo, sino que existen múltiples intermediaciones que resultan de la acción de los actores y que dan por resultado una variedad de situaciones particulares. En el volumen presentamos dos trabajos que analizan las posiciones existentes acerca de la globalización y sus efectos en la agricultura, otro que realiza un estudio global del proceso de modernización de la agricultura mexicana, y luego, trabajos que abordan las principales producciones del sector agropecuario: aquellas que, de acuerdo con el modelo económico gubernamental, deben ser competitivas (horticultura, fruticultura, ganadería de engorda, avicultura), y las que no tienen buenas perspectivas en el nuevo modelo económico nacional (algodón, granos básicos, porcicultura, ganadería lechera).

En el segundo tomo se analizan los problemas de la nueva ruralidad y de la pobreza, ambos estrechamente vinculados con la temática del tomo anterior porque conforman las dos facetas de una misma política. Frente al fracaso de las políticas de desarrollo que planteaban la incorporación de los campesinos a la producción capitalista, se aplicaron las políticas de ajuste que excluyen a los campesinos pobres del modelo productivo y los relegan al ámbito de la sobrevivencia o de la lucha contra la pobreza. En el mejor de los casos su papel en este nuevo modelo se reduce al de ser mano de obra barata y flexible; en el peor, el

ser simplemente población sobrante. Por eso el estudio de la nueva relación ciudad-campo es inseparable del estudio de la pobreza. No estamos frente a una situación coyuntural, un periodo de transición, sino frente a un nuevo modelo económico que se impone como ideología dominante. Entre otras, una de las ideas que se desprende a lo largo de los trabajos es la necesidad de analizar las dinámicas de reproducción de los pobres y no sólo medir el grado de pobreza en el cual se encuentran inmersos. Dinámicas que incluyen los procesos económicos de reproducción, pero también los procesos sociales, políticos y culturales. El primer trabajo nos da una visión de esos problemas en el caso de la Unión Europea. Los tres siguientes, desde distintas perspectivas, son proposiciones generales sobre la nueva relación ciudad-campo, el nuevo modelo económico y la pobreza. Los siguientes artículos son estudios de caso regionales o estudios sobre grupos sociales específicos.

En este tomo agregamos, como anexo, un documento elaborado por un grupo de políticos, dirigentes de organizaciones de productores e intelectuales franceses de diversas tendencias políticas, que propone una visión de lo que podría ser una nueva relación del sector agropecuario con el resto de la sociedad en el marco de la sustentabilidad y de la seguridad alimentaria. Los mismos autores advierten que los problemas planteados, si bien surgen de una reflexión sobre la situación de la Unión Europea, se insertan en el conjunto de la problemática mundial de la alimentación. Los grandes problemas del primer y tercer mundos: justicia social, pobreza, hambre, desarrollo sustentable, e incluso el respeto a las culturas nacionales, son indisolubles.

El tercer tomo se dedica a la temática del acceso a los recursos naturales y del desarrollo sustentable en el contexto de la nueva legislación. Se divide en dos partes. La primera analiza, a través de estudios tanto de carácter general como empíricos, los cambios que presenta el modelo neoliberal en cuanto al acceso de

los productores a los recursos naturales, particularmente la tierra y el agua y, en menor medida, a los diversos recursos productivos y de fomento. Dos de los artículos se refieren a la situación prevaleciente antes de las reformas realizadas en el sexenio pasado, los demás abordan la situación prevaleciente después de las ahora denominadas “reformas salinistas”.

La segunda parte del libro aborda la temática del desarrollo sustentable. Si bien “la sustentabilidad del desarrollo es un lugar común que ha pasado del lenguaje científico al discurso político”, su problemática tiene que ver, ni más ni menos, con el futuro del planeta y, en el ámbito nacional, con la sobrevivencia de la población rural pobre que no tiene posibilidades de insertarse en el marco del sistema de mercado neoliberal. Frente a este problema, y en vista de los fracasos de los grandes proyectos de desarrollo diseñados desde las esferas gubernamentales, se fortalece una nueva corriente de pensamiento que plantea la necesidad de crear un sistema productivo incluyente y participativo para lograr la creación de lo que podríamos llamar “una vía de desarrollo sustentable”. Dos trabajos presentan una reflexión de carácter general: uno sobre sustentabilidad, el otro sobre el papel de la biotecnología. Los demás corresponden a estudios de caso que formulan propuestas concretas que pueden servir de modelo o como punto de referencia.

En el cuarto y último tomo se reúnen algunos estudios de caso sobre el papel de los actores frente a la política gubernamental. En el volumen se reafirma el planteamiento hecho en el primero, que propone que los actores tienen la capacidad de moldear y darles una configuración regional a las macropolíticas. De ese libro se desprende un nuevo panorama de la situación social en el campo. Existe una amplia dispersión de los procesos de organización, los grandes frentes nacionales (o centrales) se ven desplazados por procesos locales de organización; por lo tanto, las demandas económicas y los procesos de negociación se pul-

verizan y se resuelven "caso por caso". Pero también surgen, con fuerza inaudita, nuevas demandas de corte político que pueden servir de punto de unidad nacional para volver a cohesionar el movimiento social, tanto en el campo como en la ciudad; la democracia, los derechos humanos, la justicia social entendida como la existencia de un Estado capaz de asegurar las necesidades básicas de alimentación, servicios y educación de la población. Por eso este tomo empieza también con dos trabajos de carácter general: el primero sobre democracia y desarrollo sustentable y el segundo sobre democracia y derechos humanos. Luego se exponen varios estudios de caso, en productos o regiones clave, que ejemplifican la diversidad de situaciones que encontramos a lo largo y ancho del país.

Finalmente, deseamos agradecer a las tres instituciones que patrocinaron el encuentro de Taxco y la publicación de esta serie: la Universidad Nacional Autónoma de México, a través de la Coordinación de Humanidades y del Instituto de Investigaciones Sociales; el Instituto Nacional de Antropología e Historia, a través de su Coordinación Nacional de Investigación; la Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Azcapotzalco, a través de su rectoría y de su Departamento de Sociología. Sin su apoyo este proyecto no habría sido posible.

INTRODUCCIÓN DEL VOLUMEN

LA INSERCIÓN DE LA AGRICULTURA MEXICANA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

*Sara María Lara Flores**

*Michelle Chauvet***

Varios autores coinciden en la necesidad de estudiar el papel actual de la agricultura mexicana, así como las características de la nueva ruralidad en el contexto general creado por el proceso de globalización, o de mundialización, de la economía. Este tema ha cobrado mayor relevancia en los estudios sobre el agro mexicano en la medida en que el proceso ha repercutido de manera importante sobre las actividades agrícolas y pecuarias del país.

No obstante, el concepto de globalización puede interpretarse de diversas maneras, y esto abre el debate acerca de una serie de preguntas: ¿cómo expresar con precisión la realidad contemporánea?, ¿se asiste a un fenómeno inédito o la globalización

* División de Posgrado, Escuela Nacional de Antropología e Historia, INAH, México.

** Departamento de Sociología, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, México.

constituye un nivel o una fase de la internacionalización del capital?, ¿afecta únicamente al ámbito económico o su influencia abarca también la política y la cultura? El uso frecuente de este vocablo por una amplia gama de personas de los medios de comunicación y hasta por los funcionarios, pasando por los académicos,¹ nos lleva a preguntarnos si en verdad se entiende lo mismo cuando se habla de globalización.

La polémica se ubica en una discusión más amplia sobre la crisis de paradigmas en las ciencias sociales, es decir, la dificultad epistemológica de dar cuenta de la realidad. Los cambios de la sociedad se están dando a un ritmo tan acelerado que dificultan su certero y oportuno análisis.

Aunque existe ya una amplia bibliografía sobre la globalización, la originalidad de los trabajos que aquí se incluyen radica en que permiten conocer el estado del asunto abordado y los efectos de este proceso en el ámbito sectorial de la agricultura nacional.

En los artículos de Llambí y de Long se hace una revisión crítica de la bibliografía internacional sobre el tema. Uno de los problemas que estos autores resaltan es el énfasis exagerado que se ha puesto en la aplicación universal y homogénea de la globalización, como si se tratara de un proceso unívoco en cualquier parte del mundo. Ambos investigadores insisten en la necesidad de resaltar los matices y las especificidades que adquieren las políticas globales cuando se refieren a los espacios regionales y locales. Por eso plantean la necesidad de saber cómo afecta la economía global a la nueva ruralidad en América Latina.

En efecto, las repercusiones de la globalización económica y la disputa por los mercados son tales que su surgimiento ha dado

¹ León Bendesky, "Economía regional en la era de la globalización", en *Comercio Exterior*, núm. 11, vol. 44, México, noviembre de 1994, pp. 982-989.

origen a visiones apocalípticas que otorgan a las empresas globales o "metaconsorcios" un poder exagerado, puesto que se mueven por todo el mundo como si no hubiese fronteras nacionales. De esta manera, se plantea que la acción de los Estados nacionales se limita hoy a crear las condiciones para su operación, mientras que las organizaciones supranacionales, como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial o el GATT, son las instancias que intentan reglamentar sus transacciones.²

Al mismo tiempo, se habla de una nueva geografía mundial, que rebasa la antigua relación Norte-Sur, toda vez que el "Norte" no representa ya a un grupo de países sino a un conjunto de capitales alineados en torno a una lógica globalizadora, en tanto que el "Sur" está compuesto por una masa de marginados del mercado de productos y del trabajo.³ Según esta tesis, los propios países avanzados tienen en su interior un "sur" (grupos de excluidos del sistema, desempleados y subempleados), a la vez que dentro de los llamados países subdesarrollados pueden encontrarse nichos que conforman un "norte" orientado hacia el exterior, del cual sólo se benefician unos cuantos poderosos.

En los mercados esta situación se manifiesta en varios fenómenos: una estructura restringida del consumo, a menudo limitada a las capas más altas de la población mundial, en tanto que se presenta un amplio escenario de recesión generado por la incapacidad de gran parte de la población mundial para adquirir los bienes necesarios para su sobrevivencia; la gran volatilidad de éstos, ya que se presentan cambios muy rápidos en los gustos y preferencias de los consumidores; y por ser cada vez más selectiva e incluso suntuaria, ya que las exigencias en la calidad de los productos y en su presentación son cada vez mayores.

² Véase varios artículos compilados en *Les frontières de l'économie globale*, en *Manière de Voir* núm. 18, *Le Monde Diplomatique*, mayo de 1993.

³ *Idem*.

Este cambio en la estructura de consumo en el ámbito mundial ha dado paso a un cambio en la estructura de la producción porque las empresas buscan penetrar con rapidez en esos nichos selectos, cambiantes y diversificados del mercado, por lo que se genera un clima de fuerte competencia entre ellas. Algunas teorías identifican esa situación con un nuevo paradigma tecnológico,⁴ y una nueva estructura de la sociedad, llamada "posfordista".

El artículo de Luis Llambí presenta las teorías que se han desarrollado en el marco de la economía política y de la sociología agrícola o de la alimentación en torno de la globalización y de la flexibilidad productiva. Este trabajo, así como el de Norman Long, desarrollan ambos conceptos, pero hacen hincapié en el peligro que representa la excesiva simplificación de las concepciones que otorgan a la globalización un absoluto poder homogeneizante, unilineal y determinista "que no deja lugar a entender cómo las reestructuraciones geoeconómicas y los reacomodos geopolíticos asumen sus propias peculiaridades en cada país o localidad del planeta" (Llambí). De la misma manera, otros autores plantean que la flexibilidad productiva no representa un modelo de producción homogéneo o universal que implique una ruptura con el modelo anterior, caracterizado por los sistemas fordistas o artesanales. Más bien se trata de un ensamble de formas productivas que se presentan de manera paralela o simultánea, "en mancha de leopardo",⁵ tanto a nivel micro, de empresas, como en el conjunto de la sociedad, dando lugar a la llamada sociedad posfordista.

⁴ G. Dosi, "Technological paradigms and technical trajectories", *Research Policy*, núm. 3, vol. 11, junio de 1982. Citado por Enrique de la Garza en *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*, UAM-I/JUNAM, 1993.

⁵ Juan José Castillo hace un análisis al respecto en "¿De qué postfordismo me hablas? Más sobre reorganización productiva y organización del trabajo", en *Sociología del Trabajo*, núm. 21, primavera de 1994, Madrid.

En su artículo Norman Long analiza el concepto de globalización y su pertinencia en relación con otras nociones, como la de internacionalización. Esta última "evoca la idea de relaciones 'inter nación-Estado' y sugiere que las partes constitutivas están compuestas de naciones-Estado". También analiza los términos de "centro-periferia" y "metrópoli-satélites" que dan la idea de un orden mundial emergente e implican asimetrías simples, cuando lo que se encuentra en la realidad es una situación mundial compleja y cambiante. Por eso, para este autor el concepto de globalización es el más preciso porque permite dar cuenta de los flujos que implican, en el ámbito planetario, movimientos de personas, de capitales, de tecnologías y de información, mediante operaciones complicadas.

Este concepto, que en expresión francesa se conoce como "mundialización", plantea una estrecha interdependencia de las diferentes regiones del mundo y las distintas facetas de la realidad social. A la vez, provoca reacciones en diversos niveles: locales, regionales y nacionales. Por esta razón, Long sugiere hablar también de "localización", concepto que permite enfatizar "las maneras en que se encarna el desarrollo agrario en escenarios locales"; o de "relocalización", para dar cuenta del proceso de reinención o creación de nuevas formas sociales que surgen como parte del proceso de globalización.

Los demás artículos del presente libro ejemplifican cómo se concreta en el campo mexicano este proceso de globalización/localización, porque permiten comprender cómo "se encarna" el proceso de globalización en el ámbito nacional. Se analizan los lineamientos generales de las políticas agropecuarias que surgen como resultado del modelo neoliberal. Se estudian asimismo los efectos particulares de esta política en el nivel sectorial, en productos clave como en los casos del maíz, que fue la base de la autosuficiencia alimentaria; del algodón, que fue un producto de vanguardia internacional en décadas pasa-

das; de nuevos productos hortofrutícolas de exportación con los que ahora se intenta competir en el mercado mundial, como el melón y la naranja; de la producción avícola, porcícola y lechera, así como el repunte de la exportación de becerros. A la vez, se estudian las nuevas formas productivas mediante las cuales los distintos actores rurales hacen frente a estas políticas que han abierto abruptamente las fronteras nacionales y han introducido una serie de cambios drásticos en el sector agropecuario, con lo que se ha afectado muy seriamente la rentabilidad de los productores nacionales.

Algo que se cuestiona en la mayoría de los trabajos es la noción de *competitividad* que fundamenta la nueva política agropecuaria y se inscribe en el marco de la globalización como un factor clave para la inserción en el mercado mundial. Del conjunto de los trabajos resalta el hecho de que la nueva división internacional del trabajo nos coloca en situación de desigualdad como proveedores de productos agrícolas y ganaderos no tradicionales, compitiendo con los propios países desarrollados, y a la vez nos convierte en importadores netos de granos, base del consumo popular, que son producidos por las grandes potencias cerealeras.

Magda Fritscher analiza la política agropecuaria aplicada a partir de 1988, con la eliminación de la protección comercial (TLC), la reducción de los subsidios, la privatización de los aparatos estatales que fabricaban insumos como Fertimex y Pronase, o la restricción de las actividades de Conasupo y Agroasemex, la transformación de "las metas de fomento en metas comerciales (agua, electricidad, infraestructura y crédito)", y la eliminación de los precios de garantía de los bienes agrícolas, a excepción del maíz y del frijol. La autora muestra cómo, con base en esta política, se ha retirado el apoyo a cultivos tradicionales, como los granos básicos y forrajeros, que ocupan más de 68% de la superficie cosechada. Esos productos, que en el

pasado gozaron de subsidios para lograr la autosuficiencia alimentaria, ahora son considerados improductivos por carecer de competitividad en el mercado internacional, sin reparar en que las grandes potencias siguen manteniendo políticas de estímulos hacia sus productores agropecuarios. También se ha dejado de subsidiar otros productos que en décadas pasadas cumplieron un importante papel en el crecimiento industrial, como es el caso de la caña de azúcar, el tabaco, el henequén o el algodón. Flavia Echánove analiza por qué el algodón, considerado antaño "el oro blanco", casi desapareció del patrón de cultivos durante el ciclo agrícola 1992-1993.

Por otro lado, el abandono de la función reguladora del Estado para el acceso a los recursos naturales, con la modificación al artículo 27 constitucional y sus nuevas leyes reglamentarias, transforma en simples mercancías la tierra, el agua y los bosques, dejándolos a la fuerza "reguladora" del mercado. Este tema, de suma importancia, se aborda en el tomo III de esta serie.

El trabajo de Julio Goicoechea señala la incoherencia a la que se ha llegado aplicando estas medidas, resultado de las recetas neoliberales, que siguen al pie de la letra los dictados del "evangelio de la competitividad" (Decornoy, J., 1993). Analiza cómo la privatización de las empresas paraestatales se ha hecho antes de probar si realmente eran ineficientes. Como si por principio el sector privado fuera eficiente, y como si "ninguna actividad productiva debiera sustraerse de los fines y parámetros de la lucratividad". Según muestra el autor, esta política, lejos de haber permitido un crecimiento del sector agropecuario y forestal, se traduce en un estancamiento que no ha podido superar la crisis de la década de los ochenta. Situación que nos conduce a pensar que presenciamos una "segunda década perdida". El resultado ha sido la caída de la rentabilidad y la descapitalización del sector agropecuario. El costo social también ha sido considerable, con el deterioro de la calidad de vida

de la población rural, la profundización de la pobreza y el crecimiento de las migraciones.

Fritscher plantea que esta política suele impulsar la producción de cultivos de exportación no tradicionales, como las hortalizas y las frutas, supuestamente porque en el marco de las ventajas comparativas “prometen incrementos en ingresos al país por concepto de divisas”. No obstante, de acuerdo con la metodología que presentan Silvia Piñones y Miguel Ángel López Bracho respecto a los elementos que permiten que se genere una *ventaja competitiva*; se puede deducir que estos productos, aun si se encuentran “bien posicionados en el mercado”, están lejos de constituir la solución para el campo mexicano.

Según estos autores, una ventaja competitiva se crea al ofrecer un producto o un servicio cuando no existe la oferta de otros proveedores, o bien, cuando se puede ofrecer con un precio comparable al de los competidores pero logrando que los costos sean inferiores a los alcanzados por los demás productores; también puede lograrse generando productos diferenciados, que hagan que el comprador esté dispuesto a adquirirlos a un precio que compense los costos correspondientes. Justamente en el caso de frutas y hortalizas nuestra competencia se establece en condiciones de desigualdad con los principales países exportadores (los Estados Unidos, España, Italia, Francia o los Países Bajos), quienes nos llevan amplia ventaja en el mercado internacional desde los años setenta. De esta manera, nuestra competitividad no puede basarse en la existencia de una oferta restringida, ya que estos países abastecen en buena medida el mercado mundial, excepto durante la temporada de invierno, cuando el clima nos abre la posibilidad de colocar mejor nuestros productos. Mucho menos podemos basar estas ventajas en una mayor capacidad tecnológica, ni en una mejor infraestructura para producir y comercializar con costos más bajos que los de nuestros competidores, ya que el rezago tecnológico de los

agricultores nacionales es grande. Por esta razón, nuestra competitividad en la producción de estos bienes suele descansar en el uso de mano de obra barata y flexible, a menudo integrada por mujeres, niños e indígenas (Lara, S., 1992).

En el caso de la naranja, analizado por Manuel Ángel Gómez Cruz y Rita Schwentesius, se muestran las dificultades que tiene México para ser competitivo frente a Brasil y los propios Estados Unidos en la exportación de naranja fresca o en jugo. Brasil ha logrado colocarse como el principal exportador mundial de este producto porque sus plantaciones de cítricos alcanzan actualmente 850 000 hectáreas, con lo cual se convierte en la región productora más grande del mundo. La mayoría de las explotaciones tienen entre 75 y 350 hectáreas, las más grandes de las cuales se encuentran integradas a la industria del jugo, del transporte y la comercialización mundial. Además, la producción en este país se caracteriza por un alto nivel de mecanización y uso de insumos.

Por su parte, la producción norteamericana de naranja fresca y en jugo se concentra en Florida, cuya superficie asciende a 197 977 hectáreas, y las plantaciones, que en su mayoría pertenecen a empresas transnacionales, tienen una superficie promedio de 400 hectáreas, con tecnología de punta y el 90% de tierras irrigadas. Gracias a ello logran una productividad de casi el doble de la brasileña y cuatro veces mayor que la nuestra.

En el caso de México, a pesar de que el monto de la superficie destinada a este cultivo es mayor que en los Estados Unidos (285 000 hectáreas), las dificultades para competir en este mercado se deben ante todo a la falta de tecnología. A la fecha no sólo no hay mejoras a este respecto, sino que existe una tendencia a la "desmodernización" según los autores mencionados, ya que, por falta de apoyo del Estado, los productores han dejado de usar fertilizantes; únicamente 10% de las plantaciones tienen riego y no se ha tecnificado el cultivo ni la cosecha. Aunque

en el esquema del actual Tratado de Libre Comercio se espera que en el futuro lograremos incrementar considerablemente nuestras exportaciones, para cuando lo hagamos ya los Estados Unidos se habrán convertido en una potencia mundial exportadora que seguramente inundará nuestro propio mercado.

A los problemas de tecnología y modernización que se enfrentan los productores para lograr la competitividad se agregan ahora aquellos que resultan de la falta de apoyo, por parte del Estado, para obtener créditos accesibles, insumos y asesoría técnica, entre otras cosas. Pero lo más importante se refiere a los problemas de comercialización, un problema que se agudiza a medida que las empresas agroalimentarias han comenzado a invertir, más que en la producción, en la distribución y venta de productos.

El caso del melón, tratado en este libro por Lois Stanford, permite conocer las consecuencias negativas que ha traído para los meloneros de Michoacán la apertura comercial y el retiro del Estado de diversas funciones que antes cumplía. Stanford señala la importancia que había tenido el Estado en Michoacán, ya que el crédito otorgado por Banrural permitía anteriormente a las asociaciones de aquel estado "comprar sus propias emparadoras y negociar contratos ventajosos con compradores extranjeros". Aunque este apoyo había creado dependencia hacia el Estado, al retirarse éste quedaron en manos de las empresas norteamericanas con las cuales establecieron contratos de asociación. Estas empresas les otorgan financiamiento y asesoría, se encargan de la comercialización, pero fijan las condiciones del contrato. De esa manera, fomentan la sobreproducción para presionar a la baja los precios de compra, y deniegan el crédito comprometido para la producción cuando así les conviene.

Según Stanford, la mayor dificultad de los meloneros radica en el acceso al mercado internacional y el desconocimiento de sus reglas de funcionamiento. El papel que durante décadas

desempeñaron las asociaciones locales de la Confederación Nacional de Productores de Hortalizas como intermediarios económicos o *brookers*, estableciendo un control monopsónico sobre este comercio así como un control político de los agricultores, originó que éstos nunca adquirieran experiencia ni se capacitaran para intervenir activamente en una economía de mercado.

Robin Marsh y David Runsten, por su parte, presentan tres casos similares a los de los meloneros, de asociaciones de ejidatarios con empresas que comercializan o procesan frutas y hortalizas en distintas regiones del país. En los tres casos plantean que los problemas más importantes residen en la comercialización y la falta de información sobre oportunidades de mercado, controlado por los corredores o intermediarios.

Cabe señalar que las empresas que se han asociado con los ejidatarios y pequeños propietarios para producir estos cultivos no tradicionales buscan la máxima flexibilidad en sus operaciones para lograr competitividad. Esto explica su lógica de operación en México, ya que si bien formalmente aparecen como asociaciones entre capital nacional y extranjero, de hecho se trata de "agromaquilas". Es decir, una forma de operación del capital transnacional que permite descentralizar hacia nuestro país ciertas fases de los procesos de producción. De esta manera, las empresas aportan capital, tecnología, asesoría en técnicas de proceso y de administración y una estrategia corporativa de comercialización, mientras el socio nacional proporciona la tierra y lo concerniente a contratación y manejo de personal.

Este fenómeno es ilustrado ampliamente por Sergio Sandoval *et al.* mediante el estudio de varios casos en el estado de Sonora. Su ensayo permite saber cómo operan las agroindustrias "globales" o "reconvertidas" para lograr competitividad en el mercado mundial. Los autores mencionan cómo las diferencias salariales entre México y los Estados Unidos se convierten en

una ventaja comparativa. Pero —lo que resulta tan importante como aquello— encuentran asimismo formas flexibles de gestión del personal que permiten contar con una mano de obra capaz de pasar por todas las fases de la cadena productiva, desempeñando tareas con características diversas en secuencias discontinuas.⁶

En cuanto a la ganadería, siguiendo los planteamientos de Long y Llambí, se ejemplifica cómo la negociación del TLC tuvo efectos diferenciados según la situación de cada sector y región, y de acuerdo con su capacidad organizativa. A pesar de considerar muy estrecho el margen de maniobra de la ganadería mexicana frente a la estadounidense, los avicultores lograron obtener condiciones favorables de desgravación arancelaria, aun cuando la apertura comercial provocó cambios en los patrones productivos de la avicultura.

En su trabajo, María del Carmen Hernández da cuenta de la evolución de la avicultura sonorenses que en los setenta y mediados de los ochenta destacó como la primera en la producción de huevo, cría de pollo para engorda y producción de carne de pollo y pavo, aunque para los noventa se sostiene en este renglón sólo con la producción de huevo para plato. Evalúa la repercusión de las importaciones de productos avícolas en función de las tendencias productivas locales y presenta un amplio estudio sobre la evolución de la producción avícola, considerada como la proteína "popular", junto con la leche, frente a otros productos de origen animal que resultan inaccesibles para la canasta básica alimentaria, como son la carne de res y de cerdo.

La producción de leche en la región de los Altos de Jalisco se aborda desde un enfoque antropológico en el trabajo de María Guadalupe Rodríguez. La zona de estudio se caracteriza por su

⁶ Sara Ma. Lara F., "Efectos de la flexibilidad en el mercado de trabajo rural", en *Trabajo*, núm. 9, CAT/JUAM I, México, 1993.

impuesta "vocación lechera" que desembocó en el arraigo de la producción desde la década de los cincuenta. La tradición, desde entonces establecida, entró en un acelerado proceso de "modernización neoliberal" que la autora analiza críticamente. No sólo presenta la situación económica de los productores, sino que abunda sobre la relación política e incluso cultural que se ha establecido en la región entre los lecheros y los representantes gubernamentales, así como las fricciones y conflictos que provocó este proceso de cambio.

La producción de cárnicos en México se vio afectada por las políticas de ajuste y reestructuración puestas en práctica desde 1982, pero más severamente por la apertura comercial. Las ganaderías intensivas productoras de carne de cerdo y las engordas en corral de bovinos enfrentaron el retiro de subsidios a la producción de granos, el encarecimiento de sus insumos por la devaluación y la apertura comercial. Rosario Pérez Espejo muestra los efectos de estas políticas y las estrategias que los porcicultores han adoptado con el fin de permanecer en la actividad. La gran debilidad del sector porcícola al iniciarse las negociaciones del TLC, al igual que el sector ganadero en su conjunto, fue que a raíz de la entrada de México al GATT se habían cancelado los permisos previos y retirado los aranceles a la mayoría de los productos pecuarios. Por otro lado, si bien se consultó formalmente a las organizaciones ganaderas para negociar el tratado, la estructura corporativizada autoritaria, corrupta y anquilosada no permitió la participación real de los productores, de modo que el proceso de consulta se concentró en la directiva de la Confederación Nacional Ganadera. Por ahora el sector busca la asociación entre productores nacionales y grandes consorcios norteamericanos mediante el financiamiento, la tecnología y el acceso a los mercados. Al igual que en la hortofruticultura, se da aquí un proceso de "agromaquila" controlado por las agroindustrias norteamericanas.

La suerte de la producción de carne de res, como señala Michelle Chauvet, no es distinta. El modelo extensivo que había permitido a los ganaderos engordadores sostenerse en una actividad lucrativa y poco riesgosa se acerca a su fin. Con la importación de ganado en pie para sacrificio y de carne en cortes directos para el consumo, la competencia internacional se les enfrenta en su propio terreno, el cual por décadas había sido protegido.

Todos estos artículos analizan las formas locales de operación del capital global, y con ello ejemplifican cómo el proceso de globalización tiene un sinnúmero de formas de expresión y múltiples matices que se concretan en distintos niveles. Es decir, adquieren distintos significados en relación con las condiciones locales específicas, como lo plantea Long. Esto supone que se expresan de modo particular en cada región, en cada país, en cada sector de actividad o rama productiva, provocando reacciones y estrategias distintas de los actores locales, como podemos vislumbrarlo en varios de los artículos del presente volumen.

También podemos entender que las formas de operación que genera la globalización desplazan sectores y regiones, y en este sentido el proceso se convierte en un fenómeno de exclusión que entraña una serie de conflictos. El ejemplo de los meloneros de Michoacán y de los horticultores de diversas regiones del país, estudiados por Stanford, Marsh y Runsten, finalmente constituyen ejemplos de grupos que luchan en distintas formas para no ser expulsados, no sólo del mercado, sino de un sistema que fomenta la competitividad a ultranza.

En una economía abierta hacia un mercado en el cual fluyen capitales e inversiones y se realizan intercambios comerciales y financieros de un lado a otro, sin importar las fronteras nacionales, la competitividad se convierte casi en una "moral", a pesar de los conflictos que ella entraña porque enfrenta de ma-

verizan y se resuelven "caso por caso". Pero también surgen, con fuerza inaudita, nuevas demandas de corte político que pueden servir de punto de unidad nacional para volver a cohesionar el movimiento social, tanto en el campo como en la ciudad; la democracia, los derechos humanos, la justicia social entendida como la existencia de un Estado capaz de asegurar las necesidades básicas de alimentación, servicios y educación de la población. Por eso este tomo empieza también con dos trabajos de carácter general: el primero sobre democracia y desarrollo sustentable y el segundo sobre democracia y derechos humanos. Luego se exponen varios estudios de caso, en productos o regiones clave, que ejemplifican la diversidad de situaciones que encontramos a lo largo y ancho del país.

Finalmente, deseamos agradecer a las tres instituciones que patrocinaron el encuentro de Taxco y la publicación de esta serie: la Universidad Nacional Autónoma de México, a través de la Coordinación de Humanidades y del Instituto de Investigaciones Sociales; el Instituto Nacional de Antropología e Historia, a través de su Coordinación Nacional de Investigación; la Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Azcapotzalco, a través de su rectoría y de su Departamento de Sociología. Sin su apoyo este proyecto no habría sido posible.

INTRODUCCIÓN DEL VOLUMEN

LA INSERCIÓN DE LA AGRICULTURA MEXICANA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

*Sara María Lara Flores**

*Michelle Chauvet***

Varios autores coinciden en la necesidad de estudiar el papel actual de la agricultura mexicana, así como las características de la nueva ruralidad en el contexto general creado por el proceso de globalización, o de mundialización, de la economía. Este tema ha cobrado mayor relevancia en los estudios sobre el agro mexicano en la medida en que el proceso ha repercutido de manera importante sobre las actividades agrícolas y pecuarias del país.

No obstante, el concepto de globalización puede interpretarse de diversas maneras, y esto abre el debate acerca de una serie de preguntas: ¿cómo expresar con precisión la realidad contemporánea?, ¿se asiste a un fenómeno inédito o la globalización

* División de Posgrado, Escuela Nacional de Antropología e Historia, INAH, México.

** Departamento de Sociología, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, México.

constituye un nivel o una fase de la internacionalización del capital?, ¿afecta únicamente al ámbito económico o su influencia abarca también la política y la cultura? El uso frecuente de este vocablo por una amplia gama de personas de los medios de comunicación y hasta por los funcionarios, pasando por los académicos,¹ nos lleva a preguntarnos si en verdad se entiende lo mismo cuando se habla de globalización.

La polémica se ubica en una discusión más amplia sobre la crisis de paradigmas en las ciencias sociales, es decir, la dificultad epistemológica de dar cuenta de la realidad. Los cambios de la sociedad se están dando a un ritmo tan acelerado que dificultan su certero y oportuno análisis.

Aunque existe ya una amplia bibliografía sobre la globalización, la originalidad de los trabajos que aquí se incluyen radica en que permiten conocer el estado del asunto abordado y los efectos de este proceso en el ámbito sectorial de la agricultura nacional.

En los artículos de Llambí y de Long se hace una revisión crítica de la bibliografía internacional sobre el tema. Uno de los problemas que estos autores resaltan es el énfasis exagerado que se ha puesto en la aplicación universal y homogénea de la globalización, como si se tratara de un proceso unívoco en cualquier parte del mundo. Ambos investigadores insisten en la necesidad de resaltar los matices y las especificidades que adquieren las políticas globales cuando se refieren a los espacios regionales y locales. Por eso plantean la necesidad de saber cómo afecta la economía global a la nueva ruralidad en América Latina.

En efecto, las repercusiones de la globalización económica y la disputa por los mercados son tales que su surgimiento ha dado

¹ León Bendesky, "Economía regional en la era de la globalización", en *Comercio Exterior*, núm. 11, vol. 44, México, noviembre de 1994, pp. 982-989.

origen a visiones apocalípticas que otorgan a las empresas globales o "metaconsorcios" un poder exagerado, puesto que se mueven por todo el mundo como si no hubiese fronteras nacionales. De esta manera, se plantea que la acción de los Estados nacionales se limita hoy a crear las condiciones para su operación, mientras que las organizaciones supranacionales, como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial o el GATT, son las instancias que intentan reglamentar sus transacciones.²

Al mismo tiempo, se habla de una nueva geografía mundial, que rebasa la antigua relación Norte-Sur, toda vez que el "Norte" no representa ya a un grupo de países sino a un conjunto de capitales alineados en torno a una lógica globalizadora, en tanto que el "Sur" está compuesto por una masa de marginados del mercado de productos y del trabajo.³ Según esta tesis, los propios países avanzados tienen en su interior un "sur" (grupos de excluidos del sistema, desempleados y subempleados), a la vez que dentro de los llamados países subdesarrollados pueden encontrarse nichos que conforman un "norte" orientado hacia el exterior, del cual sólo se benefician unos cuantos poderosos.

En los mercados esta situación se manifiesta en varios fenómenos: una estructura restringida del consumo, a menudo limitada a las capas más altas de la población mundial, en tanto que se presenta un amplio escenario de recesión generado por la incapacidad de gran parte de la población mundial para adquirir los bienes necesarios para su sobrevivencia; la gran volatilidad de éstos, ya que se presentan cambios muy rápidos en los gustos y preferencias de los consumidores; y por ser cada vez más selectiva e incluso suntuaria, ya que las exigencias en la calidad de los productos y en su presentación son cada vez mayores.

² Véase varios artículos compilados en *Les frontières de l'économie globale*, en *Manière de Voir* núm. 18, *Le Monde Diplomatique*, mayo de 1993.

³ *Idem*.

Este cambio en la estructura de consumo en el ámbito mundial ha dado paso a un cambio en la estructura de la producción porque las empresas buscan penetrar con rapidez en esos nichos selectos, cambiantes y diversificados del mercado, por lo que se genera un clima de fuerte competencia entre ellas. Algunas teorías identifican esa situación con un nuevo paradigma tecnológico,⁴ y una nueva estructura de la sociedad, llamada "posfordista".

El artículo de Luis Llambí presenta las teorías que se han desarrollado en el marco de la economía política y de la sociología agrícola o de la alimentación en torno de la globalización y de la flexibilidad productiva. Este trabajo, así como el de Norman Long, desarrollan ambos conceptos, pero hacen hincapié en el peligro que representa la excesiva simplificación de las concepciones que otorgan a la globalización un absoluto poder homogeneizante, unilineal y determinista "que no deja lugar a entender cómo las reestructuraciones geoeconómicas y los reacomodos geopolíticos asumen sus propias peculiaridades en cada país o localidad del planeta" (Llambí). De la misma manera, otros autores plantean que la flexibilidad productiva no representa un modelo de producción homogéneo o universal que implique una ruptura con el modelo anterior, caracterizado por los sistemas fordistas o artesanales. Más bien se trata de un ensamble de formas productivas que se presentan de manera paralela o simultánea, "en mancha de leopardo",⁵ tanto a nivel micro, de empresas, como en el conjunto de la sociedad, dando lugar a la llamada sociedad posfordista.

⁴ G. Dosi, "Technological paradigms and technical trajectories", *Research Policy*, núm. 3, vol. 11, junio de 1982. Citado por Enrique de la Garza en *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*, UAM-UNAM, 1993.

⁵ Juan José Castillo hace un análisis al respecto en "¿De qué postfordismo me hablas? Más sobre reorganización productiva y organización del trabajo", en *Sociología del Trabajo*, núm. 21, primavera de 1994, Madrid.

En su artículo Norman Long analiza el concepto de globalización y su pertinencia en relación con otras nociones, como la de internacionalización. Esta última "evoca la idea de relaciones 'inter nación-Estado' y sugiere que las partes constitutivas están compuestas de naciones-Estado". También analiza los términos de "centro-periferia" y "metrópoli-satélites" que dan la idea de un orden mundial emergente e implican asimetrías simples, cuando lo que se encuentra en la realidad es una situación mundial compleja y cambiante. Por eso, para este autor el concepto de globalización es el más preciso porque permite dar cuenta de los flujos que implican, en el ámbito planetario, movimientos de personas, de capitales, de tecnologías y de información, mediante operaciones complicadas.

Este concepto, que en expresión francesa se conoce como "mundialización", plantea una estrecha interdependencia de las diferentes regiones del mundo y las distintas facetas de la realidad social. A la vez, provoca reacciones en diversos niveles: locales, regionales y nacionales. Por esta razón, Long sugiere hablar también de "localización", concepto que permite enfatizar "las maneras en que se encarna el desarrollo agrario en escenarios locales"; o de "relocalización", para dar cuenta del proceso de reinención o creación de nuevas formas sociales que surgen como parte del proceso de globalización.

Los demás artículos del presente libro ejemplifican cómo se concreta en el campo mexicano este proceso de globalización/localización, porque permiten comprender cómo "se encarna" el proceso de globalización en el ámbito nacional. Se analizan los lineamientos generales de las políticas agropecuarias que surgen como resultado del modelo neoliberal. Se estudian asimismo los efectos particulares de esta política en el nivel sectorial, en productos clave como en los casos del maíz, que fue la base de la autosuficiencia alimentaria; del algodón, que fue un producto de vanguardia internacional en décadas pasa-

das; de nuevos productos hortofrutícolas de exportación con los que ahora se intenta competir en el mercado mundial, como el melón y la naranja; de la producción avícola, porcícola y lechera, así como el repunte de la exportación de becerros. A la vez, se estudian las nuevas formas productivas mediante las cuales los distintos actores rurales hacen frente a estas políticas que han abierto abruptamente las fronteras nacionales y han introducido una serie de cambios drásticos en el sector agropecuario, con lo que se ha afectado muy seriamente la rentabilidad de los productores nacionales.

Algo que se cuestiona en la mayoría de los trabajos es la noción de *competitividad* que fundamenta la nueva política agropecuaria y se inscribe en el marco de la globalización como un factor clave para la inserción en el mercado mundial. Del conjunto de los trabajos resalta el hecho de que la nueva división internacional del trabajo nos coloca en situación de desigualdad como proveedores de productos agrícolas y ganaderos no tradicionales, compitiendo con los propios países desarrollados, y a la vez nos convierte en importadores netos de granos, base del consumo popular, que son producidos por las grandes potencias cerealeras.

Magda Fritscher analiza la política agropecuaria aplicada a partir de 1988, con la eliminación de la protección comercial (TLC), la reducción de los subsidios, la privatización de los aparatos estatales que fabricaban insumos como Fertimex y Pronase, o la restricción de las actividades de Conasupo y Agrosemex, la transformación de "las metas de fomento en metas comerciales (agua, electricidad, infraestructura y crédito)", y la eliminación de los precios de garantía de los bienes agrícolas, a excepción del maíz y del frijol. La autora muestra cómo, con base en esta política, se ha retirado el apoyo a cultivos tradicionales, como los granos básicos y forrajeros, que ocupan más de 68% de la superficie cosechada. Esos productos, que en el

pasado gozaron de subsidios para lograr la autosuficiencia alimentaria, ahora son considerados improductivos por carecer de competitividad en el mercado internacional, sin reparar en que las grandes potencias siguen manteniendo políticas de estímulos hacia sus productores agropecuarios. También se ha dejado de subsidiar otros productos que en décadas pasadas cumplieron un importante papel en el crecimiento industrial, como es el caso de la caña de azúcar, el tabaco, el henequén o el algodón. Flavia Echánove analiza por qué el algodón, considerado antaño "el oro blanco", casi desapareció del patrón de cultivos durante el ciclo agrícola 1992-1993.

Por otro lado, el abandono de la función reguladora del Estado para el acceso a los recursos naturales, con la modificación al artículo 27 constitucional y sus nuevas leyes reglamentarias, transforma en simples mercancías la tierra, el agua y los bosques, dejándolos a la fuerza "reguladora" del mercado. Este tema, de suma importancia, se aborda en el tomo III de esta serie.

El trabajo de Julio Goicoechea señala la incoherencia a la que se ha llegado aplicando estas medidas, resultado de las recetas neoliberales, que siguen al pie de la letra los dictados del "evangelio de la competitividad" (Decornoy, J., 1993). Analiza cómo la privatización de las empresas paraestatales se ha hecho antes de probar si realmente eran ineficientes. Como si por principio el sector privado fuera eficiente, y como si "ninguna actividad productiva debiera sustraerse de los fines y parámetros de la lucratividad". Según muestra el autor, esta política, lejos de haber permitido un crecimiento del sector agropecuario y forestal, se traduce en un estancamiento que no ha podido superar la crisis de la década de los ochenta. Situación que nos conduce a pensar que presenciamos una "segunda década perdida". El resultado ha sido la caída de la rentabilidad y la descapitalización del sector agropecuario. El costo social también ha sido considerable, con el deterioro de la calidad de vida

de la población rural, la profundización de la pobreza y el crecimiento de las migraciones.

Fritscher plantea que esta política suele impulsar la producción de cultivos de exportación no tradicionales, como las hortalizas y las frutas, supuestamente porque en el marco de las ventajas comparativas "prometen incrementos en ingresos al país por concepto de divisas". No obstante, de acuerdo con la metodología que presentan Silvia Piñones y Miguel Ángel López Bracho respecto a los elementos que permiten que se genere una *ventaja competitiva*; se puede deducir que estos productos, aun si se encuentran "bien posicionados en el mercado", están lejos de constituir la solución para el campo mexicano.

Según estos autores, una ventaja competitiva se crea al ofrecer un producto o un servicio cuando no existe la oferta de otros proveedores, o bien, cuando se puede ofrecer con un precio comparable al de los competidores pero logrando que los costos sean inferiores a los alcanzados por los demás productores; también puede lograrse generando productos diferenciados, que hagan que el comprador esté dispuesto a adquirirlos a un precio que compense los costos correspondientes. Justamente en el caso de frutas y hortalizas nuestra competencia se establece en condiciones de desigualdad con los principales países exportadores (los Estados Unidos, España, Italia, Francia o los Países Bajos), quienes nos llevan amplia ventaja en el mercado internacional desde los años setenta. De esta manera, nuestra competitividad no puede basarse en la existencia de una oferta restringida, ya que estos países abastecen en buena medida el mercado mundial, excepto durante la temporada de invierno, cuando el clima nos abre la posibilidad de colocar mejor nuestros productos. Mucho menos podemos basar estas ventajas en una mayor capacidad tecnológica, ni en una mejor infraestructura para producir y comercializar con costos más bajos que los de nuestros competidores, ya que el rezago tecnológico de los

agricultores nacionales es grande. Por esta razón, nuestra competitividad en la producción de estos bienes suele descansar en el uso de mano de obra barata y flexible, a menudo integrada por mujeres, niños e indígenas (Lara, S., 1992).

En el caso de la naranja, analizado por Manuel Ángel Gómez Cruz y Rita Schwentesius, se muestran las dificultades que tiene México para ser competitivo frente a Brasil y los propios Estados Unidos en la exportación de naranja fresca o en jugo. Brasil ha logrado colocarse como el principal exportador mundial de este producto porque sus plantaciones de cítricos alcanzan actualmente 850 000 hectáreas, con lo cual se convierte en la región productora más grande del mundo. La mayoría de las explotaciones tienen entre 75 y 350 hectáreas, las más grandes de las cuales se encuentran integradas a la industria del jugo, del transporte y la comercialización mundial. Además, la producción en este país se caracteriza por un alto nivel de mecanización y uso de insumos.

Por su parte, la producción norteamericana de naranja fresca y en jugo se concentra en Florida, cuya superficie asciende a 197 977 hectáreas, y las plantaciones, que en su mayoría pertenecen a empresas transnacionales, tienen una superficie promedio de 400 hectáreas, con tecnología de punta y el 90% de tierras irrigadas. Gracias a ello logran una productividad de casi el doble de la brasileña y cuatro veces mayor que la nuestra.

En el caso de México, a pesar de que el monto de la superficie destinada a este cultivo es mayor que en los Estados Unidos (285 000 hectáreas), las dificultades para competir en este mercado se deben ante todo a la falta de tecnología. A la fecha no sólo no hay mejoras a este respecto, sino que existe una tendencia a la "desmodernización" según los autores mencionados, ya que, por falta de apoyo del Estado, los productores han dejado de usar fertilizantes; únicamente 10% de las plantaciones tienen riego y no se ha tecnificado el cultivo ni la cosecha. Aunque

en el esquema del actual Tratado de Libre Comercio se espera que en el futuro lograremos incrementar considerablemente nuestras exportaciones, para cuando lo hagamos ya los Estados Unidos se habrán convertido en una potencia mundial exportadora que seguramente inundará nuestro propio mercado.

A los problemas de tecnología y modernización que se enfrentan los productores para lograr la competitividad se agregan ahora aquellos que resultan de la falta de apoyo, por parte del Estado, para obtener créditos accesibles, insumos y asesoría técnica, entre otras cosas. Pero lo más importante se refiere a los problemas de comercialización, un problema que se agudiza a medida que las empresas agroalimentarias han comenzado a invertir, más que en la producción, en la distribución y venta de productos.

El caso del melón, tratado en este libro por Lois Stanford, permite conocer las consecuencias negativas que ha traído para los meloneros de Michoacán la apertura comercial y el retiro del Estado de diversas funciones que antes cumplía. Stanford señala la importancia que había tenido el Estado en Michoacán, ya que el crédito otorgado por Banrural permitía anteriormente a las asociaciones de aquel estado "comprar sus propias emparadoras y negociar contratos ventajosos con compradores extranjeros". Aunque este apoyo había creado dependencia hacia el Estado, al retirarse éste quedaron en manos de las empresas norteamericanas con las cuales establecieron contratos de asociación. Estas empresas les otorgan financiamiento y asesoría, se encargan de la comercialización, pero fijan las condiciones del contrato. De esa manera, fomentan la sobreproducción para presionar a la baja los precios de compra, y deniegan el crédito comprometido para la producción cuando así les conviene.

Según Stanford, la mayor dificultad de los meloneros radica en el acceso al mercado internacional y el desconocimiento de sus reglas de funcionamiento. El papel que durante décadas

desempeñaron las asociaciones locales de la Confederación Nacional de Productores de Hortalizas como intermediarios económicos o *brookers*, estableciendo un control monopsonico sobre este comercio así como un control político de los agricultores, originó que éstos nunca adquirieran experiencia ni se capacitaran para intervenir activamente en una economía de mercado.

Robin Marsh y David Runsten, por su parte, presentan tres casos similares a los de los meloneros, de asociaciones de ejidatarios con empresas que comercializan o procesan frutas y hortalizas en distintas regiones del país. En los tres casos plantean que los problemas más importantes residen en la comercialización y la falta de información sobre oportunidades de mercado, controlado por los corredores o intermediarios.

Cabe señalar que las empresas que se han asociado con los ejidatarios y pequeños propietarios para producir estos cultivos no tradicionales buscan la máxima flexibilidad en sus operaciones para lograr competitividad. Esto explica su lógica de operación en México, ya que si bien formalmente aparecen como asociaciones entre capital nacional y extranjero, de hecho se trata de "agromaquilas". Es decir, una forma de operación del capital transnacional que permite descentralizar hacia nuestro país ciertas fases de los procesos de producción. De esta manera, las empresas aportan capital, tecnología, asesoría en técnicas de proceso y de administración y una estrategia corporativa de comercialización, mientras el socio nacional proporciona la tierra y lo concerniente a contratación y manejo de personal.

Este fenómeno es ilustrado ampliamente por Sergio Sandoval *et al.* mediante el estudio de varios casos en el estado de Sonora. Su ensayo permite saber cómo operan las agroindustrias "globales" o "reconvertidas" para lograr competitividad en el mercado mundial. Los autores mencionan cómo las diferencias salariales entre México y los Estados Unidos se convierten en

una ventaja comparativa. Pero —lo que resulta tan importante como aquello— encuentran asimismo formas flexibles de gestión del personal que permiten contar con una mano de obra capaz de pasar por todas las fases de la cadena productiva, desempeñando tareas con características diversas en secuencias discontinuas.⁶

En cuanto a la ganadería, siguiendo los planteamientos de Long y Llambí, se ejemplifica cómo la negociación del TLC tuvo efectos diferenciados según la situación de cada sector y región, y de acuerdo con su capacidad organizativa. A pesar de considerar muy estrecho el margen de maniobra de la ganadería mexicana frente a la estadounidense, los avicultores lograron obtener condiciones favorables de desgravación arancelaria, aun cuando la apertura comercial provocó cambios en los patrones productivos de la avicultura.

En su trabajo, María del Carmen Hernández da cuenta de la evolución de la avicultura sonoreNSE que en los setenta y mediados de los ochenta destacó como la primera en la producción de huevo, cría de pollo para engorda y producción de carne de pollo y pavo, aunque para los noventa se sostiene en este renglón sólo con la producción de huevo para plato. Evalúa la repercusión de las importaciones de productos avícolas en función de las tendencias productivas locales y presenta un amplio estudio sobre la evolución de la producción avícola, considerada como la proteína "popular", junto con la leche, frente a otros productos de origen animal que resultan inaccesibles para la canasta básica alimentaria, como son la carne de res y de cerdo.

La producción de leche en la región de los Altos de Jalisco se aborda desde un enfoque antropológico en el trabajo de María Guadalupe Rodríguez. La zona de estudio se caracteriza por su

⁶ Sara Ma. Lara F., "Efectos de la flexibilidad en el mercado de trabajo rural", en *Trabajo*, núm. 9, CAT/JUAM I, México, 1993.

impuesta "vocación lechera" que desembocó en el arraigo de la producción desde la década de los cincuenta. La tradición, desde entonces establecida, entró en un acelerado proceso de "modernización neoliberal" que la autora analiza críticamente. No sólo presenta la situación económica de los productores, sino que abunda sobre la relación política e incluso cultural que se ha establecido en la región entre los lecheros y los representantes gubernamentales, así como las fricciones y conflictos que provocó este proceso de cambio.

→ La producción de cárnicos en México se vio afectada por las políticas de ajuste y reestructuración puestas en práctica desde 1982, pero más severamente por la apertura comercial. Las ganaderías intensivas productoras de carne de cerdo y las engordas en corral de bovinos enfrentaron el retiro de subsidios a la producción de granos, el encarecimiento de sus insumos por la devaluación y la apertura comercial. Rosario Pérez Espejo muestra los efectos de estas políticas y las estrategias que los porcicultores han adoptado con el fin de permanecer en la actividad. La gran debilidad del sector porcícola al iniciarse las negociaciones del TLC, al igual que el sector ganadero en su conjunto, fue que a raíz de la entrada de México al GATT se habían cancelado los permisos previos y retirado los aranceles a la mayoría de los productos pecuarios. Por otro lado, si bien se consultó formalmente a las organizaciones ganaderas para negociar el tratado, la estructura corporativizada autoritaria, corrupta y anquilosada no permitió la participación real de los productores, de modo que el proceso de consulta se concentró en la directiva de la Confederación Nacional Ganadera. Por ahora el sector busca la asociación entre productores nacionales y grandes consorcios norteamericanos mediante el financiamiento, la tecnología y el acceso a los mercados. Al igual que en la hortofruticultura, se da aquí un proceso de "agromaquila" controlado por las agroindustrias norteamericanas.

La suerte de la producción de carne de res, como señala Michelle Chauvet, no es distinta. El modelo extensivo que había permitido a los ganaderos engordadores sostenerse en una actividad lucrativa y poco riesgosa se acerca a su fin. Con la importación de ganado en pie para sacrificio y de carne en cortes directos para el consumo, la competencia internacional se les enfrenta en su propio terreno, el cual por décadas había sido protegido.

Todos estos artículos analizan las formas locales de operación del capital global, y con ello ejemplifican cómo el proceso de globalización tiene un sinnúmero de formas de expresión y múltiples matices que se concretan en distintos niveles. Es decir, adquieren distintos significados en relación con las condiciones locales específicas, como lo plantea Long. Esto supone que se expresan de modo particular en cada región, en cada país, en cada sector de actividad o rama productiva, provocando reacciones y estrategias distintas de los actores locales, como podemos vislumbrarlo en varios de los artículos del presente volumen.

También podemos entender que las formas de operación que genera la globalización desplazan sectores y regiones, y en este sentido el proceso se convierte en un fenómeno de exclusión que entraña una serie de conflictos. El ejemplo de los meloneros de Michoacán y de los horticultores de diversas regiones del país, estudiados por Stanford, Marsh y Runsten, finalmente constituyen ejemplos de grupos que luchan en distintas formas para no ser expulsados, no sólo del mercado, sino de un sistema que fomenta la competitividad a ultranza.

En una economía abierta hacia un mercado en el cual fluyen capitales e inversiones y se realizan intercambios comerciales y financieros de un lado a otro, sin importar las fronteras nacionales, la competitividad se convierte casi en una "moral", a pesar de los conflictos que ella entraña porque enfrenta de ma-

nera desigual regiones, países y sectores productivos a los cuales se aplican las mismas reglas. En este sentido, el conflicto se convierte en un elemento constitutivo del proceso de globalización y no se reduce a una simple anomalía o imperfección que puede ser superada.⁷

⁷ León Bendesky, *op. cit.*

GLOBALIZACIÓN Y LOCALIZACIÓN: NUEVOS RETOS PARA LA INVESTIGACIÓN RURAL*

Norman Long**

Introducción: ¿un parteaguas en la historia?

Tanto comentaristas como investigadores contemporáneos señalan que estamos viviendo una época de cambios significativos: un momento en la historia, un parteaguas, un tiempo de transición y de cambio social radical; el ocaso de la sociedad industrial y el término de la promesa de iluminación (Touraine, 1984, 1989), lo cual, desde "el Occidente", se ha concebido como el "final de la historia" (Fukuyama, 1989). Algunas de las dimensiones más relevantes de cambio implican una acelerada diseminación de los conocimientos científicos y la tecnología, la cultura y la comunicación, la reestructuración del trabajo, la industria y la vida económica, y la fragmentación y reorganización de dominios de poder (*power domains*) dando lugar al surgimiento de nuevas identidades sociales y políticas.

* Traducción de Magdalena Villarreal, CIESAS-Occidente.

** Universidad de Wageningen, Holanda.

Tal proceso de cambio —entendido ya sea como la más reciente manifestación de cierta concepción “modernista” de la historia y “el progreso” o como los inicios de una era “posmodernista” —no sólo afecta a las llamadas sociedades “avanzadas” o “desarrolladas”, sino también a las naciones más pobres del mundo. En efecto, mucho de lo que ahora presenciamos es esencialmente “global” en sus alcances e implica flujos acelerados de diversas mercancías, gente, capital, tecnologías, comunicación, imágenes y conocimientos que cruzan fronteras nacionales.

Sin embargo, no debemos dejarnos seducir por la creencia de que la globalización tiene un efecto uniforme en todos lados. Hacerlo sería caer en la trampa en la que han sucumbido algunos estudiosos al formular una teoría general (o universal) intentando identificar ciertas “fuerzas motrices” de cambio (tales como las “leyes del desarrollo capitalista o los imperativos de la organización burocrática moderna), sus “factores generadores” (por ejemplo: móviles tecnológicos o económicos), o sus “facilitadores culturales” (por ejemplo, el ascetismo religioso o la racionalidad empresarial).

Discernir e interpretar estos procesos complejos e interrelacionados es, por supuesto, una tarea enorme (de hecho esto constituye gran parte de la agenda actual de la sociología) y excede en mucho lo que es posible presentar ahora. Mi propósito aquí es mucho más modesto: delinear ciertas dimensiones críticas de cambio social en las postrimerías del siglo XX e identificar cuestiones teóricas clave que son determinantes para el desarrollo de una nueva agenda para la investigación rural en lo que respecta a la “globalización” y la “localización”.

Tres campos de cambio entrelazados

Como indiqué, podemos distinguir tres campos en los cuales se manifiesta una reestructuración significativa. El primero de

ellos se refiere a cambios en la producción, el trabajo y —más en general— en la vida económica. Aquí nos encontramos con las siguientes dimensiones críticas: por un lado, presenciamos modificaciones en los patrones de mercantilización ligados al surgimiento de nuevos modos de valor —o de la “reinvención” de viejos modos— al tiempo que los mercados de consumidores y los intereses se diversifican en relación con los tipos y calidades de bienes requeridos. Por otro lado, podemos identificar una transición desigual desde el “fordismo” y la integración vertical de compañías hacia un patrón de producción y acumulación más flexible y global, marcada por la importancia creciente de vinculaciones horizontales estructuradas de manera más flexible, las cuales abarcan subcontratación, trabajo domiciliario artesanal o industrial, y una multiplicidad de actividades basadas en el consumo y ligadas a servicios. Además, observamos las maneras en que las nociones de “trabajo” y “estatus ocupacional” cambian constantemente, en gran parte como resultado del creciente desempleo, del empleo parcial y de una reorganización en la división del trabajo respecto al género. Finalmente, se presenta un movimiento hacia una mayor “informalización” y fragmentación de la vida económica dentro de las familias/hogares, las microempresas y las comunidades locales, a veces en detrimento de los sistemas locales de apoyo mutuo y solidaridad social.

El segundo campo de transformación se refiere a la naturaleza cambiante del Estado, los dominios (o esferas) de poder variables y la aparición de nuevos movimientos sociales e identidades sociopolíticas. Aquí las dimensiones centrales incluyen, por un lado, el debilitamiento de modos corporativistas de regulación y organización, y el “ahuecamiento” del Estado al ceder muchas de sus funciones a cuerpos no-estatales. Por otro lado, emergen nuevas formas de coalición en los ámbitos locales y regionales al transformarse las políticas, la politiquería y la

organización de naciones-Estado bajo el impacto de intereses más globales y al deslegitimarse cada vez más la autoridad política centralizada y el control. Además, se presentan cambios en las relaciones y significados de las esferas "públicas" *versus* las "privadas", sustentadas por discursos neoliberales de "libre empresa" y del "regreso al mercado". Por último, este campo de transformación comprende el desarrollo de identidades políticas y sociales nuevas y de movimientos basados en diversos cometidos sociales, en los cuales las clases sociales son sólo una entre otras muchas formas de asociación y de diferenciación social tales como: género, etnicidad, localidad, religión, pertenencia a grupos ecologistas o de derechos humanos, y el uso de nociones "transnacionales" o "cosmopolitas" de "ciudadanía".

El tercer campo se refiere al conocimiento, la ciencia y la tecnología. Se centran aquí los debates acerca de la naturaleza y la repercusión del acelerado crecimiento de la "sociedad de información", donde los sistemas sofisticados de información y los medios de comunicación, así como la producción de tecnologías y los modos computarizados de razonamiento, dan forma a las relaciones sociales y a las orientaciones valorativas de las sociedades contemporáneas. Este campo también abarca la generación, diseminación, utilización y transformación del conocimiento; el encuentro entre los así llamados modos "expertos" y "locales" de conocimiento; los choques y acoplamientos entre marcos epistemológicos y culturales contrastantes; el reforzamiento de los "poderes de la ciencia" para transformar la vida social y canalizar el cambio; y la transformación del conocimiento y la tecnología en la interfase entre las instituciones del "desarrollo" interventoras y sus así llamados grupos "receptores". Además, nos lanza a preguntas acerca de la compresión del tiempo y el espacio en la vida social, acelerada por las tecnologías informativas, así como del papel protagónico que el procesamiento de la información desempeña en el desarrollo de la

“reflexividad institucional” (Giddens, 1991), la cual, según se dice, facilita la respuesta rápida de las organizaciones modernas a las circunstancias cambiantes.

Globalización: diversidad, no uniformidad

Hasta ahora nos hemos concentrado fundamentalmente en delinear grandes tendencias e identificar lo que parecen ser dimensiones críticas. En esta coyuntura, sin embargo, adquiere importancia el prestar mayor atención a las contradicciones y luchas que se generan entre los distintos campos de cambio y en su propio seno. Esta tarea es imperativa si queremos tomar distancia de las interpretaciones esencialistas y reificadas de la globalización, las cuales presuponen la fuerza y uniformidad de tal cambio en lugar de demostrarla. También es necesario fundamentar nuestros argumentos en contra de los modos de análisis centralistas y hegemónicos.

Como primer paso, permítasenos reafirmar la importancia de la heterogeneidad social. De hecho estamos viviendo en un mundo crecientemente diversificado; pero revestido de homogeneidad. La revolución de tecnologías en información y comunicación ha hecho que el mundo parezca más uniforme e interconectado. Sin embargo, ni los sistemas más modernos y sofisticados de medios de comunicación, ni el desarrollo de mercados internacionales de bienes o productos han destruido la diversidad cultural, étnica, económica y política. De hecho, la globalización ha generado nuevos patrones diversificados de reacciones en los ámbitos locales, regionales y nacionales.

La conciencia de tal heterogeneidad se refleja en el cuestionamiento, dentro de ciertos círculos políticos, de soluciones estandarizadas a problemas de desarrollo económico, empleo y bienestar social, abogando por lo que se describe como estrate-

gias más flexibles, localizadas y sustentables. Este cambio implica, cuando menos en la retórica, un mayor reconocimiento de la contribución estratégica que el conocimiento, la organización y la participación local pueden hacer al desarrollo. Concomitantemente con ello se presenta un aparente debilitamiento de organizaciones corporativas y jerárquicas y el surgimiento de nuevas formas de coalición y organización local que implican una reformulación de las relaciones de poder, en las cuales la autoridad y el control político centralizados son frecuentemente deslegitimados. Al mismo tiempo, sin embargo, debemos recordar que los llamados patrones "descentralizados" de gobierno en muchas ocasiones pueden enmascarar medidas impositivas cuyo objetivo es reducir las cargas administrativas y financieras del gobierno central.

Al lado de estas tendencias se presenta el regreso al desarrollo basado en el libre mercado, donde prevalece el lenguaje de "libre empresa", "competencia" y "desregulación" (o "liberalización"), con el consecuente retraimiento de las instituciones estatales. Una vez más, sin embargo, no podemos suponer que las estrategias de liberalización y privatización, lanzadas por cuerpos internacionales tales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, implican el final de las medidas intervencionistas del Estado. La aplicación misma de las medidas neoliberales requiere un marco de regulación, recursos y legitimación estatal, y el uso de una retórica política convincente orientada a movilizar gente y enrolarla en este nuevo tipo de pensamiento estratégico. Lo que es más, las medidas políticas que se dirigen a la "solución" de problemas económicos urgentes a menudo se quedan cortas precisamente porque no logran apreciar en su justa medida los aspectos prácticos cotidianos y los diversos modos en que la población lucha por su sobrevivencia y defiende sus maneras de hacerlo. Así, la planeación estratégica del gobierno es siempre difícil de llevar a cabo exi-

tosamente cuando se enfrenta a un sinnúmero de adaptaciones locales y regionales, pero sobre todo cuando las condiciones políticas militan en contra de su capacidad para gobernar de manera efectiva y conducir el cambio. De hecho muchas esferas de la actividad estatal requieren cada vez más un respaldo internacional para siquiera empezar a funcionar.

Dominios globales y nuevos movimientos sociales

Este problema de "governabilidad" estatal surge en parte del carácter crecientemente global de las relaciones que afectan varias esferas de la práctica humana. Algunas transformaciones geopolíticas recientes (tales como el resquebrajamiento de los países del bloque oriental y el establecimiento de nuevas regiones de cooperación, como la unificación europea y el Tratado de Libre Comercio, además de los nuevos acuerdos o "condicionantes" que conciernen al comercio y la ayuda para el desarrollo del Tercer Mundo) cuestionan la soberanía de las naciones-Estado, puesto que sus derechos y obligaciones, sus poderes y autonomía, están siendo claramente retados y redefinidos. Sin embargo, los inmensos flujos de capital, bienes, servicios, personas, información, tecnologías, políticas, ideas, imágenes y reglamentaciones que estos cambios implican no son organizados desde unos cuantos centros o bloques de poder, como supone, por ejemplo, la teoría de los *sistemas mundiales* (véase Sklair, 1991, pp. 34-35). Las empresas transnacionales pueden tener sitios localizados de operación (por ejemplo, Londres, Nueva York y Tokio), pero no dominan sus esferas de influencia e inversión. Más bien tienen que luchar por ellas frente a sus competidores.

De igual manera, es difícil seguir concibiendo al Estado-nación como el receptáculo de poder apropiado para las relaciones sociales y económicas importantes en la economía política glo-

bal. Tal modelo debe ser reemplazado por uno que dé cuenta de los ordenamientos globales construidos con base en grupos y asociaciones contextualizadas en múltiples redes de poder traslapadas. Estas diferentes redes están en constante reordenamiento frente a las condiciones globales cambiantes. En el proceso utilizan diversos recursos y valores locales y extralocales, recurriendo frecuentemente a imágenes de un nuevo tipo de escenario "global" y de sociedad civil "cosmopolita".

Tales grupos y asociaciones no sólo incluyen organizaciones de comercio internacional, corporaciones financieras y nuevas alianzas políticas entre los gobiernos, sino también movimientos sociales en los que la gente se agrupa alrededor de problemas inminentes de naturaleza global. Dichos movimientos se manifiestan en el creciente compromiso hacia nuevas "causas que agrupan a la gente de todo el mundo", gente de diferentes naciones-Estado y de diversas culturas. Por ejemplo, hay movimientos "verdes" que se orientan a las cuestiones de contaminación mundial, degradación del medio ambiente, el agotamiento de los recursos naturales y la pérdida de la diversidad genética en las poblaciones de plantas y animales; movimientos que han surgido en torno a amenazas a la salud que afectan a la población mundial (especialmente a los organismos más vulnerables), tales como las asociaciones y grupos de presión contra el sida; y asociaciones y grupos en favor del desarrollo alternativo, quienes han lanzado campañas en contra de las compañías transnacionales, acusándolas de introducir a las naciones más pobres productos considerados nutricionalmente "inapropiados" tales como fórmulas de lactancia infantil y Coca-Cola, así como en contra de tecnologías "inapropiadas", que promueven métodos de producción no sustentables y sistemas opresivos de control de la mano de obra.

Otros ejemplos incluyen las asociaciones de consumidores que demandan productos orgánicos o de mayor calidad y mejo-

res precios en un esfuerzo por proteger los intereses de los consumidores; y organizaciones campesinas que luchan por sus intereses particulares (a veces en disputa entre ellos, como los productores franceses y británicos que se han visto trabados en intensas batallas por las cuotas agrícolas de exportación de la Unión Europea, lo cual dio lugar a la matanza de borregos ingleses importados por Francia y la destrucción de pescado fresco importado de Francia por Inglaterra, y ocasionalmente movilizándose a través de las fronteras nacionales para resolver asuntos más globales). El problema de la cadena alimentaria moderna es un factor determinante, al realizarse cada vez más tratos directos entre transnacionales o supermercados y los grupos productores de las zonas agrícolas del Tercer Mundo con el fin de evitar la imposición de normas y controles por los Estados (véase Marsden y Arce, 1993).

Otros casos sacan a relucir ciertos cambios en la naturaleza de los movimientos campesinos. América Latina, en particular, tiene una larga historia de luchas emprendidas por los pequeños productores y trabajadores agrícolas contra los terratenientes y los jefes políticos locales, quienes monopolizan el acceso a la tierra más productiva y a los canales más importantes de mercado y servicios. Ahora somos testigos de movilizaciones masivas de indígenas, como sucede en la ribera del Amazonas, donde diferentes grupos luchan aguerridamente no sólo por sus derechos de tenencia de la tierra (por ejemplo, parcelas de cultivo o ganaderas), sino por sus derechos de hábitat (por ejemplo, el derecho de no ser vejados por compañías transnacionales o saqueados por los especuladores de tierra, y el derecho a determinar cómo deben utilizarse sus recursos naturales y quiénes deben usufructuarlos). Esta lucha, por supuesto, tiene una fuerte dimensión étnica y de derechos humanos, lo cual incitó a la Organización Internacional del Trabajo a proveer apoyo logístico para la organización de estos grupos del Ama-

Hub
socio
y Soc
de M
logía
Soci
y
dicio
del c
la o
cola
asal
cam
Méx
y el
Inve
199
reot
Gra
isu
y fo
en E
socio
mex
167

zonas. También provocó marchas de protesta en contra de los gobiernos nacionales de Bolivia y Ecuador por parte de grupos indígenas, quienes marcharon desde las tierras bajas tropicales en las zonas orientales hasta La Paz y Quito para presentar sus demandas. El reciente estallido en Chiapas, que brotó el día de la puesta en marcha del TLC, tiene como punto principal la resistencia contra el Estado mexicano y sus políticas de libre comercio, y presenta una mezcla semejante de problemáticas que incluyen la tenencia de la tierra, la etnicidad, la represión política y los derechos humanos. Este caso es notable también por la rapidez con la cual se diseminó el manifiesto de los sublevados, en el que exponían sus protestas y demandas. ¡En Europa recibimos su comunicado a través de la red de correo electrónico global (difundido por redes de académicos que simpatizan con el movimiento) poco después de que ellos lanzaron su primera ofensiva!

Otra iniciativa global interesante es la referente a la expansión de las asociaciones feministas y de mujeres para incluir mujeres de trayectorias culturales y sociopolíticas diversas, lo que ha dado lugar, en años recientes, a la organización de reuniones mundiales cumbre para compartir experiencias e identificar problemas y áreas de acción y debate estratégicas para el futuro. Finalmente, por supuesto, no debemos olvidar el ejemplo de la perseverante Asociación de Esperantistas, la cual ha promovido el esperanto como un idioma mundial, aunque ha tenido poco éxito frente a la acelerada difusión del inglés.

Como subrayamos antes, al tiempo de que estos movimientos han ido evolucionando y flexionando sus músculos, hemos atestiguado cambios en las relaciones de poder a causa de la decadencia de los modos de control jerárquicos y corporativistas. La interacción entre estos dos procesos ha generado una variedad de situaciones contingentes y dinámicas que contienen tanto los potenciales organizativos para la creación de nuevas coalicio-

Hé
tro
socio
anti
cor
de
y,
An
M
la
Er
di
A
co
as
M
lic
Je
ot

nes de interés globalmente orientadas, como las posibilidades de fragmentación de los dominios de poder existentes. Mientras que estos últimos pueden llevar a la apertura de nuevos espacios políticos —cuando menos para algunos grupos sociales— también pueden avivar la confrontación cultural y política, y resultan (en el peor de los escenarios, como en el caso de los Balcanes) en luchas étnicas y guerra civil.

Podemos ver claramente, entonces, cómo los procesos de globalización generan toda una nueva gama de condiciones y reacciones sociopolíticas en los ámbitos locales, regionales y nacionales. Estos cambios, sin embargo, no son dictados por poderes hegemónicos supranacionales o simplemente impulsados por intereses capitalistas internacionales. Las condiciones globales cambiantes —sean económicas, políticas, culturales o ecológicas— son “relocalizadas” en el contexto de marcos de conocimiento y organización locales, nacionales o regionales, los cuales, a su vez, son constantemente retrabajados en la interacción con los contextos más amplios. Por esta razón necesitamos estudiar en detalle los procesos de “internalización” y “relocalización” de condiciones y tendencias globales (Van der Ploeg, 1992). Estos procesos implican el surgimiento de nuevas identidades, alianzas y luchas por el espacio y por el poder en poblaciones específicas.

Las personas desarrollan sus propias estrategias para resolver los problemas que enfrentan a través del uso de redes interpersonales, de lazos comunitarios y de barrios, de instituciones como la Iglesia u otras similares, y recurren a ciertas posiciones valorativas ampliamente aceptadas, ya sea individualmente o en grupos. No responden meramente a programas o servicios proveídos por intereses privados o “externos”; tampoco reaccionan simplemente a las condiciones lejanas del mercado. Sobre la base de conocimiento, organización y valores “locales”, se esfuerzan activamente para aprehender cognitiva y

organizativamente las circunstancias "externas", y al hacerlo, dichas circunstancias son mediadas o transformadas de alguna manera (Long, 1984, 1989 y 1992). Así, los "Estados", las "transnacionales", los "mercados", las "tecnologías" y las "imágenes globales" adquieren una serie de significados y prácticas altamente diversificados y "localizados".

Panoramas globales: flujos culturales, mundos "imaginados" e identidades sociopolíticas cambiantes

Las relaciones y culturas globales, como señalan convincentemente Appadurai (1990) y Featherstone (1990), se sustentan y transforman a través de redes globales de comunicación e información. Esto tiene muchas implicaciones.

Las formas simbólicas transmitidas por los medios de comunicación se convierten en centrales para los repertorios culturales contemporáneos. La tecnología permite que los mensajes, las imágenes y los símbolos sean transmitidos rápidamente a públicos dispersos en tiempo y espacio. Se crean y refuerzan, así, nuevos tipos de relaciones sociales "intermediadas" por la tecnología, las cuales vinculan a los individuos en una variedad de "comunidades imaginadas" que se manifiestan en diferentes partes del mundo (Anderson, 1989; Thompson, 1990). Estos "mundos imaginados" (como los rebautiza Appadurai) están compuestos de "imaginaciones históricamente situadas de personas o grupos dispersos en todo el globo ... [y] son fluidos y presentan formas irregulares" (Lash y Urry, 1994, p. 307).

Ser miembro de un mundo imaginado no implica, por supuesto, estar espacialmente contiguo o en interacción directa con el otro. De hecho, los mundos imaginados siempre están habitados por personas "no-existentes", en el sentido de que no hay per-

sonas que cumplan exactamente con las cualidades o perfiles de los que se conciben como miembros. Sin embargo, las identidades individuales o grupales (por ejemplo, la pertenencia o los estereotipos étnicos o de género, o simplemente la idea de lo que implica ser un "observador de aves" o miembro de algún club de aficionados de Elvis Presley) se construyen en torno a esta gente y lugares imaginados precisamente cuando los individuos se comparan y contrastan a sí mismos y a sus situaciones con las de los "otros". Esto nos habla de repercusión ideológica potencial de las imágenes y los símbolos transmitidos por los medios, aunque al mismo tiempo debemos reconocer que la comunicación de masas implica la transformación continua de significados y la "reinvención" de viejas imágenes y tradiciones.

Pero acaso lo más importante sea el hecho de que estas redes de medios a menudo proyectan imágenes conflictivas que deben ser retrabajadas por los públicos específicos de maneras muy diferentes. Por ejemplo, en el Zambia rural, algunos testigos de Jehová (campesinos a quienes se les pasó un video estadounidense sobre el advenimiento del "Nuevo Mundo") supusieron que el paraíso les ofrecería bungalos modernos situados en hermosas fincas campiranas donde ellos se vestirían a "la europea", todos tendrían lujosos relojes de pulsera, limusinas espléndidas y disfrutarían de innumerables días de campo familiares en jardines bien cuidados. En suma, esperaban recibir todos los beneficios materiales que ahora son monopolizados por los blancos. Sus lecturas del video tomaron el contexto materialista elegido para representar el paraíso en lugar de lo que los productores de la cinta percibían como el "mensaje espiritual". Y sin duda surgirían en otros públicos muchas otras interpretaciones del mismo video.

Así, la tecnología moderna en medios de comunicación, más que generar un patrón cultural cada vez más uniforme, ayu-

da a expandir el universo cultural de muchas maneras inesperadas. Algunas imágenes, por ejemplo, son apropiadas por movimientos de oposición para abogar en favor de sus propias campañas, como sucede frecuentemente con grupos de presión ecologistas o con los "Amigos de la Tierra". Así, las imágenes se tornan altamente localizadas y pueden ser usadas para desafiar los puntos de vista del *establishment*; o, por otro lado, pueden comunicar actitudes supuestamente negativas y "falsedades" respecto a ciertas culturas. Esto último es demostrado fehacientemente por Edward Said (1978) al sacar a relucir y criticar las perspectivas "orientalistas" respecto a la sociedad islámica. Sus críticas adquirieron mayor importancia y legitimidad para el Occidente con los reportajes transmitidos a través de los medios de comunicación sobre la guerra del Golfo.

Es esencial, por lo tanto, reconocer lo que Appadurai llama la naturaleza "noisomorfa" de los flujos culturales globales; es decir, los múltiples movimientos de personas, cosas e ideas no coinciden nítidamente ni se acumulan para producir un único patrón que incluya todo. Tampoco podemos afirmar que la cultura simplemente fluye de los "centros globales" a las "periferias" subordinadas. De hecho, en muchos casos es la así llamada "periferia" la que proporciona innovaciones culturales al "centro": véase, por ejemplo, las constantes reverberaciones de estilos artísticos y musicales caribeños, africanos y latinoamericanos que influyen en los escenarios "pop" de Londres y París.

Otro aspecto desconcertante —aunque complejo— de la cultura e identidad globales se refiere a las maneras en las que la noción de ciudadanía, comúnmente ligada a la idea de que la identidad política de una persona y sus derechos son definidos y garantizados por el Estado-nación, se ha hecho más elástica y menos confiable. Hoy en día, muchos grupos se sienten menos parte de un Estado-nación, especialmente cuando el Estado se

halla dividido por fronteras marcadas por clase social, etnicidad o idioma, identificándose más con la idea de pertenecer a una patria. Tal es el caso de la "nación escocesa" a la cual muchos escoceses declaran su fidelidad, aun cuando esto es "una aspiración más que un hecho histórico". (Véase McCrone, 1992, donde se argumenta que la nacionalidad escocesa está de hecho construida sobre la *invención* de reyes escoceses antiguos y de reinas cuyos retratos ahora se exhiben en la Casa Holyrod de Edimburgo.)

Otros dicen pertenecer a una agrupación étnica con su propia cultura y su idioma o dialecto característico que cruza las fronteras de las naciones-Estado. Esto a menudo significa la creación de "nuevas" etnicidades, como redes de personas de diferentes tierras, que buscan trabajo, educación o asilo político, las cuales construyen vínculos que se extienden a través de localidades urbanas o rurales y fronteras nacionales. Estas redes constituyen respuestas específicas a los cambios en las circunstancias económicas tales como las variaciones en la demanda internacional de trabajo (por ejemplo, la migración de trabajadores mexicanos a los Estados Unidos) o a las convulsiones asociadas con la reestructuración o el rompimiento de las naciones-Estado (por ejemplo, los refugiados sudaneses y etíopes en Kenia, quienes huyen de la guerra y la hambruna).

Al estabilizarse los vínculos transfronterizos en torno a flujos de doble sentido, los migrantes gradualmente desarrollan un sentido de sí mismos que es genuinamente transnacional. Estos grupos también tienden a formar asociaciones para impulsar sus propios intereses, los cuales se pueden tildar de "transfrontera". Esto favorece la cristalización de un nuevo tipo de identidad sociopolítica construida sobre vínculos étnicos pero cruzando las fronteras nacionales. Así, por ejemplo, nos encontramos con una tendencia creciente entre los grupos migrantes de Oaxaca, México, en los Estados Unidos, que buscan articular

y defender sus derechos sociales como trabajadores del jitomate frente a sus patrones californianos y frente al gobierno de los Estados Unidos. Sin embargo, no sólo actúan como trabajadores agrícolas, sino sobre la base de una identidad mixteca rejuvenecida, que los liga a sus pueblos de origen en México y que utilizan hábilmente al argumentar su caso en contra de los tratos injustos y en contra de las viviendas inadecuadas que se les proporcionan. Según Kearney (1988), esta militancia se ha ampliado hasta incorporar a mixtecos que viven en las ciudades fronterizas de Tijuana y Mexicali, en el noroeste de México, donde las asociaciones de mixtecos residentes han luchado exitosamente en contra, por ejemplo, de las vejaciones policiacas a las comerciantes callejeras mixtecas. Con el tiempo, estas experiencias han contribuido al surgimiento de una nueva concepción de sí mismos que es esencialmente panmixteca y la cual, por lo tanto, trasciende los criterios normales de ciudadanía.

Ésta es una característica común entre las comunidades internacionales de migrantes —como sugiere Hannerz (1990)—, aun entre aquellos que constituyen las brigadas de profesionistas internacionales migrantes que viajan alrededor del mundo trabajando en las Naciones Unidas, en organismos de ayuda para el desarrollo y en transnacionales. Estos profesionistas pronto desarrollan un sentido cosmopolita que trasciende de muchas maneras los estilos e identidades nacionales, aunque, al mismo tiempo, sus redes globales permanecen relativamente cerradas a los “externos”. Ellos están más interesados en establecer estilos de vida que no sean gravados con derechos y obligaciones civiles de ciudadanía nacional, y por supuesto frecuentemente reciben salarios libres de impuestos.

Esto, en cambio, evoca la espinosa cuestión política y moral de redefinir la ciudadanía en términos de consumo, de tal manera que podamos argumentar que “la gente en diferentes sociedades debe tener derechos de acceso similares a una gran diver-

sidad de bienes de consumo, servicios y productos culturales”, así como derecho a turismo internacional. Esto es, a “consumir otras culturas y lugares en todo el mundo” (Held, 1991; Lash y Urry, 1994, pp. 309-310).

La dinámica interrelacionada de procesos “globalizantes” y “localizantes” en el desarrollo agrícola y rural

Los puntos arriba expuestos —versión condensada de ciertos aspectos clave de los cambios sociales a finales del siglo XX— nos proporcionan una base para la discusión de las transformaciones rurales. He tratado de destacar la compleja dinámica interrelacionada a través de la cual los procesos globalizantes y localizantes generan nuevos modos de organización y supervivencia económica, nuevas identidades, alianzas y luchas por espacio y por poder, y nuevos repertorios culturales y de conocimiento.

En el contexto rural somos testigos de la creciente globalización de la agricultura y la cadena alimentaria, lo cual da lugar a cambios en la tecnología de cultivos y la división del trabajo, donde las mujeres tienen una participación creciente en el trabajo agrícola a destajo y en las industrias de procesamiento de alimentos. Vemos también, en algunas áreas, el crecimiento de nuevas actividades de consumo y servicios vinculadas a la industria turística y a fines recreativos, y la consolidación de talleres pequeños que producen o ensamblan bienes manufacturados para empresas transnacionales. Una vez más, estos cambios han tendido a reclutar mujeres de manera desproporcional hacia trabajos nuevos y por lo general mal pagados.

Muchos de estos cambios han recrudecido los conflictos existentes por la tenencia de la tierra y por los recursos natura-

les, así como por el acceso a determinados apoyos sociopolíticos y económicos importantes. Además, dependiendo de la situación, han implicado modificaciones en marcos legales, en el uso de la tierra, en la administración de la ecología, la utilización de tecnología, las redes de instituciones técnicas y administrativas al servicio de los agricultores, las relaciones de género y estatus, y la organización interna de los hogares y las empresas agrícolas. Ninguna de estas transformaciones ha sido simplemente impuesta desde afuera, puesto que los diferentes participantes (por ejemplo, campesinos dueños de pequeñas parcelas, agricultores comerciales, compañías transnacionales, burócratas agrícolas, bancos de crédito y diversas organizaciones agrarias) han luchado por impulsar sus propios intereses, y los resultados han sido, en lo posible, negociados.

Como he argumentado en publicaciones previas (véase por ejemplo Long, 1984, 1988 y 1992), las poblaciones de agricultores son esencialmente heterogéneas en términos de las estrategias que los campesinos adoptan para resolver las dificultades de producción y otros problemas que enfrentan. Aunque las condiciones ecológicas, demográficas, de mercados, económico-políticas y socioculturales difieren y pueden coartar o favorecer las oportunidades de los agricultores, es el agricultor (o, más precisamente, quienes toman decisiones en la empresa agrícola) quien debe problematizar activamente sus situaciones, procesar la información y reunir los elementos necesarios para la operación de la empresa agrícola. Así, son los que manejan las empresas quienes desempeñan un papel más importante en la construcción de su propio mundo agrícola, aun al grado de internalizar racionalidades externas (incluyendo el uso de nuevas tecnologías y de *software* computacional) y, de esta manera, aparecen como si ejecutaran las órdenes de agentes externos, sean oficiales gubernamentales, representantes de compañías transnacionales o investigadores científicos.

Considero necesario adoptar una perspectiva centrada en el actor social, la cual nos alerta sobre los peligros de presuponer que las instituciones e intereses externos son la fuerza motriz que impulsa el cambio. Éstos representan sólo un conjunto entre una larga serie de actores que influyen en los diversos escenarios. Las formas organizativas que se generan son complejas y variadas, y cada "solución" representa una configuración específica en la que los "proyectos" de los actores se engranan y crean nuevos proyectos e intereses, los cuales, a su vez, son negociados y acomodados, aunque no todos representen encuentros cara a cara entre los participantes (Long y Van der Ploeg, 1994). La influencia de actores que se encuentran distantes de la situación es, por supuesto, especialmente pertinente en una época en que la tecnología informativa penetra cada vez más la vida cotidiana. Muchos agricultores comerciales en el Tercer Mundo, por ejemplo, ahora se comunican con teléfonos celulares con sus cabos o capataces en el campo, y algunos poseen computadoras que pueden conectarse directamente con Nueva York u otros mercados de bienes para adquirir información actualizada sobre precios o sobre volúmenes de producción obtenidos.

Los patrones de desarrollo agrícola están, por lo tanto, sujetos a los efectos combinados de globalización y localización; es decir, las situaciones "locales" se transforman al convertirse en parte de procesos y arenas "globales", al tiempo que las dimensiones "globales" adquieren significado en relación con las condiciones "locales" específicas y a través del discernimiento y las estrategias de los actores "locales". Esto produce un patrón abigarrado de respuestas: algunas empresas agrícolas o sectores productivos se orientan a los mercados internacionales, mientras que otros incrementan su cometido a la producción específica local y a otros no les queda más que apostarle a la diversificación de cultivos o a la combinación de actividades agrícolas y no agrícolas. Hoy en día el proceso de elección

se complica por el hecho de que los desarrollos tecnológicos se precipitan por delante de la mecanización y de los insumos químicos para desarrollar la investigación biotecnológica y la automatización. Esto crea nuevas opciones pero también dilemas respecto al uso de la ciencia moderna y la tecnología frente al conocimiento y las prácticas de los agricultores. Aunque, aun en este caso, esto no implica un sometimiento completo a los "imperativos" de la tecnología avanzada, como muestra Hawkins (1991) en el caso de los productores lecheros británicos. Dichos productores utilizan métodos de trasplante de embriones proporcionados por la industria agropecuaria para la reproducción de su ganado, pero aún mantienen el control sobre cómo integrarán esta tecnología, sobre las implicaciones organizativas que la tecnología tendrá en sus actividades agrícolas y sobre sus estrategias de comercialización.

La relación entre las dinámicas globales y locales es especialmente importante para entender las maneras en que se manejan los recursos agroecológicos. Podemos caracterizar los problemas como de naturaleza global cuando tienen repercusiones amplias (por ejemplo, la destrucción de las selvas tropicales) o cuando sus ramificaciones se relacionan con conjuntos de actores tanto de arenas locales como internacionales (por ejemplo, la intervención de compañías transnacionales en determinadas zonas productivas). Pero su solución requiere "localización", o sea el manejo localizado de recursos disponibles de acuerdo con el conocimiento local y regional con las habilidades, potencialidades y restricciones específicas; el cabildeo internacional puede también ser políticamente esencial. Además, frecuentemente se presenta una variedad de soluciones sociotécnicas a los mismos problemas básicos, lo que favorece las diferencias en los estilos de manejar las empresas agrícolas, en los patrones de cultivo, los niveles de producción, y en la transformación y uso diferencial del conocimiento.

El conocimiento agrícola varía y, dependiendo de cómo se aplica en el manejo de las empresas agrícolas, se le asignan diferentes significados sociales. Esto se observa de inmediato en el uso de diversas tecnologías (por ejemplo tractor, arado, azadón o hacha), pero también se revela en los significados que adquiere un instrumento particular o un factor de producción al coordinarse con otros factores de producción y reproducción (Van der Ploeg, 1986). La tecnología adoptada es constantemente retrabajada para adaptarse a las estrategias productivas, a los recursos disponibles y a las aspiraciones sociales de los hogares rurales. En este proceso se incluye, no sólo la adopción, apropiación y transformación de "nuevas" tecnologías o paquetes, sino también los procesos continuos mediante los cuales determinados agricultores combinan diferentes dominios sociales con base, por ejemplo, en la familia, la comunidad, el mercado o las instituciones estatales. Se incluyen, además, las luchas que libran con el fin de retener o crear espacio para maniobrar.

Últimamente algunas dimensiones no agrícolas se han vuelto cruciales para el futuro de las zonas rurales. Una de éstas es el incremento masivo de los flujos migratorios internacionales de los países más pobres a los más ricos. Los factores desencadenantes de estos movimientos varían. Muchos individuos y familias dejan sus hogares en busca de trabajo y de mejores condiciones de vida, y otros engrosan las filas, ya de por sí infladas, de personas desplazadas por desastres naturales o guerras civiles. Una gran proporción de estos migrantes provienen de áreas rurales, y, como hemos descrito en el caso de los trabajadores migrantes de la Mixteca, algunos regresan a sus tierras, pero un número creciente permanece en el país anfitrión trabajando en empleos mal pagados en la agricultura, en los servicios y en talleres manufactureros pequeños.

Sin embargo, la mayoría mantiene vínculos importantes con sus lugares de origen —aun aquellos que son refugiados y no

cuentan con perspectivas inmediatas para el regreso. Con el tiempo, estos vínculos con su patria se consolidan en redes transfronterizas amplias que desempeñan un papel crucial en las estrategias de sobrevivencia de los hogares en ambos extremos de los flujos migratorios. Las familias que permanecen en sus tierras natales buscan la ayuda de sus parientes y amigos migrantes para encontrar trabajo y obtener fondos monetarios, especialmente durante los periodos en que los ingresos familiares son menores a sus necesidades, y los migrantes esperan que sus compatriotas cuiden de los bienes que dejaron en su pueblo (por ejemplo, su tierra, casa y ganado) y que defiendan sus intereses cuando se requiera. Estas redes de migrantes también funcionan como conductos importantes de información y opiniones acerca del "mundo exterior" y difunden las últimas modas en cuanto a vestido, música y películas. Además, actúan para promover y sustentar la adhesión a los estilos de vida de su comarca frente a la multiplicidad de culturas en las que se encuentran los migrantes. Este proceso facilita la retención de sus identidades sociales.

Claramente, la existencia de tales redes influye en la naturaleza de la vida social rural y puede resultar decisiva al determinar cómo responden los productores rurales a las circunstancias agrícolas y económicas cambiantes. Dichas redes, y especialmente aquellas que implican migración internacional, se convierten en centrales para la reestructuración del campo, reestructuración que habrá de formar parte de las políticas neoliberales al retirar o reducir subsidios y privatizar muchas de las dependencias proveedoras de servicios que proporcionaban crédito, asistencia tecnológica y comercialización. Por lo tanto, la capacidad de muchos hogares rurales de adaptarse a tales medidas con el fin de sobrevivir o de cosechar algún beneficio descansa en la efectividad de sus redes de migrantes.

“Globalización”, “localización” y “relocalización”

Al desarrollar más a fondo estas observaciones sobre cambio rural, debemos clarificar un poco más lo que implican las nociones de “globalización” y “localización”, y por qué en ocasiones es útil hablar de “relocalización”.

En primer lugar, usamos “globalización” en vez de “internacionalización” porque esta última evoca la idea de relaciones “inter nación-Estado”, sugiriendo, por lo tanto, que las partes constitutivas están compuestas de naciones-Estado. Tal visión es, a todas luces, restrictiva, especialmente dada la situación mundial actual en la que estamos ante una multiplicidad compleja y cambiante de interconexiones. Los cometidos financieros, flujos de mercancías, asociaciones de consumidores y productores, la diseminación de tecnología y de conocimientos y las negociaciones y luchas políticas son transnacionales en carácter y dependen de tipos de autoridad y prácticas regulatorias que no son promovidas por el Estado.

En segundo lugar, como indiqué anteriormente, deseamos distanciarnos de la idea de globalización al estilo de los sesenta que describe un orden mundial emergente en términos de relaciones “centro-periferia”, o “metrópoli-satélites”, implicando de esta manera asimetrías simples en cuestiones económicas, políticas y culturales. En lugar de esto, debemos visualizar un ordenamiento global en términos de patrones de homogeneización y diversidad complejos y cambiantes. Lo que es más, la autonomía de las unidades culturales y sociales es mejor conceptualizada como un asunto de grado más que de formas tajantemente delineadas. Lo que necesitamos entonces, como sugerí anteriormente, es un modelo que dé cuenta de los flujos globales en los que se incluyen los movimientos de personas (por ejemplo, de trabajadores migrantes, refugiados, inversionistas, comerciantes y empleados transnacionales), de tecnología e

información, de dinero a través de operaciones financieras, de productos a través de mercados de bienes, de imágenes y representaciones simbólicas a través de varios medios (por ejemplo, abordando nociones de “modernización”, “capacidad empresarial”, “ciudadanía”), y de proyectos institucionales (por ejemplo, los papeles de las organizaciones comerciales “modernas”, cooperativas y convenios entre asociados) tal como son fomentados por los organismos internacionales de desarrollo. Debemos, entonces, tratar de identificar a aquellos involucrados en estimular, manipular, canalizar o bloquear tales flujos —sean grupos de intereses, organizaciones o personas con intereses invertidos— y analizar los tipos y fuentes de relaciones de poder que se generan.

Por otro lado, usamos el concepto de “localización” para subrayar las maneras en que se encarna el desarrollo agrario en los escenarios locales. Es decir, buscamos examinar las maneras complejas en las cuales las formas locales de organización y conocimiento son constantemente retrabajadas en interacción con las condiciones externas cambiantes. También encontramos que es útil reflexionar sobre cuestiones de “relocalización” más que de simple “localización”, puesto que hablamos del resurgimiento de compromisos locales y la “reinvención” o creación de nuevas formas sociales locales que emergen como parte del proceso de globalización. De hecho, la globalización misma sólo puede ser significativa para los actores si simultáneamente se significan las experiencias que engendra con referencia a experiencias previas y a sus acepciones culturales. En el proceso se generan, sin embargo, nuevas prácticas organizativas y nuevos significados sociales. Argumentar en favor de la reafirmación de la organización local y de los patrones culturales, en favor de la reinvención de la tradición y la creación de nuevos tipos de adhesión local, no es, por lo tanto, lo mismo que hablar de conjuntos de tradiciones locales *perdurables*. Más bien, estos patro-

nes "reinventados" se generan a través del encuentro continuo entre diferentes marcos de significados y acción. De esta manera, el concepto de "relocalización" abre nuevas perspectivas hacia los procesos de transformación social.

Hacia una nueva agenda para la investigación rural

Las reflexiones teóricas que hemos esbozado acerca de las transformaciones de finales de siglo reiteran la necesidad de una nueva agenda de investigación rural. La situación actual nos plantea un buen número de retos metodológicos y teóricos; algunos de ellos son nuevos, otros son una continuación de líneas previas de investigación. Una preocupación central implícita a lo largo de esta nueva agenda es cómo analizar las relaciones complejas que se desarrollan entre el discurso y la aplicación de las políticas y las ideas y acciones estratégicas de los diversos actores sociales. Son estos últimos quienes, de hecho, se enfrentan con las exigencias, dilemas, vulnerabilidades y contradicciones del nuevo énfasis que se ha puesto en el desarrollo basado en el "libre mercado", la modernización económica y la "sustentabilidad", y con la repercusión acelerada de la ciencia agrícola y la tecnología.

Sin embargo, al destacar la importancia de una perspectiva centrada en el actor social, debemos reconocer también que para comprender estos procesos es necesario reformular ciertos conceptos y aspectos fundamentales, como el desarrollo agrario, la intervención estatal, la mercantilización y el conocimiento agrícola. Esto implica una discusión más amplia de la que puede lograrse en un documento como éste. Por ello, mi propósito en esta última sección es ofrecer un esbozo de algunos de los problemas analíticos más interesantes que encontramos.

Una perspectiva centrada en el actor social para analizar los procesos de intervención

En nuestras investigaciones previas en Wageningen examinamos críticamente varias de estas nociones clave, subrayando, por ejemplo, la importancia de analizar la intervención estatal y el desarrollo agrario como procesos construidos socialmente y continuamente renegociados (véase Long, 1988-1989; Long y Van der Ploeg, 1989; De Vries 1992, Arce, 1993). También hemos usado esta perspectiva constructivista para estudiar los diferentes estilos de cultivo usados por los productores en su trabajo agrícola, la naturaleza de las empresas agrícolas y del trabajo agropecuario (Van der Ploeg, 1990; González, 1994; Torres, 1994), así como para analizar el papel del poder y del conocimiento en la transformación de los proyectos de desarrollo a pequeña escala (Villarreal, 1994).

Creemos que ha llegado el momento de explorar más a fondo las interrelaciones de los procesos de mercado, de gobierno y de otras formas de intervención planeada con la organización de la sociedad civil. Es importante contrastar las formas teóricas de discurso con las maneras en que los diferentes actores sociales —incluyendo aquí no sólo a los productores masculinos o femeninos, a los trabajadores agrícolas y a los empresarios a pequeña escala, sino también a los burócratas, políticos y planificadores— conceptualizan, manejan y se convierten en agentes de la creación y reproducción de estos dinámicos y a menudo volátiles vínculos de mercado, lazos comunitarios y relaciones gubernamentales.

Un aspecto crucial en la comprensión de los procesos de intervención (sea intervención estatal, intervención por parte de organismos privados o intervención académica) es la necesidad de identificar y entender las estrategias que los actores locales idean para tratar con los interventores de tal manera que puedan

apropiarse, manipular o subvertir intervenciones particulares. Asimismo, la cuestión de hasta qué punto la gente utiliza los marcos formales del Estado o de los mercados y los recursos, necesariamente implica la consideración de cómo el conocimiento, la organización y los valores locales reformulan estas estructuras "externas". En otras palabras, ¿hasta qué punto se atribuyen al "Estado" y al "mercado" diversas series de significados y prácticas localizadas? Esto último incluye no sólo las rutinas trilladas de la cultura "local", sino las acciones aparentemente triviales, contingentes y experimentales que de ninguna manera pueden ser analizadas simplemente como determinadas ni por la intervención planeada ni por las exigencias de la cultura. Consideramos que tales criterios pueden ofrecer nuevas percepciones en la interpretación y el análisis de las políticas, teorías y prácticas neoliberales que van más allá de la tendencia común de explorarlas únicamente desde un ángulo macroeconómico o macropolítico.

La naturaleza diferenciada de las estructuras agrarias y las redes interfásicas

Para lograr esto, necesitamos reconsiderar el concepto de "estructura agraria". Este ha sido usado frecuentemente de manera heurística para identificar las series de factores técnicos, de recursos naturales y de producción comprendidos en los sistemas de cultivo agrícola particulares y para representar la manera en que las relaciones legales, políticas, económicas y espaciales más amplias forjan su reproducción. Se ha dedicado relativamente menos atención a explicar la diversidad que existe en los estilos de practicar la agricultura y en los tipos diferenciados de empresas que se contienen en tal sistema. Tampoco hay mucha investigación detallada sobre la manera que los productores locales y otros actores se articulan en redes más globales.

Dichas redes forman parte, por ejemplo, de cadenas alimentarias complejas que vinculan a los productores con comerciantes, organismos estatales, transnacionales, supermercados, proveedores de insumos agrícolas, iniciativas de investigación y, en última instancia, con los consumidores de los productos. Cada productor o grupo de productores, de hecho, forma parte de una red interfásica que integra al campesino con su entorno agrícola inmediato, el cual está constituido por una serie de actores que participan en actividades de servicio relacionadas con insumos o con la producción. Tales redes interfásicas pueden tomar formas diferentes; algunas se construyen sobre compromisos y redes personales, mientras que otras implican afiliación a organizaciones oficialmente reconocidas, tales como cooperativas, asociaciones de agricultores u organizaciones de usuarios de agua para irrigación (veáse Long, 1989; Hawkins, 1991). Así, las maneras en que el productor y sus actores contrapartes construyen estas concertaciones sociales varían significativamente, modificando las prácticas organizativas del campesino y su empresa agrícola. El estudio sistemático de las redes interfásicas dentro de poblaciones agrícolas particulares nos brinda una mejor comprensión de la naturaleza diferenciada de las estructuras agrarias. Esto nos permite visualizar aspectos nuevos de los patrones heterogéneos que se manifiestan en la práctica socioeconómica agropecuaria.

Las cadenas alimentarias contienen en su seno muchas otras arenas dentro de las cuales los valores mercantiles y no mercantiles son impugnados, negociados y realizados. Aunque estas arenas a menudo se hallan distantes del sitio de producción, también son importantes para entender los estilos de cultivo, las redes interfásicas y la estructura agraria. Los cambios en los gustos de los consumidores, en el desarrollo de tecnología y de estrategias transnacionales o de supermercados provocan una serie de repercusiones que pueden afectar de manera significa-

tiva las decisiones que se toman en las empresas agrícolas. También pueden causar desequilibrios en las relaciones sociales agrarias, aun al grado de contribuir a la caída de grupos políticos o a formar alianzas dentro de una región.

Es importante, por lo tanto, que el análisis de las estructuras agrarias incluya no sólo aquellas formas de organización que surgen de las luchas entre diferentes grupos de intereses dentro del marco regional, sino también los procesos organizativos y ordenadores que surgen de las maneras en que los distintos campesinos y otros actores se vinculan a redes más globales. El concepto de estructura agraria es, esencialmente, un instrumento simplificador para analizar la multiplicidad de prácticas de la vida agraria. El cambio agrario evoluciona en el contexto de tipos específicos de escenarios regionales e identidades y es importante desarrollar un marco analítico para entender los patrones que emergen. Al hacerlo, sin embargo, uno debe evitar aceptar acríticamente las definiciones previas y los juicios de los administradores, planificadores y políticos regionales. Los mundos de vida de los campesinos y de otros actores no se constriñen a las opciones espaciales y estratégicas promovidas por quienes dictan las políticas, aun cuando ciertas concepciones adquieren una "realidad" como instrumentos poderosos en la asignación de recursos y en la definición del discurso, de las políticas y del análisis.

Las tecnologías y las prácticas organizativas gubernamentales

También requerimos un concepto de "gobierno" que se concentre en las maneras variadísimas en las cuales el Estado, a través de sus diversos programas de desarrollo y estructuras organizativas, se esfuerza por controlar los territorios y las personas, y

cómo esto se relaciona con modos no estatales de control y regulación tanto en los ámbitos locales como supranacionales. Aunque hay una creciente bibliografía teórica sobre los procesos de regulación social en mercados, cuasimercados, el Estado y otros dominios institucionales, siguen siendo escasos los estudios empíricos detallados que exploren cuestiones de "gobernabilidad". Una contribución reciente retoma la noción de Foucault sobre "tecnologías de poder" para subrayar que necesitamos prestar mayor atención a los mecanismos indirectos que vinculan el comportamiento de los individuos y las organizaciones a los proyectos políticos de otros a través de "control a distancia" (Miller y Rose, 1990). Los autores ilustran esto haciendo referencia a los tipos de control que ejercen los llamados "expertos" que participan en la planeación económica o en prácticas contables que supeditan a determinadas personas y cosas a registros y cálculos. Estas nuevas tecnologías (junto con otros métodos de administración, mercadeo, publicidad y comunicación) constituyen un programa concertado para promover las políticas estatales orientadas a "educar a los ciudadanos en técnicas para gobernarse a sí mismos". Así, los esfuerzos de las autoridades políticas ya no sólo se encaminan a poner la mayor cantidad posible de su propia gente en el terreno para gobernar directamente —en todas partes ha habido recortes en las burocracias estatales—, sino que más bien buscan reforzar los procesos autorregulatorios entre sus gobernados. La autorregulación constituye un objetivo clave de las políticas neoliberales, y no tanto la "desregulación" o "liberalización", como comúnmente se argumenta.

El papel que desempeñan estas tecnologías de gobierno podría ser extendido fructíferamente a cubrir cuerpos no estatales tales como el Banco Mundial, el cual recurre a una gran reserva de expertos para que lo auxilien en la promoción de programas de ajuste estructural y "buen gobierno", así como a diversas

iniciativas de empresas privadas orientadas a impulsar la competitividad y los estilos empresariales. Podríamos también aplicar estas pistas en el campo del desarrollo rural al estudio de los programas de desarrollo en investigación, tecnología y extensión agrícola.

Una limitación de esta perspectiva, sin embargo, es su énfasis en los papeles que desempeñan el lenguaje y el discurso de los expertos. Es preciso complementar este punto de vista, examinando cómo se despliegan los discursos en arenas sociales particulares, y prestando más atención a las cuestiones de estrategia y práctica social. Es claro que la repercusión y el significado de argumentos o imágenes particulares dependen en gran medida de quién se está comunicando con quién y en cómo se transmite, recibe o transforma el mensaje.

Estas dimensiones sólo pueden ser exploradas adecuadamente si se desarrollan métodos etnográficos apropiados para hacerlo. Es decir, necesitamos documentar cuidadosamente cómo los funcionarios gubernamentales, expertos y profesionales particulares recurren a diferentes concepciones sobre las funciones del Estado para legitimar las definiciones de sus tareas y actividades creando, por ejemplo, imágenes del Estado como "protector", "árbitro", "facilitador", "inversionista", "juez" o "engatusador". También se debe dirigir la atención hacia las maneras en que la política gubernamental afecta concretamente la vida cotidiana y las oportunidades de los pobladores rurales y cómo, en cambio, el carácter del gobierno y sus políticas son afectados, y en ocasiones transformados, por las acciones de la población agraria. Debemos evitar a toda costa reificar las instituciones y acciones estatales en el sentido de atribuirles una "lógica interna" o una racionalidad fija. Aunque, habiendo dicho esto, debemos reconocer también que las imágenes e ideologías del Estado moldean claramente las actitudes y guían

las acciones de todos aquellos individuos que participan o son afectados por las actividades y organizaciones estatales.

Para estudiar la problemática en torno a las prácticas regulatorias y la intervención se requiere una metodología que enfoque los procesos administrativos, las estrategias y el trabajo de los funcionarios, especialmente respecto a la burocracia agrícola subalterna. Tal análisis debe ver los problemas de acceso a ciertos servicios y su racionamiento, así como los tipos de etiquetamiento practicados por el personal administrativo, de planeación y técnico (por ejemplo, grupos meta, a quienes se quiere hacer partícipes en determinados programas, o las "funciones" del Estado, etcétera). También necesitamos refinar nuestra comprensión de los estilos organizativos y la transformación de las políticas que ocurren al momento de ponerlas en práctica.

Estas dimensiones pueden integrarse dentro de un marco de estudios relacionados con la "interfase" rural de desarrollo (Long, 1989). Los estudios de interfase conciernen esencialmente al análisis de *discontinuidades* en la vida social. Tales discontinuidades implican discrepancias en valores, intereses, conocimiento y poder, y ocurren por lo regular en los puntos donde se cruzan mundos de vida o dominios sociales diferentes y a menudo contradictorios. Más concretamente, representan contextos en los que las relaciones sociales se orientan hacia el problema de idear maneras de "puentear", acomodarse o luchar en contra de los mundos cognoscitivos y sociales de otras personas. Uno de tales puntos de cruzamiento ocurre, por supuesto, en los momentos en que los oficiales gubernamentales o representantes de compañías transnacionales se encuentran con diversos actores e instituciones locales. (Para un análisis más detallado del concepto de interfase y cómo ubicarlo teóricamente, véase De Vries, 1992, capítulo 5, "A Theoretical Interlude".)

Diferenciación social, identidades sociales y procesos de mercantilización

Una agenda nueva para la investigación de lo rural requeriría también explorar más a fondo la diferenciación social entre las poblaciones rurales, pero evitando caer, como lo hacen muchos de los estudios sobre este tema, en concentrarse únicamente en dimensiones de clase. Se debe prestar mayor atención a las cuestiones de edad, género y etnicidad. La investigación debe referirse particularmente a preguntas que conciernen a la formación y transformación de las identidades sociales que surgen en parte de las diferencias sociales mencionadas. Esto implica abordar asuntos relacionados con la negociación y lucha entre autoimágenes y analizar el juego de prácticas discursivas por medio de las cuales se reformulan el comportamiento y las percepciones de los actores particulares. Dicha reformulación es influida por las maneras en que "otros" les adscriben significados sociales y por las reacciones de los actores en términos de aceptar o rechazar tales significados. Estos procesos generan determinado tipo de relaciones de poder y establecen la relevancia o intrascendencia de marcos normativos específicos. Tienden también a revelar la fragilidad de la autoridad y la ambigüedad de las atribuciones de *estatus* social.

Lejos de ser irrelevantes para las cuestiones de desarrollo agrario, estas dimensiones se vuelven centrales para los cambios que se están presentando. Por ejemplo, se ha generalizado la idea de que con la creciente mercantilización las identidades sociales de personas y grupos se transforman de modo importante, aunque de hecho hay relativamente poca investigación etnográfica detallada sobre este tema (Taussig, 1980, es de alguna manera una excepción, pero adopta una posición de economía política). Por lo tanto, parece muy recomendable, una vez más, abordar tales dimensiones. Los procesos globalizantes que

ahora nos encontramos impulsan a los actores hacia diversos mundos sociales, muchos de los cuales son "imaginados" más que vividos.

Los tipos y niveles de mercantilización y "externalización" (o sea, la delegación de las funciones productivas y reproductivas a cuerpos externos) afectan la escala y la especialización de la producción, los grados de capitalización y los estilos de administración de las empresas. Al tiempo que los negocios agrícolas y las industrias alimentarias compiten por porciones mayores del mercado en el escenario contemporáneo, se hacen más sensibles a la organización diferenciada y localizada de la producción agrícola. Paralelamente, es frecuente que traten de mercantilizar la mano de obra campesina a través de formas nuevas de trabajo a destajo y agricultura por contrato. Estos cambios generan la apertura de diferentes "espacios de acción" para los agricultores y campesinos y puede llevar a que algunos agricultores opten por abandonar ciertos estilos de producción agrícola.

Vinculado con esto nos encontramos con el entrelazamiento de relaciones "mercantiles" y "no-mercantiles" en la agricultura. Muchos teóricos del desarrollo agrario simplemente suponen que la autonomía y el funcionamiento de la empresa campesina es socavada por el desarrollo de relaciones mercantiles, pero la realidad nos muestra que el asunto es mucho más complejo. Este asunto amerita atención especial, puesto que la mercantilización y la externalización sólo se tornan reales en sus consecuencias cuando son introducidas y traducidas por los actores específicos (incluyendo aquí no sólo a agricultores sino también a otros, tales como comerciantes, burócratas y políticos). Es necesario, por lo tanto, analizar en detalle cómo los agricultores y los jefes de familia manejan estas situaciones problemáticas y desarrollan sus propios "proyectos de sobrevivencia". Lo que es más, puesto que las estrategias iniciadas por los agricultores o jefes

de familia movilizan y reconstruyen recursos socioculturales e identidades, es cada vez más importante introducir en este tipo de investigaciones una apreciación de cómo los repertorios culturales particulares y los recursos sociales organizativos pueden abrir o limitar las opciones.

La construcción social del conocimiento local y científico

Una manera en que la nueva agenda debe retomar estas dimensiones culturales es a través del estudio del conocimiento agrícola. Este tipo de trabajo puede recurrir a la sociología del conocimiento y a la antropología cognoscitiva para analizar cómo los campesinos —u otros actores relevantes— generan, reproducen, transmiten y transforman el conocimiento relacionado con las prácticas agrícolas. Tales estudios se enfocan, en parte, hacia los esquemas de clasificación utilizados por los agricultores para coordinar las tareas productivas y reproductivas y para guiarlos en sus decisiones agrícolas sobre tecnología, inversión o movilización de la mano de obra. También resaltan las diferencias basadas en los tipos y escala de las empresas, así como las diferencias por edades y género. De la misma manera, debemos interesarnos en identificar los esquemas conceptuales de los científicos o extensionistas respecto a los asuntos agrícolas. Al poner al descubierto los supuestos y las racionalidades subyacentes de estos diversos cuerpos de conocimiento y las bases para su reproducción (por ejemplo, las instituciones y las redes interactivas que funcionan para mantenerlos) se revelan los puntos en los cuales los modelos y expectativas conceptuales de los diferentes actores coinciden o chocan. A través de esto uno puede aprender mucho acerca del efecto de las nuevas tecnologías o el poder incorporativo de los modelos culturales locales existentes.

Más recientemente, la sociología del conocimiento ha incorporado una perspectiva social constructivista más sólida, lo cual nos proporciona nuevos discernimientos de cómo las formas cotidianas y "expertas" de conocimiento se relacionan con los procesos de desarrollo. Tal perspectiva toma en cuenta de manera central a los actores sociales, sus valores y su entender en la construcción del conocimiento y en los propósitos científicos para lograr "proyectos de sociedad" alternativos o contendientes. También toma posición en contra de la tendencia a considerar la ciencia y el conocimiento cotidiano como si fueran ontológicamente diferentes.

Por lo tanto, la desmitificación de la ciencia mediante el estudio etnográfico de las prácticas científicas y el conocimiento cotidiano pone el lente en toda una nueva serie de imágenes y representaciones de las maneras en que el mundo científico social se construye y organiza. La creación y transformación del conocimiento, insistimos, sólo puede ser efectivamente estudiada y analizada a través de actores —sean éstos campesinos, burócratas o científicos. Dichos actores son suficientemente capaces y entendidos para construir puentes y manejar interfaces de conocimiento crítico entre sus mundos de vida diversificados (Arce y Long, 1987; Long y Villarreal, 1993). Esto requiere prestar atención detallada a las prácticas de vida social cotidiana, las cuales comprenden estrategias, manipulaciones, discursos, juegos de palabras y luchas por la identidad social de los diversos actores. Sólo de esta manera puede uno desenredar las complejidades de internalización, utilización y reconstrucción del conocimiento. La perspectiva centrada en el actor social nos ayuda a trascender las representaciones dicotomizadas que hacen un hincapié exagerado en las diferencias entre la naturaleza y la aplicación de la ciencia moderna y las formas de conocimiento local.

Es preciso estudiar los encuentros entre los diversos tipos de conocimiento e ideología para el análisis del desarrollo rural.

Las interacciones de los organismos gubernamentales o externos que participan en la implantación de programas particulares de desarrollo y los llamados beneficiarios o la población campesina no pueden ser entendidos adecuadamente mediante el uso de conceptos generalizados tales como "relaciones Estado-campesinos" o recurriendo a conceptos normativos tales como "participación local". Estas interacciones deben ser analizadas como parte del proceso continuo de negociación, adaptación y transferencia de significado entre los actores participantes. El análisis de la interfase social nos proporciona una metodología para desarrollar estos puntos. Es un tema de investigación difícil; pero muy importante para comprender los resultados intencionados o no intencionados de la intervención planeada, implementada "desde arriba" por las autoridades públicas o los organismos de desarrollo, o iniciada "desde abajo" por los intereses locales.

Bibliografía

- Arce, A., "Negotiating Agricultural Development: Entanglements of Bureaucrats and Rural Producers", en *Sociologische Studies*, núm. 43, Wageningen, Agricultural University, 1993.
- Arce, A. y N. Long, "The dynamics of knowledge interfaces between Mexican agricultural bureaucrats and peasants: a case study from Jalisco", en *Boletín de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, núm. 43, 1987.
- Anderson, P., *Imagined Communities*, Londres: Verso, 1989.
- Appadurai, A., "Disjunctive and difference in global cultural economy", en *Theory, Culture and Society*, vol. 7, núms. 2 y 3, 1990.

- Featherstone, M., "Global culture: an introduction", en *Theory, Culture and Society*, vol. 7, núms. 2 y 3, 1990.
- Fukuyama, F., "The end of history", en *The National Interest*, núm. 16 (verano), 1989.
- González Chávez, H., *El empresario agrícola: en el jugoso negocio de las frutas y hortalizas de México*, Wageningen, Wageningen Agricultural University, 1994.
- Giddens, A., *Modernity and Self-Identity*, Cambridge, Polity Press, 1991.
- Hannerz, U., "Cosmopolitans and locals in world culture", en *Theory, Culture and Society*, vol. 7, núms. 2 y 3, 1990.
- Hawkins, E., "Changing technologies: negotiating autonomy on Cheshire farms", tesis de doctorado, Londres, South Bank Polytechnic, 1991.
- Held, D., *Democracy, the nation-state and the global system*, en D. Held (comp.): *Political Theory Today*, Cambridge, Polity, 1991.
- Kearney, M., "Mixtec political consciousness: from passive to active resistance", en D. Nugent (comp.): *Rural Revolt in Mexico and U.S. Intervention*, San Diego, Centre for U.S.-Mexican Studies, 1988.
- Lash, S. y J. Urry, *Economies of Signs and Space*, Londres, Sage, 1994.
- Long, N., "Creating space for change: a perspective on the sociology of development", Conferencia Inaugural, Wageningen Agricultural University. (Se publicó una versión resumida en *Sociologia Ruralis*, vol. XXIV, núm. 3/4, 1984.)
- , "Sociological perspectives on agrarian development and state intervention", en A. Hall y J. Midgley (comps.),

- Development Policies: Sociological Perspectives*, Manchester, Manchester University Press, 1988.
- Long, N. (comp.), *Encounters at the Interface: A Perspective on Social Discontinuities in Rural Development*, Wageningen Studies in Sociology, núm. 27, Wageningen, Agricultural University, 1989.
- Long, N. y A. Long (comps.), *Battlefields of Knowledge: The Interlocking of Theory and Practice in Social Research and Development*, Londres, Routledge, 1992.
- Long, N. y J. Van der Ploeg, J. "Demythologizing planned intervention: an actor perspective", en *Sociologia Ruralis*, vol. XXIX, núm. 3/4, 1989.
- , "Heterogeneity, actor and structure: towards a reconstitution of the concept of structure", en D. Booth (comps.), *New Directions in Social Development: Relevance, Realism and Choice*, Londres, Longman, 1994.
- Long, N. y M. Villareal, M., "Exploring development interfaces: from the transfer of knowledge to the transformation on meaning", en F. J. Schuurman (comp.), *Beyond the Impasse: New Directions in Development Theory*. Londres, Zed Press. 1993.
- Marsden, T. K. y A. Arce, "Constructing quality: globalization, the state and food circuits", en *Globalization of Agriculture and Food*, Working Paper núm. 1, The University of Hull and Wageningen Agricultural University, 1993.
- McCrone, D. *Understanding Scotland: The Sociology of a Stateless Nation*, Londres, Routledge, 1992.
- Miller, P. y N. Rose, "Governing economic life", en *Economy and Society*, vol. 19, núm. 1, 1990.

- Said, E. W., *Orientalism*, Nueva York, Random House, 1978.
- Sklair, L., *Sociology of Global System*, Nueva York/Londres, Harvester Wheatsheaf, 1991.
- Thompson, J., *Ideology and Modern Culture*, Cambridge, Polity, 1990.
- Torres, G., *The Force of Irony: Studying the Everyday Life of Tomato Workers in Western Mexico*. Ph. D. Wageningen: Agricultural University, 1994.
- Touraine, A., "Is sociology still the study of society?", en *Thesis Eleven*, no. 23, 1984.
- , "The waning sociological image of social life", en *International Journal of Comparative Sociology*, vol. 25, núms. 1 y 2, 1989.
- Van der Ploeg, J., "The agricultural labour process and commoditization", en N. Long, *et al.*, *The Commoditization Debate: Labour Process, Strategy and Social Network*, Wageningen, Wageningen Agricultural University, 1986.
- , *Labour, Markets and Agricultural Production*, Boulder, Westview Press, 1990.
- , "The reconstitution of locality: technology and labour in modern agriculture", en T. K. Marsden, *et al.*, *Labour and locality: Critical Perspectives on Rural Change*, vol. 4. Londres, Fulton, 1992.
- Villareal, M., *Wielding and Yielding: Power, Subordination and Gender Identity in the Context of a Mexican Development Project*, tesis de doctorado, Wageningen, Wageningen Agricultural University, 1994.
- Vries, P., *Unruly Clients: A Study of How Bureaucrats Try and Fail to Transform Gatekeepers, Communists and Preachers into Ideal Beneficiaries*, tesis de doctorado, Wageningen, Wageningen Agricultural University, 1992.

GLOBALIZACIÓN Y NUEVA RURALIDAD EN AMÉRICA LATINA

Una agenda teórica y de investigación

Luis Llambí*

Introducción

En 1971, cuando la Reserva Federal de los Estados Unidos abandonó el acuerdo cambiario de Bretton Woods, se decretó el final del periodo de la posguerra y se inició oficialmente la búsqueda de nuevas reglas de juego para el orden mundial en gestación. La crisis de la deuda de 1982, la caída del muro de Berlín en 1989 y, más recientemente, la conclusión de la Ronda Uruguay del GATT constituyen importantes hitos históricos en el surgimiento de un nuevo orden económico y político mundial.

Estos cambios, frecuentemente subsumidos bajo la noción de "globalización", son coetáneos con procesos de transformación igualmente dramáticos pero quizás menos visibles en los sistemas productivos, las condiciones de vida y la dinámica sociopolítica de las localidades rurales tanto en los países industrializados como en los del llamado Tercer Mundo. Procesos que la bibliografía especializada tanto de Europa como de

* Instituto Venezolano de Investigaciones Científicas, Venezuela.

América Latina ha identificado como el surgimiento de una "nueva ruralidad".

Mi planteamiento es que ambos tipos de procesos, globalización y nueva ruralidad, están interrelacionados. Ambos forman parte de un amplio conjunto de reestructuraciones geoeconómicas y reacomodos geopolíticos que tienen lugar en diferentes niveles (global, nacional, local), pero que en cada país o localidad del planeta asume sus propias peculiaridades. Lamentablemente, las bibliografías académicas que intentan registrarlos, encapsuladas en sus propias divisiones disciplinarias y particulares énfasis macroscópicos o microscópicos, no han sido capaces hasta el presente de identificar claramente sus diferentes trayectorias y establecer explícitamente sus múltiples interconexiones. Por una parte, las teorías de la globalización han tendido a subrayar los efectos homogeneizadores de estos procesos sin otorgar suficiente atención a sus efectos diferenciadores, resultantes en gran medida de la impronta de las peculiaridades físico-naturales y los procesos históricos específicos de cada localidad. Por otra parte, los estudios rurales —tanto los de vieja como los de nueva data— al destacar las especificidades locales suelen minimizar el análisis de los vínculos entre sus localidades y sus entornos nacionales o supranacionales.

Este artículo busca trazar un croquis del camino a seguir en el estudio comparativo de las relaciones entre los procesos de globalización y de surgimiento de nuevas sociedades rurales en América Latina. Al hacerlo, se espera contribuir a un debate teórico más amplio sobre el peso relativo que debe asignarse a las fuerzas *locales vis-à-vis*, las *nacionales* y *supranacionales* en estas transformaciones, así como sobre las relaciones y la direccionalidad de las cadenas explicativas que vinculan a los actores y las estructuras sociales en diferentes niveles en estos procesos.

En la primera parte del artículo se realiza una apretada revisión crítica del enfoque de la globalización, con especial énfasis en los trabajos que provienen de la economía política de la agricultura y de la sociología de la agricultura y la alimentación. En la segunda parte se revisa críticamente la bibliografía sobre el surgimiento de una nueva ruralidad en Europa y América Latina. Por último, en la tercera parte se proponen algunos criterios teórico-metodológicos para el análisis de las relaciones entre las transformaciones globales y locales, así como una agenda de investigación para estudios comparativos sobre los vínculos entre globalización y nueva ruralidad en América Latina.

El enfoque de la globalización

El enfoque de la globalización ha producido valiosos *insights* sobre dos grandes conjuntos de transformaciones del mundo contemporáneo: *a)* los procesos de integración mundial de los mercados y de transnacionalización creciente de las redes productivas, comerciales, de servicios y financieras (la globalización como proceso de reestructuración económica); y *b)* los procesos de formulación de nuevas reglas del juego y de redistribución del poder en el orden mundial en gestación (la globalización como proceso de reestructuración política y de re-regulación). Consideremos analíticamente los aportes y limitaciones de ambas vertientes del enfoque.

La globalización como proceso de reestructuración económica

El enfoque de la globalización heredó del enfoque regulacionista "francés" de los setenta un marcado énfasis en el análisis de

los procesos económicos. La globalización, sostienen la mayoría de los autores, está basada en una transnacionalización creciente de los procesos económicos (productivos, financieros, comerciales) como consecuencia de una serie de cambios técnico-económicos e institucionales en el desarrollo del capitalismo mundial. La globalización constituye uno de los resultados del agotamiento del "régimen de acumulación" fordista y del "modo de regulación keynesiano y de Estado benefactor (*welfare state*)" prevaleciente en las economías industrializadas durante el periodo de la posguerra. El principal corolario del proceso, según los autores, es la pérdida gradual de la coherencia "nacional" entre la producción de masas en los países que implantaron el modelo económico fordista-keynesiano-benefactor (Gordon, 1988; Kolko, 1988). A fines de la década de los sesenta, continúa el argumento, el régimen de acumulación fordista entró en crisis y se colapsó formalmente en 1971 con la ruptura del acuerdo de Bretton Woods.

El estudio de la globalización deriva su agenda teórica y de investigación de la necesidad de identificar los rasgos generales del nuevo régimen de acumulación —y su correspondiente modo de regulación— en esta nueva etapa "globalizante" del desarrollo del capitalismo.

Una característica del nuevo orden económico "global" en la que todos los autores coinciden es la integración creciente de las estructuras productivas, los sistemas financieros y los mercados mundiales a causa del extraordinario auge experimentado por las grandes corporaciones transnacionales desde fines de la década de los sesenta (Jenkins, 1987). Algunos autores, con base en los trabajos de Piore y Sabel (1984), agregaron otro criterio: el surgimiento de formas de organización industrial "flexible" y "descentralizada" como respuesta de las empresas transnacionales a la creciente saturación, diferenciación y segmentación de los mercados mundiales. Rasgos microeconómi-

cos que —al ser reinterpretados desde una perspectiva macroscópica— dieron origen a la imagen del proceso como el paso de un régimen de acumulación “fordista” a un régimen posfordista encabezado por la nueva organización “flexible” de las empresas transnacionales (Sadler, 1992).

Esta visión de la globalización ha sido juzgada por algunos autores como excesivamente simplista, esquemática y poco sustentada empíricamente. Meegan (1988) señala que los métodos de producción fordistas nunca han sido predominantes en la mayoría de los sectores productivos, ni siquiera en los países más avanzados industrialmente, como Inglaterra. Whatmore (1994) añade que, al menos en la agricultura, algunas de las características asignadas al régimen postfordista, como la flexibilización, son de larga data, por lo que no podrían caracterizar a un nuevo régimen de acumulación. Van der Ploeg (1992) argumenta que tal interpretación de la globalización sólo tiene cabida en un modelo determinista unilineal, según el cual las formas “más avanzadas” del proceso constituyen el parámetro hacia el que tienden todas las demás.

Para la mayoría de los críticos, sin embargo, la deficiencia fundamental del enfoque ha sido subrayar los efectos homogeneizadores de los procesos de globalización en detrimento de sus efectos diferenciadores. Limitación que algunos atribuyen a un cierto determinismo económico que aún está implícito en los fundamentos epistemológicos que subyacen al enfoque. Por el contrario, señala McMichael (1994, p. 279):

La esencia de la reestructuración global es precisamente la diferenciación. Es decir, si percibimos la globalización como la subordinación de espacios históricamente desiguales a las fuerzas competitivas globales, en un contexto en que los sistemas regulatorios nacionales han sido erosionados, generando aún mayores rupturas económicas y sociales, el proceso tenderá a manifestarse precisamente en una gran variedad de respuestas.

Las cadenas mercantiles globales

Un valioso aporte al enfoque de la globalización proviene de los estudios sobre la conformación de cadenas mercantiles globales. Para Gereffi (1993), uno de los principales exponentes de esta vertiente, la globalización tiene tres componentes: *a) territorial o espacial*: el ámbito mundial de las actividades económicas por encima de las fronteras nacionales, *b) técnico-económico*: cadenas de insumos y productos vinculadas entre sí en una secuencia de agregación de valor entre empresas de diferentes tipos y tamaños, y *c) organizacional*: relaciones de autoridad y poder dirigidas por agentes corporativos transnacionales que determinan la asignación de recursos en el interior de cada cadena. En conclusión, según Gereffi, la cadena (y los agentes que la integran) debería constituir la unidad de análisis privilegiada para estudiar los procesos de globalización y no el Estado-nación, como ocurría en el pasado en la bibliografía sobre las relaciones económicas internacionales.

A mi juicio, esta línea de investigación aportó un importante caudal de información empírica relevante al enfoque, a la vez que proporcionó una valiosa pista a versiones posteriores que hacen hincapié no sólo en los efectos integradores y uniformizadores de estos procesos sino también en sus efectos diferenciadores. Su principal limitación es no aportar criterios teóricos o planteamientos metodológicos de cómo articular los análisis microeconómicos de las cadenas mercantiles en el marco de los procesos macroeconómicos o macropolíticos de globalización (véase McMichael, 1994).

El surgimiento de las cadenas agroalimentarias globales

El estudio de la transformación de los sistemas agroalimentarios en diferentes ámbitos (nacionales, regionales, supranacionales)

se ha convertido en uno de los más fértiles terrenos de aplicación del enfoque. Los trabajos de Friedland sobre la transnacionalización de los complejos agroindustriales, que datan de inicios de la década de 1970, constituyen importantes precedentes en esta línea de investigación. Otro importante precedente es el trabajo de Sanderson (1986) sobre el surgimiento de un complejo transnacional de la carne, el "becerro global", que vincula a diferentes agentes económicos en Norte, Centro y Sudamérica.

Pero quizás el mayor aporte teórico en esta agenda de investigación han sido los trabajos de Friedmann (1982) y Friedmann y McMichael (1989) sobre los "régimenes agroalimentarios". Según estos autores, durante el periodo de la posguerra (1945-1972), los Estados Unidos lograron una casi indisputada hegemonía agroalimentaria mundial gracias a una combinación de políticas nacionales y de comercio exterior que le otorgaron superioridad técnico-económica en tres importantes complejos agroalimentarios: 1) el de alimentos concentrados/productos cárnicos, 2) el de cereales; y 3) el de alimentos durables (aceites, edulcorantes, etcétera). Durante este periodo se configuró una división internacional del trabajo (un "segundo" régimen alimentario por oposición al régimen "colonial") en cuyo marco los países no industrializados "del Sur" no sólo perdieron gran parte de sus mercados externos ante el avance de las exportaciones agroalimentarias de los países del "Norte" industrializado, sino también sus anteriores niveles de autosuficiencia en alimentos.

Con el desmoronamiento del orden económico-político mundial de Bretton Woods y la pérdida de la hegemonía de los Estados Unidos, añade McMichael (1993), está en gestación un nuevo régimen agroalimentario. Esta vez, bajo la retórica de la "equilización mundial de las reglas del juego" (*the level playing field*), los nuevos mecanismos e instituciones de regulación global —el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial

y el GATT —están de hecho reestructurando los sistemas agroalimentarios heredados del periodo de la posguerra. Proceso que tiene dimensiones “nacionales” (la pérdida de la coherencia interna de los sistemas agroalimentarios en todos los países) y geopolíticas “globales”: 1) la rivalidad Norte/Norte entre Estados Unidos y Europa por el control de los mercados alimentarios mundiales, y 2) la profundización de las asimetrías Norte/Sur en el abastecimiento de los productos alimentarios.

No han faltado críticas o llamadas de alerta sobre las desventajas de adoptar una visión excesivamente homogeneizante, unilineal y determinista de los procesos de globalización de los sistemas agroalimentarios. En un estudio sobre las reestructuraciones en curso en el complejo mundial del café, Talbot (1993) señala tres tipos de sesgos interrelacionados en los estudios sobre los regímenes agroalimentarios mundiales: 1) una sobrestimación del peso que los complejos agroalimentarios del Norte tienen en los mercados mundiales *vis-à-vis* los del Sur; 2) en consecuencia, una subestimación de la contribución de las exportaciones de los países tropicales y más pobres a los mercados mundiales; y 3) una subestimación de las posibilidades de acción colectiva por parte de los agricultores y gobiernos de estos países en los actuales procesos de reestructuración de los sistemas agroalimentarios mundiales.

La globalización como proceso de reestructuración política y de regulación

El enfoque de la globalización —heredero no sólo de los aportes de la teoría de la regulación de los setenta y enmarcado en la más amplia tradición interdisciplinaria de la economía-política— no ha subestimado la importancia de los aspectos institucionales en el estudio de los procesos de gestación de un nuevo orden económico y político mundial.

Esta vertiente del enfoque comprende tres líneas de investigación: 1) la reestructuración interna de los *estados nacionales*, es decir, de los aparatos institucionales del Estado, de las funciones que el Estado-nación desempeña en la actual coyuntura internacional, y de las relaciones de poder (internas y externas) que lo sustentan; 2) la reestructuración del *orden político global*, es decir, de las relaciones entre estados nacionales, entidades subnacionales, bloques regionales supranacionales y agencias multilaterales globales; y 3) el proceso de redefinición (desregulación, regulación) de *las reglas del juego del orden mundial* actualmente en gestación en diferentes foros o instancias institucionales: nacionales (vía los Estados), regionales (vía acuerdos de comercio u otros), globales (vía foros multilaterales).

Es evidente que una revisión exhaustiva de la rápidamente creciente bibliografía sobre estos temas desborda los límites de este trabajo, por lo que en los siguientes párrafos me limitaré a presentar críticamente los aportes que provienen de la economía política de la agricultura y de la sociología de la agricultura y la alimentación.

El estudio de la globalización como proceso político tiene su origen en una visión crítica del enfoque regulacionista "francés" (Aglietta, 1979; Lipietz, 1987). Según McMichael y Myhre (1991), el enfoque regulacionista, al desvincular el análisis de los regímenes de acumulación "fordista" y la regulación "nacional" de su entorno económico-político mundial, resultó incapaz de emprender el estudio de los mecanismos de regulación global actualmente en gestación. Conceptualmente, la principal limitación del enfoque regulacionista fue la reificación del Estado-nación como única expresión del "Estado" y, empíricamente, como marco institucional privilegiado de la regulación de las relaciones económicas. Para McMichael y Myhre (*ibid.*), por el contrario, el análisis de los procesos de globalización de los sistemas agroalimentarios ilustra la gradual erosión de los me-

canismos de regulación "nacionales" paralelamente con el surgimiento de mecanismos "globales" de regulación. Proceso este que incluye tanto la creciente capacidad de las corporaciones transnacionales para establecer sus propias normas ("autorregulación") como el gradual fortalecimiento de las instituciones multilaterales encargadas de producir un marco regulatorio "supranacional".

Otros autores van más allá y llegan incluso a plantear la gradual sustitución de los Estados nacionales por un Estado transnacional. Friedland (1991), por ejemplo, sostiene que el surgimiento del Estado transnacional constituye un imperativo lógico de los procesos de globalización de la economía. Para él, el nuevo Estado transnacional aún no tiene una existencia formal, pero esto no quiere decir que no exista ya, al menos embrionariamente. Según Friedland,

la conformación del nuevo Estado transnacional debe ser avizorada más bien en foros, en organizaciones formales que aún no tienen carácter transnacional o en organizaciones formales que han asumido carácter transnacional pero que no han sido dotadas de una base político-legal explícita [*ibid.*, 1988, p. 65].

Por su parte, Bonnano (1991) sostiene que el surgimiento del Estado transnacional no sólo es un imperativo lógico del proceso de globalización, sino que también responde a una "convergencia contradictoria", entre, por una parte, la necesidad que tienen las grandes corporaciones transnacionales de un ente regulatorio global que facilite el proceso de acumulación de capital a escala mundial; y, por la otra, las nuevas reivindicaciones de las clases subordinadas que reclaman la existencia de un ente supranacional que proteja sus anteriores logros salariales y de bienestar social.

Para McMichael (1994, p. 282), sin embargo, estos planteamientos desvían la atención de los problemas más relevantes del

proceso de globalización en la actual coyuntura. Según este autor, el problema de investigación crucial en el presente no es tanto elucubrar si el Estado-nación tiende o no a desaparecer, o si un Estado transnacional sustituirá a las anteriores formas históricas del Estado, sino cuáles son las nuevas formas de regulación (nacionales, supranacionales, subnacionales) que se encuentran actualmente en gestación.

Una línea de trabajo es el estudio de los mecanismos a través de los cuales las nuevas reglas del juego "globales" son asumidas como propias por los Estados nacionales, y que en el proceso inciden tanto en la reestructuración de las agencias institucionales que lo integran como en la redefinición de las funciones que desempeña el Estado como un todo. En otras palabras, se trata del estudio de: 1) la regulación global vía los estados nacionales, y 2) la reestructuración interna de las instituciones, funciones y relaciones sociopolíticas que subyacen al Estado-nación como entidad jurídica en el marco del sistema global.

Un argumento frecuente en la mayoría de estos estudios sobre la regulación vía los Estados nacionales es la actual inviabilidad de las anteriores políticas de "coherencia económica nacional" y su sustitución por políticas que destacan la "competitividad nacional" en el marco de nuevas reglas del juego "globales" y "regionales" que tienden a una mayor apertura y liberalización negociada de los mercados internacionales. Marco regulatorio que pareciera ser común a todos los países, independiente de su poder político o nivel de crecimiento económico. Es interesante, al respecto, comparar los argumentos que sostienen los autores de diferentes casos de estudio nacionales en compilaciones recientes como las de McMichael (1994) y Bonanno *et al.* (1994).

Los estudios de caso latinoamericanos añaden un componente adicional. Se trata de la repercusión de la deuda externa con posterioridad a 1982 al reforzar la capacidad de las instituciones

de Bretton Woods (FMI, Banco Mundial) para imponer condiciones a los endeudados gobiernos latinoamericanos en la formulación de sus políticas económicas y sociales a cambio de una "normalización" de sus flujos financieros y mercantiles (McMichael y Myhre, 1991).

Llambí y Gouveia (1994, en prensa) argumentan, sin embargo, que incluso en las condiciones actuales de América Latina, la reestructuración de los Estados nacionales no debe ser vista como un proceso unilineal y determinado sino altamente complejo y contingente. Basándose en el análisis comparativo de diferentes proyectos de reforma del Estado en Venezuela, argumentan que las agencias multilaterales enfrentan grandes dificultades al tratar de imponer "desde arriba" un paquete de reformas cuando no logran legitimar sus demandas. Según ellos, la reestructuración de los Estados nacionales depende de dos factores altamente volátiles: por una parte, el equilibrio de poder entre las diferentes fuerzas sociales en el seno del estado, y, por otra, los márgenes de maniobra de los respectivos gobiernos nacionales *vis-à-vis* las agencias de regulación global.

Otra posible línea de investigación es el estudio de las formas alternativas supranacionales y subnacionales al proceso de re-regulación. Las negociaciones de la Ronda Uruguay constituyeron una valiosa fuente de inspiración para varios autores. Para McMichael (1993) las tensiones geopolíticas que se manifestaron en el proceso reflejan las dificultades inherentes a la conformación de un nuevo orden económico-político mundial dada la ausencia de un poder hegemónico. Una vez concluida la ronda en 1994, y con la creación de la nueva Organización Mundial de Comercio (OMC) el 1 de enero de 1995, cabe esperar una gran proliferación de artículos sobre los mecanismos regulatorios globales explícitos o implícitos en estos acuerdos. De modo similar, la conformación de bloques regionales de poder económico y político —entre los cuales los tratados de libre comercio

(UE, NAFTA, ASEAN, etcétera) parecieran ser sólo la punta visible del iceberg— constituye una evidencia adicional de las actuales líneas de fractura geopolítica Norte/Norte y de la persistencia de las viejas asimetrías Norte/Sur en la actual etapa del proceso de globalización. Las tensiones entre ambos procesos, “de integración” y “de fractura”, en la redefinición de las nuevas reglas del juego global, así como su efecto en los sistemas agroalimentarios, constituirá un interesante tema de debate académico y político en las décadas venideras.

El surgimiento de una nueva realidad

Lo rural es usualmente imaginado en el discurso de las ciencias sociales como vinculado a tres fenómenos interrelacionados: 1) una baja densidad demográfica y un patrón de asentamiento disperso, 2) el predominio de la agricultura y otras actividades “primarias” o “extractivas” en la estructura productiva de una localidad o región, y 3) unos patrones culturales o estilos de vida diferentes a los de los grandes centros urbanos. La literatura sobre la “nueva ruralidad”, al menos en Europa, intenta dar respuesta a la interrogante de qué es “lo rural” en sociedades en las cuales: i) existe un acelerado proceso de “contraurbanización” o “suburbanización” como consecuencia de un mayor consumo de los espacios “rurales” por las industrias de la construcción, turísticas, recreacionales, y ambientales; ii) está ocurriendo una profunda transformación en las actividades primarias e incrementarse el empleo en actividades secundarias y terciarias; y iii) los patrones culturales y estilos de vida “rurales”—frecuentemente percibidos como “atrasados”—están siendo rápidamente transformados ante el avance de valores vinculados a la “modernidad”, es decir, a estilos de vida “urbanos”.

Para unos, estos cambios han hecho innecesaria la categoría “rural” en el discurso de las ciencias sociales (Marsden *et al.*,

1990; Friedland, 1982). Para otros, sin embargo, la vigencia de la agricultura como una actividad altamente consumidora de espacio, así como las estrategias de los agricultores —y de otros habitantes de las pequeñas comunidades que intentan reforzar sus vínculos con la tierra, con su residencia y con sus valores culturales “tradicionales” a través de la consolidación de una identidad “rural” común— justifican su vigencia aunque hacen necesario repensar esta categoría en el actual discurso de las ciencias sociales (Whatmore, 1994; Lowe *et al.*, 1993).

En Europa el discurso académico sobre el surgimiento de una “nueva ruralidad” vincula este proceso a dos grandes conjuntos de transformaciones. Por una parte, el análisis de las transformaciones técnicas y socioeconómicas en los espacios agrícolas como consecuencia de la crisis de los grandes complejos agroindustriales que surgieron en el marco de la Política Agrícola Común (PAC) de la CEE y de las políticas proteccionistas de los países escandinavos. Políticas que actualmente tienden a ser sustituidas por un nuevo marco regulatorio más en sintonía con los principios de competitividad internacional asumidos por el GATT y por la actual Unión Europea (UE, ex CEE). Según Whatmore (1994, p.14) esta crisis comprende un conjunto de dimensiones:

La primera es una crisis de *producción* que se centra en el problema de los excedentes de producción y en el endeudamiento de los agricultores ante la escalada de costos de los insumos y declive de los precios agrícolas. La segunda es una crisis de *regulación* que resulta de las crecientes tensiones políticas e institucionales del modelo agrícola corporativista entre, por una parte, la regulación del comercio agroalimentario global y, por la otra, la protección nacional de los agricultores. Una tensión manifestada recientemente en el dilema de los negociadores de la CEE en la Ronda Uruguay. La tercera dimensión es una crisis de *legitimación* que se centra en la politización de los intereses de los consumidores sobre las

consecuencias que la industrialización de la agricultura tiene tanto en la calidad de los alimentos como en las condiciones ambientales de los espacios agrícolas.

Por otra parte, la "nueva ruralidad" aparece vinculada también al surgimiento de nuevas actividades, nuevos agentes sociales y nuevos entes regulatorios en los espacios que anteriormente estaban dedicados casi exclusivamente a las actividades agrícolas. Según Lowe *et al.* (1993, p. 218):

estos cambios en el régimen productivista, primero han creado las condiciones para que varios intereses económicos no agrícolas hagan valer nuevos reclamos sobre la tierra rural, y, segundo, han generado un vacío en la formulación de políticas rurales que diferentes agentes públicos y privados intentan actualmente llenar.

El resultado, continúa el argumento, es un medio rural más diferenciado y no más homogéneo como hubiera supuesto la versión predominante del enfoque globalizador. Una nueva ruralidad socialmente diversa caracterizada por: 1) espacios que permanecen vinculados a los grandes complejos agroindustriales; 2) espacios que están siendo reestructurados en función de intereses turísticos y ambientales; y 3) espacios que han sido redefinidos según la terminología oficial de la CEE como áreas "deprimidas", "marginales" o "sin uso económico potencial".

En los medios académicos latinoamericanos, a semejanza de lo ocurrido en Europa, también comienza a darse un interesante debate sobre el surgimiento de una "nueva ruralidad", que algunos autores ubican en el marco de las profundas transformaciones actualmente en curso en todos los países de la región. Para algunos, no obstante, "lo rural" no debe ya constituir el foco de análisis de ninguna disciplina o subdisciplina sino que debe ser sustituido por el estudio de una nueva realidad agraria y de los complejos agroindustriales que la integran (Gómez,

1992). Para otros, por el contrario, la vigencia del análisis de la "ruralidad" se sustenta precisamente en la diversidad de transformaciones que están ocurriendo en el agro latinoamericano como consecuencia de la adopción del nuevo modelo "aperturista" de desarrollo (Murmis, 1993; Giarraca, 1993; Kay, 1994).

¿Cuáles son los rasgos de esta "nueva ruralidad" en América Latina? y ¿cómo están relacionados con las actuales políticas de apertura y desregulación de mercados y —más allá de ellas— con los procesos de globalización actualmente en curso? Lamentablemente en América Latina no disponemos de suficiente información empírica para responder a estas preguntas. Existen estudios de casos aislados y la identificación de algunos procesos, pero se carece tanto de una visión de conjunto como de estudios comparativos. En la sección siguiente se plantea una agenda teórica y de investigación que busca dar respuesta a ambas interrogantes.

Una agenda teórica y de investigación

El actual proceso de apertura económica de América Latina y, en particular las profundas transformaciones que están ocurriendo en los sistemas agrícolas y en las sociedades rurales de la región con miras a lograr una favorable inserción en un nuevo orden agroalimentario global, plantean nuevos retos a las ciencias sociales. El enfoque de la globalización llama la atención sobre el peso que tienen las fuerzas y los agentes "globales" en estos procesos (por ejemplo, los mecanismos reguladores de los circuitos mercantiles globales y la capacidad estratégica de las empresas transnacionales, los organismos multilaterales y los bloques regionales de poder). Pero el análisis de los procesos y agentes globales resulta insuficiente si el objetivo es conocer y explicar las transformaciones en curso en los sistemas agroalimentarios y en las sociedades rurales locales. El debate

sobre el surgimiento de una “nueva ruralidad” en América Latina tienen el mérito de llamar la atención sobre aspectos de los procesos de transformación que son ignorados por el enfoque de la globalización: por ejemplo, los cambios en los patrones productivos y en las técnicas de producción inducidos por las políticas de ajuste en los agricultores; las repercusiones en el ambiente y sobre la calidad de vida de los habitantes rurales; y, en general, las transformaciones tanto de las condiciones de producción como socioeconómicas de los habitantes rurales. Éstos son aspectos del proceso de globalización que sólo pueden ser percibidos y evaluados en las localidades rurales.

Existen dos limitaciones básicas asociadas con el enfoque de la globalización que es necesario superar. Por una parte, la tendencia a destacar los rasgos homogeneizadores del proceso en detrimento de los rasgos diferenciadores. Por otra parte, la tendencia a subrayar el papel de las fuerzas y agentes globales en las transformaciones en curso en detrimento del análisis de la capacidad de iniciativa de los agentes locales. Por su parte, el enfoque de la nueva ruralidad puede caer fácilmente en dos peligros opuestos: hacer hincapié en las especificidades locales pero olvidando su inserción en los procesos globales; y otorgar un peso exagerado a la capacidad de actuación de los actores locales, olvidando sus reducidos “márgenes de maniobra”.

Es necesario, por lo tanto, diseñar un nuevo enfoque que aproveche las ventajas inherentes a ambos enfoques a la vez que supere sus limitaciones. Proponemos establecer un puente entre ambos tipos de análisis: un enfoque macro-micro, global-local que nos permita visualizar la globalización como un proceso socialmente construido y no como el resultado de una lógica de desarrollo inmanente. Más aún, proponemos abordar los vínculos entre los procesos globales y locales como bidireccionales. Ello supone analizar los mecanismos a través de los cuales las transformaciones y agentes globales inciden directa o indirectamente

tamente en los cambios en los ámbitos nacionales y subnacionales; a la vez que se analiza la capacidad que tienen los agentes locales de incidir en estos procesos de transformación tanto en el ámbito local como más allá del mismo. Por último, contrariamente a los sesgos homogeneizantes de los actuales postulados sobre la globalización, este nuevo enfoque global/local supone que los procesos globalizadores generarán condiciones locales diferenciales tanto en las condiciones de producción como de reproducción social (pobreza, equidad y calidad de vida) en virtud de la intermediación de las estructuras sociales nacionales en que ellas están insertas y de las condiciones sociales y naturales específicas de cada localidad.

A fin de dar concreción a este enfoque, considero necesario plantearnos una línea de investigación comparativa en un marco latinoamericano, con base en una serie de estudios locales y por países. El objetivo dual de tal proyecto sería, por una parte, elaborar un modelo explicativo sobre la compleja interacción de las fuerzas globales, nacionales y locales que inciden en la transformación de las estructuras agrícolas latinoamericanas y los circuitos comerciales globales o regionales en que ellas están insertas; y, por la otra, analizar las interacciones de estos procesos de transformación en las estructuras productivas y las condiciones de reproducción social (pobreza, equidad y calidad de vida) de las poblaciones rurales.

Desde un punto de vista comparativo, algunas de las preguntas pertinentes en este proyecto de investigación serían las siguientes:

1) ¿En qué medida y a través de qué mecanismos los organismos de regulación "globales" han condicionado los cambios en los patrones productivos y en las condiciones sociales nacionales y locales?

2) ¿Cómo han afectado las negociaciones globales (p.ej. GATT), regionales (p.ej. NAFTA) y por circuitos comerciales

(p.ej. Convenio Internacional del Café) las ventajas comparativas de cada país y los sistemas agroalimentarios locales?

3) ¿En qué medida y a través de qué mecanismos las tensiones sociales y políticas nacionales o internacionales han alterado el balance entre las políticas neoliberales y neointervencionistas en estos países?

En los ámbitos nacional/local, los objetivos de la agenda de investigación propuesta serían:

1) Evaluar las repercusiones de las reformas estructurales (macroeconómicas, sectoriales, institucionales) en los sistemas agrícolas nacionales y locales. Particular énfasis se otorgaría al análisis de los cambios en la tenencia de la tierra, los patrones de cultivos, los patrones técnicos de producción, las estructuras de comercialización y los procesos de organización de los productores rurales.

2) Analizar las relaciones entre las transformaciones de la agricultura y las condiciones socioeconómicas de la población (niveles de ingreso, cobertura y calidad de los servicios sociales básicos).

3) Analizar las relaciones entre las transformaciones agrícolas, los cambios en el ambiente (niveles de contaminación y agotamiento de los recursos naturales) y la calidad de vida de la población (en particular sus condiciones de morbilidad y mortalidad).

4) Por último, analizar la capacidad de las instituciones públicas locales y las organizaciones sociales de base para incidir en estos cambios. En concreto se propone evaluar la capacidad de las organizaciones locales para establecer prioridades acordes con las necesidades locales, así como la capacidad técnica de estas instituciones para desempeñar las nuevas funciones que les han sido transferidas por los gobiernos nacionales en el marco de las políticas de descentralización del Estado.

Estoy convencido de que sólo con una agenda teórica y de investigación como la propuesta es posible superar tanto la carencia de una visión de conjunto de las actuales transformaciones de América Latina, como la adopción de recetas uniformes y propuestas "desde arriba" en las actuales políticas de crecimiento económico imperantes en la región.

Bibliografía

- Aglietta, Michel, *A Theory of Capitalist Regulation: The U. S. Experience*, Londres, New Left Books, 1979.
- Bonnano, Alessandro, "The globalization of the agricultural and food system and theories of the State", en *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, núm. 1, pp. 15-30, 1991.
- Bonnano, Alessandro y Karen Bradley, "The reconceptualization of "rural" space in the global system: implications for development and democracy", ponencia presentada en el XVth European Congress of Rural Sociology, Wageningen, Holanda, 2-6 de agosto de 1993. Trabajo inédito, 1993.
- Bonanno, Alessandro, Lawrence Busch, William Friedland, Lourdes Gouveia y Enzo Mingione (comps.), *From Columbus to Conagra: The Globalization of Agriculture and Food*, Lawrence, Ks., University Press of Kansas, 1994.
- Friedland, William H., "The end of rural society and the future of rural sociology", en *Rural Sociology*, vol. 47, núm. 4, pp. 589-608, 1982.
- Friedmann, Harriet, "The political economy of food: the rise and fall of the postwar international food orden", en *American Journal of Sociology*, núm, 88, pp. S248- S286, 1982.

- Friedmann, H. y P. McMichael, "Agriculture and the state system: the rise and decline of national agricultures, 1870 to the present", en *Sociologia Ruralis*, núm. 29, pp. 23-117, 1989.
- Gereffi, Gary, "Capitalist Development, Governance Structures, and Global Commodity Chains", ponencia presentada en la 88 Reunión Anual de la American Sociological Association, Miami, 13-17 de agosto de 1993. Material inédito, 1993.
- Giarraca, Norma, "Los pequeños productores en la nueva ruralidad: procesos y debates", ponencia presentada en el XIX Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, Caracas, 30 de mayo al 4 de junio de 1993. Trabajo inédito, 1993.
- Gordon, David, "The global economy: new edifice or crumbling foundations?", *New Left Review*, núm. 168, 24-25, 1988.
- Jenkins, Rhys, *Transnational Corporations and Uneven Development: The Internationalization of Capital and the Third World*, Meuthen & Co.: Nueva York, 1987.
- Kay, Cristóbal, "Exclusionary and Uneven Development in Rural Latin America", ponencia presentada al XVIII Congreso Internacional de la Latin American Studies Association (LASA), Atlanta, Georgia, EUA, 10-12 de marzo de 1994. Trabajo inédito, 1994.
- Kolko, Joyce, *Restructuring the World Economy*, Nueva York, Pantheon, 1988.
- Lipietz, Alain, *Mirages and Miracles*, Londres, Verso, 1987.
- Llambi, Luis y Lourdes Gouveia (en prensa), "Nation-state restructurings and theories of the state: lessons from the Venezuelan case", en *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, vol. 4.

- Lowe, Philip, Jonathan Murdock, Terry Marsden, Richard Mudnton y Andrew Flynn, "Regulating the new rural spaces: the uneven development of land", en *Journal of Rural Studies*, vol. 9, núm. 3, pp. 205-222, 1993.
- Marsden, Terry, Sarah Whatmore y R. Munton, "Introduction", *Rural Restructuring, Global Processes, and Local Responses*, Londres, David Fulton, pp. 1-15, 1990.
- Marsden, Terry, "Globalisation, the state and the environment: the limits and options of state activity", ponencia presentada en el Taller sobre Conceptos del Estado en el Cambiante Sistema Agroalimentario Global, Wageningen, Holanda, agosto de 1993. Trabajo inédito, 1993.
- Marsden, Terry y Andrew Flynn, "Servicing the city: contested transition in the rural real", en *Journal of Rural Studies*, vol. 9, núm. 3, pp. 201-204, 1993.
- McMichael, Philip, "Counter point", en *PeWS News*, otoño de 1993, pp. 6 y 7, 1993.
- , "World food system restructuring under a GATT regime", en *Political Geography*, vol.12, núm. 3, pp. 198-214, 1993.
- , *The Global Restructuring of Agro-Food Systems*, Ithaca y Londres, Cornell University Press, 1994.
- McMichael, Philip y David Myhre, "Global regulation vs. the nations-state: agro food systems and the new politics of capital", en *Capital & Class*, núm. 43 (Primavera), pp. 83-105, 1991.
- Meegan, R., "A crisis of mass production?", en Allen J. Massey D. (comp.): *The Economy in Question*, Londres, Sage, 1988.

- Murmis, Miguel, "Algunos temas para la discusión en la sociología rural latinoamericana: reestructuración, desestructuración y problemas de excluidos e incluidos", ponencia presentada en el XIX Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, Caracas, 30 de mayo al 4 de junio de 1993. Trabajo inédito, 1993.
- Myhre, David, "The politics of globalization in rural México: campesino initiatives to restructure the agricultural credit system", pp. 145-170, en Phil McMichael (comp.): *The Global Restructuring of Agro- Food Systems*, Itaca, Cornell University Press, 1994.
- Piore, Michael y Charles Sabel, *The Second Industrial Divide*, Nueva York, Basic Books, 1984.
- Sadler, David, *The Global Region: Production, State Policies and Uneven Development*, Oxford, Pergamon Press, 1992.
- Sanderson, Steve, "The emergence of the 'world steer': international and foreign domination in Latin American cattle production", pp. 123-128, en F. L. Tullis y W.L. Hollist (comps.): *Food, the State and International Political Economy*, Lincoln, Nebraska, University of Nebraska Press, 1986.
- Talbot, John M., "Regulation of the world coffee market and the limits of globalization", ponencia presentada en la 17 Conferencia Anual de la Sección Economía Política del Sistema Mundial de la American Sociological Assopciation, Cornell University, Abril 15-17 de abril de 1993. Trabajo inédito, 1993.
- Van der Ploeg, J. D., "The reconstitution of locality: technology and labour in modern agriculture", pp. 19-43, en Marsden, T., P. Lowe y S. Whatmore (comp.): *Labour and Locality*:

Uneven Development and the Rural Labour Process, Londres, David Fulton Publisher, 1992.

Whatmore, Sarah, "Global agro-food complexes and the refashioning of rural Europe", en Thrift N. y A. Amin (comps.): *Holding Down the Global*, Oxford, Oxford University Press, 1994.

LA MODERNIZACIÓN AGROPECUARIA, FORESTAL Y PESQUERA: HACIA UNA EVALUACIÓN PRELIMINAR

Julio F. Goicoechea*

La modernización del sector agropecuario y forestal en México, como política económica deliberada y explícita, data de 1989. En dicho año se inició en el ámbito rural el llamado proceso de reordenamiento de las actividades del Estado (Téllez Kuenzler, 1994).¹ Este proceso prevé una ampliación del mercado de insumos y de productos, libre de las restricciones originadas por la previa participación gubernamental en la producción, distribución y regulación de la actividad económica en el sector agropecuario. Se asume que el proceso de liberalización de mercados propiciará ventajas comparativas potenciales a partir de la apertura comercial iniciada en 1986 en el país, con la adhesión de México al GATT. Además, éstas se verían expandidas, a partir de 1994, con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA). Concomitantemente, se eliminan

* Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México.

¹ Asimismo, en 1988 se inician modificaciones en la participación estatal para comercializar y producir artículos agropecuarios (Téllez Kuenzler, 1994).

las restricciones legales para la compraventa y alquiler de tierras bajo el régimen de propiedad ejidal.

En referencia al sector agrícola, la producción de insumos clave, como son los fertilizantes químicos previamente en manos de una empresa propiedad del Estado, actualmente se encuentra privatizada. El monto total de crédito otorgado por los bancos de fomento estatales ha caído drásticamente, abriendo paso a la expansión potencial de la banca comercial privada, así como a los prestamistas rurales. El organismo público dedicado a comercializar productos agrícolas, que había venido regulando el mercado a través de un esquema de precios mínimos de compra y una red de almacenamiento para todos los productos agrícolas básicos, en la actualidad ha reducido su intervención a maíz y frijol, después de haber abarcado más de diez cultivos.²

Tradicionalmente, en México no han existido empresarios locales capaces de producir insumos clave en razón de los volúmenes de capital requeridos; esto, independientemente de la tecnología disponible y de la capacidad subutilizada para estimular la investigación y el desarrollo industriales. Desde la década de los treinta, el Estado se convirtió en productor de dichos insumos en empresas cuyo objetivo formal no era la lucratividad propia. Más bien, el propósito era que empresas conocidas con el nombre de paraestatales estimularan la rentabilidad privada del conjunto de compañías que operaban en el país.³ Por otra parte, un gran número de pequeñas empresas pasaron a ser propiedad gubernamental a causa de yerros administrativos y quebrantos económicos previos. Ante la falta de eficiencia de la gestión privada, el gobierno adquirió la propie-

² Un objetivo primordial de Conasupo ha sido abatir el crecimiento de precios en los bienes salario, coadyuvando a paliar demandas de aumento salarial (Sanderson, 1986).

³ Este punto de vista contrasta con la opinión predominante de que el sector público, al participar directamente en actividades económicas, causa un efecto de desplazamiento en detrimento de la iniciativa privada.

dad de dichas empresas, protegiendo de la quiebra a particulares y salvaguardando plazas de trabajo.⁴

Dentro de la ortodoxia económica imperante, un criterio de privatización de empresas públicas sería cuando el costo privado en que incurren supera al costo social. Es decir, cuando se incurre en una muestra flagrante de ineficiencia económica. De este modo, antes de proceder a la privatización debería probarse empíricamente la ineficiencia, antes de que activos públicos pasen a manos privadas. Curiosamente, cierto número de empresas propiedad del gobierno fueron convertidas en instalaciones eficientes antes de ser desincorporadas, para usar el término oficial. No se han hecho del dominio público los estudios que evaluaron individualmente cada una de las antiguas empresas estatales para establecer la pertinencia de su privatización.⁵ Tampoco se ha hecho público si el precio de los productos o servicios de antiguas empresas estatales son iguales o menores a su costo social a raíz de la privatización.⁶ No ceñirse a estos procedimientos implicaría que las decisiones y acciones se efectúan con base en cuestiones de ideología y dogma, contradiciendo la medula misma de la racionalidad neoclásica.⁷ Plan-

⁴ De este modo, al inicio de los años ochenta el gobierno se encontró administrando en propiedad un gran número de plantas productivas en las más disímiles actividades económicas, que incluían desde la fabricación de bicicletas y servicios de hotelería hasta la extracción de azufre y petróleo.

⁵ Con base en la experiencia, simplemente se supone una menor eficiencia de la empresa pública en comparación con la privada (Rogozinski, 1993). Esta metodología tiene a la brevedad por virtud, pues elimina la necesidad de probar dicho supuesto y, aparejadamente, de proporcionar las pruebas correspondientes.

⁶ En relación con América Latina, se reconoce que hubo gran premura en la privatización, misma que fue promovida por organismos financieros multilaterales, reconociéndose además que en dichas enajenaciones, que favorecían al sector privado, no se logró un servicio eficiente, adecuado y con costos razonables (Minsburg, 1993).

⁷ Al parecer, el proceso de privatización en México ha estado subordinado al servicio de la deuda externa, más que a la adhesión de modelos de eficiencia y racionalidad. Con el fin de dar una justificación al proceso, el gobierno ha

tear que por principio el Estado no debe participar en actividades productivas, y que éstas deben pasar al sector privado, conlleva algunos supuestos por demás cuestionables. Primero, que por naturaleza el sector privado es eficiente y el sector público es ineficiente; segundo, que ninguna actividad productiva debe sustraerse de los fines y parámetros de lucratividad que rigen en el sector privado; tercero, se presume que al no existir volúmenes de capital en manos de empresarios nacionales para comprar empresas públicas, se debe recurrir a capital extranjero privado, a pesar de que esto vaya en detrimento del empresariado nacional en su conjunto, subordinándolo como fuerza política.

El estancamiento en la producción agropecuaria y forestal durante los ochenta, rebasado por el crecimiento poblacional, ha sido un elemento utilizado para justificar el inicio de la modernización sectorial (Téllez Kuenzler, 1994). Por otra parte, este autor sostiene que hay condiciones de fortalecimiento en dicho sector, así como elementos colaterales que contribuirán a su desarrollo. Una visión menos optimista sobre el futuro del sector agropecuario, a propósito del NAFTA, se encuentra en Josling (1992). Sintetizando trabajos cuantitativos sobre el tema, este autor concluye que en México los productores tendrán una pérdida neta, en contraposición con los "consumidores", mientras que el beneficio neto obtenido por los Estados Unidos será mayor del que México pueda obtener, además de que los cambios en cuanto a liberalización agropecuaria mexicana redundarían en beneficio de los exportadores estadounidenses. Las conclusiones de Josling cobran relevancia adicional por cuanto el PIB mexicano está estructurado respecto de las actividades agropecuarias en mucho mayor grado que en los casos de Canadá y los Estados Unidos (Helleiner, 1993). Con el propósito de evaluar de manera preliminar los avances alcanzados

insistido en que orientará esfuerzos a favor del llamado sector social, recurriendo a argumentos de equidad.

por la modernización agropecuaria, a continuación se analiza su desempeño económico reciente.

En el presente artículo se considera la gran división I de acuerdo con la clasificación de las cuentas nacionales, misma que engloba al sector de actividades agropecuarias, de silvicultura y pesca desde 1970,⁸ al tiempo que se contrasta con el periodo reciente, en particular con los últimos años posteriores a la implantación del proceso de modernización. De este modo, el desempeño del sector agropecuario y forestal se analiza a través de variables relevantes durante tres periodos: 1971-1981, 1982-1988 y 1989-1992.⁹ El primero sintetiza un ciclo de crecimiento en la economía mexicana y en el sector agropecuario en particular, mismo que abarca hasta 1981, año previo a la crisis de la deuda. De 1982 a 1987 la economía mexicana entra en un periodo de estancamiento en la actividad económica general. A partir de 1989 se inicia la modernización de la agricultura propiamente dicha.

Producción

De 1989 a 1992, el PIB del sector ha crecido al 0.6% anual (cuadro 1).¹⁰ Esta tasa de crecimiento sintetiza los avances iniciales del sector en términos de producto como respuesta a la modernización agropecuaria. Dicho incremento, por demás modesto, contrasta con la tasa de crecimiento agropecuario entre 1971 y 1981, misma que alcanzó 4% anual. La devaluación de

⁸ En adelante referido indistintamente como gran división I, sector agropecuario, o simplemente como sector. Las actividades comprendidas dentro de pesca, mismas que incluyen caza, ponen de manifiesto su bajo peso relativo con una participación invariablemente menor a 5% dentro de la gran división I.

⁹ El último periodo se limita a 1992, año más reciente sobre el cual existe información disponible para el conjunto de variables utilizadas.

¹⁰ En lo sucesivo, las tasas consignadas se refieren a crecimiento anual acumulativo para el periodo indicado.

septiembre de 1976 trajo aparejado un estímulo adicional al promedio de crecimiento del producto dentro de este sector.¹¹ Esta fue una medida correctiva a raíz de la sobrevaluación experimentada por el peso a partir de 1973, año en que se inicia la espiral de endeudamiento externo del sector público. Durante el periodo 1982-88, el crecimiento del PIB agrícola fue prácticamente nulo (0.3% anual). Si bien en este periodo es justificable la falta de crecimiento, la ausencia de dinamismo del sector a partir de 1989 es por demás insatisfactoria. Ante un crecimiento poblacional del 2% entre 1980 y 1990, y pasando por alto la inequitativa distribución del ingreso prevaleciente en México, el producto agropecuario estaría sugiriendo un déficit crónico y la consecuente necesidad de aprovisionamiento externo.

Empleo

Las estimaciones de empleo en el sector agropecuario y forestal, definido como número promedio de puestos remunerados que se estima fueron requeridos para la producción, muestran un crecimiento anual negativo (-0.3%) para el periodo reciente 1989-1992. Lejos de crearse puestos de trabajo, el sector o bien ha expulsado población en edad productiva, o bien se ha agudizado el desempleo disfrazado, ya de por sí considerable en el ámbito rural por la estacionalidad de la producción agrícola, en donde se concentra 85% de los puestos de trabajo existentes. La inutilización marginal de la fuerza de trabajo para hacerla disponible en otros ámbitos provoca problemas para el resto de la economía, dada la ausencia de crecimiento en el empleo formal durante ese periodo.¹²

¹¹ En 1976 la devaluación alcanzó 57.6%, con lo cual el tipo de cambio pasó a 19.70 pesos por dólar. Desde abril de 1954 había permanecido en 12.50 pesos por dólar.

¹² Este fenómeno se agudiza en tanto que a partir de 1988 el sector manufacturero declina como generador de puestos de trabajo (Rendón y Salas, 1993).

Cuadro 1.
Sector agropecuario, forestal
y pesquero. Variables selectas. 1971-1992.
Tasas de crecimiento anual (%)

	1971 - 1981	1982 - 1988	1989 - 1992
Producto Interno Bruto (PIBI)	4.0	0.3	0.6
Empleo (POI)	1.3	0.9	0.3
Productividad (PIB/PO)I	2.7	0.6	0.9
Relación Consumo Intermedio y Producto Interno Bruto (CI/PIB)I	9.1	0.9	1.0
Relación entre el índice de precios implícitos del Consumo Intermedio y del Producto Interno Bruto $ipi(CI/PIB)I$	- 0.5	1.8	- 0.8
Salario Mínimo para Trabajadores del Campo (SMINI)	2.3	3.6	1.4
Relación entre el índice de precios implícitos del Producto Interno Bruto e índice de precios al consumidor $(ipiPIB/ipc)I$	0.7	- 0.3	0.3
Relación de índices de precios implícitos del Producto Interno Bruto de la gran división I y del total de la economía $(ipiPIB)I/(ipiPIB)T$	-0.5	0.3	0.5
Tipo de cambio real bilateral México - EUA (E_r)	2.5	0.2	1.7

Nota: el signo (I) denota que la variable se refiere a la gran división I, integrada por actividades agropecuarias, silvícolas y pesqueras.

Fuente: Apéndice 1.

Entre 1971 y 1981 el empleo creció a una tasa de 1.3% anual, disminuyendo a 0.9% de 1982 a 1988. Esto es, a pesar de la crisis en que estuvo sumido el sector durante este último periodo, no se redujo la creación de plazas de trabajo en términos absolutos. Tradicionalmente, durante periodos de recesión económica, el sector agrícola opera como depósito de reserva para la población económicamente activa, como consecuencia de la disminución de oportunidades de empleo alternativo en la economía.

Productividad

Durante 1989-1992, el PIB por persona ocupada en el sector, *i.e.* productividad, creció a un modesto 0.9% anual. La insuficiencia del crecimiento productivo se confirmó en tanto que la relación entre demanda intermedia y PIB sectorial creció a un ritmo similar (1% anual). Este fenómeno se dio al tiempo que la relación de precios entre dicha demanda intermedia y el PIB sectorial es negativa (-0.8%). Es decir, los precios relativos fueron desventajosos para el sector agropecuario en relación con los precios que tiene que pagar este sector para producir, desestimulando con ello la eficiencia productiva.

En los años 1971-1981 se alcanzó un crecimiento en el producto por persona ocupada de 2.7% anual. En este mismo sentido, la relación entre lo que el sector demandaba al resto de la economía, *i.e.* consumo o demanda intermedia, y lo que el sector agregaba de valor (PIB_i), creció a una tasa de 9.1% anual.¹³ Adicionalmente, el índice de precios de dicho consumo intermedio en relación con el PIB fue negativo (-0.5% anual). Esto

¹³ El grado de desarrollo de las actividades agropecuarias se puede medir calculando qué tan importante es la demanda de éstas hacia el resto de la economía. Es decir, a menor autarquía relativa, mayor será el grado de desarrollo relativo.

plantea que los precios relativos de los artículos que demanda el sector agrícola para producir fueron por demás estimulantes para el fomento de la productividad a través de la demanda de insumos intermedios, a juzgar por los precios relativos.

En contraste, durante el periodo 1982-1988 la productividad del sector se tornó negativa (-0.6% anual).¹⁴ El aumento en la razón consumo intermedio/PIB se reduce respecto del periodo anterior, bajando a una tasa de 0.9% anual. Por añadidura, los precios de los insumos físicos agrícolas, *i.e.* consumo intermedio, crecen más rápidamente que el PIB de dicho sector, con lo cual las relaciones de precios de insumos físicos para la producción se tornan desfavorables para el sector agropecuario, forestal y pesquero en este periodo. Esto sugeriría que tecnológicamente el sector se estanca, al tiempo que los precios relativos de los insumos que demanda y los precios del valor agregado por éste crecen al 1.8% anual, en perjuicio de su capitalización.

Salario mínimo para trabajadores del campo

Una característica sobresaliente de la gran división I es la existencia de un gran contingente de trabajadores por cuenta propia bajo la forma de ejidatarios y parvifundistas que utilizan trabajo asalariado de manera ocasional, por ejemplo en épocas de cosecha, además del trabajo familiar o en lugar de éste (Boserup, 1979). Paralelamente, existe un número considerable de asalariados empleados de manera regular en unidades de

¹⁴ Alternativamente, en un estudio sobre la crisis agrícola mexicana para el periodo 1982-1988, Calva (1991, p. 42; 1994, p. 141) registra una productividad media positiva (0.47%) para los años 1982-1986. Sin embargo, la devaluación de noviembre de 1987 hizo que la productividad se desplomara. El no incorporar los dos últimos años del periodo estudiado en sus estimaciones lleva a resultados divergentes.

producción medianas y grandes, con lo cual el salario mínimo constituye un indicador significativo.¹⁵ De 1971 a 1981 el salario mínimo creció 2.3%, ligeramente por debajo de la productividad media del trabajo (2.7%). Esta brecha se agudizó en el periodo 1982-1988, pues si bien la productividad decrece en -0.6% anual, el salario mínimo cae negativamente en -3.6% por año. En el periodo reciente (1989-1992), a pesar de un modesto crecimiento en la productividad (0.9%), el salario mínimo describe un crecimiento en sentido opuesto, erosionándose en 1.4% anual. El denominador común observado durante los tres periodos es un rezago de los aumentos salariales en relación con las alzas en la productividad. Este resultado contradice los supuestos de la economía neoclásica, donde todo cambio salarial obedece a un cambio en la productividad del trabajo, en la misma proporción. En este sentido, no resulta congruente que el salario en el sector agropecuario muestre en todos los periodos un rezago respecto a la productividad. El hecho de que en el último periodo salarios y productividad presenten incluso signos opuestos, refleja una situación incongruente. Si bien es cierto que el estimador de productividad se refiere aquí a toda la población ocupada en el sector, y una fracción de ésta es asalariada, dicha brecha sugiere una posible distorsión en las formas de distribución del producto.

Inflación relativa

A continuación se establece, primero, la relación entre el índice de precios implícitos del PIB de la gran división I, y los precios de los artículos de consumo final provenientes de dicho sector y, posteriormente, se relaciona la inflación de dicha gran

¹⁵ En 1990, 32.9% de un total de 5.2 millones de trabajadores agropecuarios declaró ser jornalero o peón (INEGI, 1992).

división I con la de la economía en su conjunto. El propósito en ambos casos es medir los términos de intercambio entre los precios del PIB de la gran división I, en relación con: 1) los márgenes que incluyen la comercialización e industrialización de productos agropecuarios incorporados en el precio final; y 2) los precios implícitos del PIB para el total de la economía.

En el periodo 1989-1992 la gran división I muestra un crecimiento en los precios superior al de los productos de consumo final provenientes del mismo sector (0.3% anual). Estos resultados indican que el poder adquisitivo de los consumidores finales de productos agrícolas se vio erosionado más por el incremento de precios del PIB en el sector agropecuario que por los precios de los artículos finales. En contraste, en el periodo 1982-1988 los procesos de comercialización e industrialización agrícolas encarecen más los artículos de consumo final que el aumento en la esfera de producción de la gran división I, con un coeficiente negativo de -0.3% anual.

Al comparar la inflación generada por el sector agropecuario con la del país en su conjunto en 1971-1981 y 1989-1992, se encuentra que en ambos periodos esta última creció con mayor celeridad. En este sentido, el sector agrícola perdió capacidad de compra en términos relativos frente a la economía en su conjunto. Solamente en el periodo 1982-1988 el sector agropecuario se benefició marginalmente en tanto que el incremento de precios con el resto de la economía fue menor.

Tipo de cambio real

Suponiendo que el tipo de cambio real en México se rige por la paridad del poder adquisitivo, es decir, básicamente por los diferenciales inflacionarios entre la economía mexicana y la norteamericana, podemos observar que durante el periodo 1989-1992 las autoridades monetarias nacionales aplicaron una

política ex profeso de sobrevaluación del peso. En dicho periodo la tasa de sobrevaluación fue de 1.7% anual. El periodo 1971-1981 consigna un proceso de sobrevaluación aún mayor, con una tasa de 2.5 por ciento.

Solamente durante el periodo 1982-1988 se abandonó la política por demás socorrida en México, de sobrevaluar sistemáticamente la divisa local. Este viraje fue consecuencia de la necesidad de empezar a dar servicio a la deuda pública externa acumulada con recursos endógenamente generados. Durante este breve lapso el peso expresó una tendencia de equilibrio. A pesar de que la divisa mexicana no mostró durante todo el periodo una sobrevaluación, al arrojar una tasa+ de 0.2% anual, lejos de estimular la producción, ésta llegó a su nivel de crecimiento más bajo, *i.e.* 0.3%.¹⁶ Es pertinente mencionar que dicho freno a la sobrevaluación se logró con el ajuste de paridad en febrero, agosto y diciembre de 1982, en julio de 1985 y posteriormente en noviembre de 1987.

Todo proceso sobrevaloratorio crea expectativas de un ajuste cambiario vía devaluación en el futuro. El elemento nocivo de dicho proceso radica en que desestimula las exportaciones nacionales, incluyendo las del sector agrícola, pues encarece artificialmente dichos artículos ante el exterior. Al mismo tiempo, abarata las importaciones, incluyendo las de productos agropecuarios, lo cual conlleva un elemento por demás nocivo para la producción local. Fuera del periodo 1982-1988, México ha seguido una política sobrevaloratoria. Dicha política, particularmente en el último periodo considerado, no ha propiciado una modernización del sector agropecuario, al frenar la producción local vía importación de artículos artificialmente abaratados, al

¹⁶ Este resultado contrasta con la observación de quienes plantean que las políticas subvaloratorias trajeron aparejado un auge en la producción para la mayoría de los países del área, en particular a partir de los años ochenta (De Janvry *et al.*, 1992).

tiempo que se fomenta el desempleo interno y se estimula la ocupación foránea.

Conclusiones

Durante el periodo de modernización, el crecimiento del producto agropecuario, forestal y pesquero ha sido insuficiente, tanto por su rezago frente al crecimiento poblacional como por el desempeño comparado con el periodo 1971-1981. A partir de 1989 el empleo en el sector ha sido marginalmente negativo, mostrando una tasa de -0.3% anual. Por la falta de crecimiento del empleo formal en la economía en su conjunto, con la modernización se estaría agravando el desempleo disfrazado, ya sea dentro o fuera del ámbito agropecuario. El crecimiento de la relación entre PIB y personal ocupado en actividades agropecuarias, *i.e.* productividad, ha sido insuficiente, aumentando a una tasa de 0.9% anual. Esta falta de dinamismo se confirma por cuanto la tecnificación del sector, medida por el coeficiente de demanda del resto de la economía en relación con el crecimiento del producto del sector, se incrementó al 1% anual, en medio de un encarecimiento relativo de los precios de insumos físicos demandados.

En particular, de 1989 a la fecha el salario mínimo para los trabajadores del campo, mismo que repercute directamente en una tercera parte de los trabajadores agropecuarios, creció por debajo de su productividad (-1.4% vs. 0.9% anuales), sugiriendo una distorsión en la distribución del producto.

A pesar de las ineficiencias de intermediación comercial y rezago tecnológico prevaecientes en México, el sector agropecuario, en cuanto tal, superó marginalmente a aquellas actividades al considerar el incremento de precios relativos en el último periodo 1989-1992. Sin embargo, cuando se comparan los au-

mentos inflacionarios del sector con la economía en su conjunto, el PIB del sector agropecuario muestra una ventaja moderada, al haber estimulado el crecimiento de los precios en menor grado que el conjunto de ramas de la economía nacional.

La política de sobrevaluación del peso aplicada desde 1989 ha desestimulado la producción en el sector, al tiempo que constituye un acicate tanto para la importación de materias primas agrícolas como de productos agropecuarios para consumo final.

A partir de los resultados indicados, las variables analizadas manifiestan falta de dinamismo en algunos casos y franca retracción en otros. En consecuencia, la modernización del sector aún no ha mostrado sus frutos, distando de alcanzar el desempeño logrado durante la era de premodernidad. Este periodo constituye un término de referencia por superar, a juzgar por los resultados alcanzados, si es que el agregado de actividades agropecuarias, silvícolas y de pesca ha de retornar a una senda de crecimiento y desarrollo.

Apéndice: Fuentes de datos

Las tasas de crecimiento de las variables consideradas se estimaron con base en las siguientes fuentes:

- CI_I Índice de volumen físico del consumo intermedio de la gran división I (agropecuario, silvicultura y pesca): Sistema de Cuentas Nacionales de México
- E_r Índice del tipo de cambio real México-EUA. Estimado como la relación entre: 1) índice general de precios al mayoreo de la ciudad de México (1970-79), índice nacional de precios al productor en México (1980-92): Indicadores Económicos; 2) índice general de precios al productor en los Estados Unidos (1970-1992): Economic Report of the

	President, y 3) tipo de cambio nominal México-EUA: International Financial Statistics.
ipc _I	Índice de precios al consumidor de productos originados en la gran división I (agropecuario, silvicultura y pesca): Indicadores Económicos
(IPI _{ci}) _I	Índice de precios del consumo intermedio del PIB de la gran división I (agropecuario, silvicultura y pesca): Indicadores Económicos.
(ipi _{PIB}) _I	Índice de precios implícitos del PIB de la gran división I (agropecuario, silvicultura y pesca): Sistema de Cuentas Nacionales de México.
(ipi _{PIB}) _T	Índice de precios implícitos del PIB de la economía en su conjunto.
PIB _I	Índice del volumen físico del producto interno bruto de la gran división I (agropecuario, silvicultura y pesca): Sistema de Cuentas Nacionales de México.
PO _I	Índice del personal ocupado, <i>i.e.</i> , número promedio de puestos remunerados que se estima fueron requeridos para la producción en la gran división I (agropecuario, silvicultura y pesca). En consecuencia, una misma persona puede ocupar dos o más de dichos puestos dentro de una o varias actividades económicas: Sistema de Cuentas Nacionales de México.
SMIN _I	Índice del salario mínimo de los trabajadores del campo: Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, ajustado por inflación con (ipi _{PIB}) _I .

Bibliografía

Banco de México, *Indicadores Económicos*, México, Banco de México, diciembre, 1993.

Boserup, Ester, *The Conditions of Agricultural Growth. The Economics of Agrarian Change under Population Pressure*, Nueva York, Aldine, 1979.

Calva, José Luis, "Funciones del sector agropecuario en el futuro de la economía nacional", en Juan Pablo Arroyo Ortiz (comp.): *El sector agropecuario en el futuro de la economía nacional*, México, Fundación Friedrich Naumann y Facultad de Economía, UNAM pp. 39-45, 1991.

———, *Crisis agrícola y alimentaria en México: 1982-1988. Una contribución al análisis de la crisis general de la economía mexicana*, México, Fontamara, 1994.

CNSM, *Salarios mínimos 1993*, México, Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, 1993.

De Janvry, Alain, Robin Marsh, David Runsten, Elisabeth Sadoulet y Carol Zabin, "Una estrategia de desarrollo rural para combatir la pobreza en América Latina", en *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 5, pp. 474-476 [originalmente publicado como *Investment strategies to combat rural poverty: proposal for Latin America*, Working Paper 459, Gianini Foundation of Agricultural Economics, Berkeley, Universidad de California, 1989], 1992

Helleiner, Gerald K., "Considering U.S.-Mexico Free Trade", en Ricardo Grinspun y Maxwell A. Cameron *et al.* (comps.): *The Political Economy of North American Free Trade*, Nueva York, St. Martin's, pp. 45-60, 1993.

IMF, *International Financial Statistics Yearbook*, Washington, D.C, International Monetary Fund, 1993.

INEGI, *XI Censo General de Población y Vivienda 1990 Resumen General*, Aguascalientes, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 1992.

- , *Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1980-1992*, Aguascalientes, INEGI, 1994.
- Josling, Tim, "NAFTA and agriculture: a review of the economic impacts", en Nora Lustig *et al.* (comps.): *North American Free Trade. Assessing the Impact*, Washington, D.C.: The Brookings Institution, pp. 144-175, 1992.
- Minsburg, Naúm, "Política privatizadora en América Latina", *Comercio Exterior* 43(11):1060-1067, 1993.
- President of the United States, *Economic Report of the President*, Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1993.
- Rendón, Teresa y Carlos Salas, "El empleo en México en los ochenta: tendencias y cambios", en *Comercio Exterior* 43(8):717- 730, 1993.
- Rogozinski, Jacques, *La privatización de empresas paraestatales. Una visión de la modernización de México*, México: Fondo de Cultura Económica, 1993.
- Sanderson, Steven E., *The Transformation of Mexican Agriculture: International Structure and the Politics of Rural Change Princeton*: Princeton University Press, 1986.
- Secretaría de Programación y Presupuesto, *Sistema de Cuentas Nacionales de México 1970-1980* México: Coordinación General de los Servicios Nacionales de Estadística, Geografía e Informática, Secretaría de Programación y Presupuesto, 1982.
- Téllez Kuenzler, Luis, *La modernización del sector agropecuario y forestal. Una visión de la modernización de México*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994.

REESTRUCTURACIÓN TECNOLÓGICA Y FLEXIBILIDAD LABORAL EN LA AGROINDUSTRIA DE EXPORTACIÓN HORTO- FRUTÍCOLA DE SONORA

Sergio A. Sandoval Godoy
Beatriz O. Camarena Gómez
Jesús M. Robles Parra*

Introducción

Las regiones agrícolas del estado de Sonora registran, desde mediados de los ochenta, un intenso proceso de cambios en la estructura productiva. Se trata de transformaciones profundas relacionadas con cuatro acontecimientos importantes: 1) el deterioro de la actividad agropecuaria; 2) el cambio gradual iniciado en el patrón de cultivos hacia productos de mayor rentabilidad y competitividad, como las hortalizas; 3) la afluencia de nuevas inversiones extranjeras en el campo, basadas en un mayor componente tecnológico y organizativo de la produc-

* Los autores son miembros de Departamento de Economía e Integración Internacional en la Dirección de Desarrollo Regional del Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A.C. (CIAD), Sonora, México.

ción; y 4) las reformas a la estructura de propiedad de las distintas formas de tenencia de la tierra, que ahora permiten trasladar el usufructo de la misma a aquellos productores con mayor capacidad de recursos financieros.

La empresa agrícola constituye el punto de unión donde coinciden, se entretienen y desarrollan dichas transformaciones. Del interior de sus procesos de trabajo se proyecta un nuevo modelo tecnoproductivo que permite incrementar la productividad y el rendimiento del trabajo. Igualmente, se perfila un patrón particular de relaciones organizacionales orientado a tener un mayor control sobre la producción y el empleo, a la vez que induce exigencias particulares sobre el mercado de trabajo agrícola y agroindustrial. La tendencia está encaminada a constituir nuevas agroindustrias de exportación, ya sea mediante la relocalización de "agroindustrias de carácter global", o a través de nuevas "agroindustrias reconvertidas".

Las ventajas comparativas que ofrecen los valles agrícolas del noroeste del país, así como la región del Bajío y la zona costera del Pacífico, entre otras, han favorecido la presencia de estos nuevos complejos agroindustriales de exportación. Como factores de atracción destacan los bajos costos de producción, sobre todo en las actividades de precosecha de los cultivos, así como los bajos costos salariales que oscilan entre 3 y 4.5 dólares diarios, mientras que en los Estados Unidos fluctúan entre 5 y 6 dólares la hora. Igualmente importante ha sido la política de liberalización comercial, que ha permitido expedir acuerdos y programas que desregulan el sector agropecuario. En el caso de las hortalizas y frutas de exportación ha desaparecido el requisito de permiso de siembra, además de los límites al volumen a exportar por estado, garantizando su salida por cualquier aduana. Otro factor sobre el que se pone especial acento es la privatización de empresas paraestatales del sector alimentario, lo que acrecienta la posibilidad de que las empresas transnacio-

nales participen en el campo y la agroindustria, ya sea mediante coinversiones o contratos de asociación, o bien mediante la compra directa de empresas y renta de parcelas. Además de lo anterior, está el factor geográfico que disminuye los costos de transporte y el clima altamente propicio que permite tener hasta dos cosechas en el año. Igualmente, se considera de gran relevancia el hecho de que el mercado de los Estados Unidos haya aumentado la demanda de estos productos alimenticios desde hace 15 años.¹ Pero quizá más importante es el hecho de que aquí "los capitales pueden encontrar condiciones favorables para gestionar el uso flexible de una mano de obra capaz de pasar por todas las fases de la cadena productiva, desempeñando tareas con características diversas, en secuencias discontinuas. Esto les permite entrar con ventajas a un mercado fuertemente protegido, que exige una gran calidad en el producto final".²

Todas estas condiciones han permitido que la empresa transnacional multiplique su presencia en los valles agrícolas y zonas urbanas de acuerdo con normas de producción y competitividad distintas a las del pasado. Su atención se centra en controlar de manera más eficiente y rigurosa todo el circuito de relaciones económicas que abarcan los sistemas productivos, desde la siembra y el procesamiento de productos hasta su venta en los mercados finales.

Este trabajo aborda algunos de los elementos de mayor importancia que caracterizan la reestructuración del campo y la agroindustria de exportación sonorenses. En particular, aporta elementos para identificar el modelo tecnológico utilizado en

¹ Pablo Wong y P. Salido, "La reconversión del sector agropecuario y el repunte de la agromaquila de alimentos en Sonora", en Sergio Sandoval, *La industria alimentaria en Sonora. Reestructuración y retos ante la apertura comercial*, Hermosillo, Son., México, CIAD, 1992, pp. 59-82.

² Sara Ma. Lara, "Efectos de la flexibilidad en el mercado de trabajo rural", *Trabajo*, núm. 9, México, CAT, 1993, p. 54.

la nueva agroindustria de exportación hortícola y el patrón de relaciones de trabajo dominante.

Lo anterior es producto de los primeros resultados del trabajo de campo efectuado en el Valle del Yaqui, la costa de Hermosillo, San Luis Río Colorado y la región de Caborca Sonora, donde trabajamos desde enero de 1993 como parte de un proyecto más amplio desarrollado en el CIAD.

El contexto de la reestructuración exportadora

Se parte del supuesto de que en Sonora la reestructuración y la flexibilidad son un fenómeno relativamente avanzado. Puede ser caracterizado como una reestructuración y flexibilidad heterogénea, polarizada, con un carácter profundamente desigual y de diferente intensidad, dependiendo del origen del capital, de la orientación de los mercados, del tipo de tecnología utilizada, del tamaño de la empresa y del desarrollo de los segmentos productivos. Destaca sobre todo el caso del sector industrial, donde se observa un proceso de modernización intensa asociada a una flexibilidad unilateral de amplia cobertura, orientada a regular nuevas normas de productividad y calidad. Por la profundidad de sus cambios, destacan las empresas del sector automotriz, las de la industria del cemento, la minería y la industria maquiladora. Con menor magnitud se presenta en el área del comercio, los servicios, las finanzas y en algunas ramas del sector agropecuario, donde todavía es más difícil observar sus manifestaciones específicas.³ En este último caso, la visión de cómo las empresas agroindustriales y la fuerza de trabajo

³ Una caracterización más completa acerca de los tipos de flexibilidad en la industria de Sonora puede verse en Sandoval y Taddei, "Flexibilidad amplia y limitada: las dos caras de la flexibilidad del trabajo en Sonora", en M.A. Vázquez, *Sonora hacia el 2000*, Hermosillo, Son., Silo, 1993, pp. 71-91.

agrícola que dinamizan los espacios regionales se integran a la lógica de la globalización del capital y de las relaciones sociales, es un tema prácticamente desconocido. No obstante, como señalan Wong y Salido,⁴ estamos transitando ya de una reconversión industrial hacia una reconversión agropecuaria, lo que nos da pie para avanzar en esta perspectiva de análisis.

De la crisis agrícola a la reestructuración exportadora

Desde mediados de la década pasada, el estado de Sonora registra un reordenamiento importante de la estructura productiva, donde las tradicionales regiones agrícolas y ganaderas empiezan a sufrir grandes cambios y a mostrar un perfil distinto al del pasado. Dicha recomposición, sin embargo, se presenta dentro de una tendencia descendente del crecimiento de largo plazo donde las actividades agropecuarias han perdido su virtual dinamismo.⁵ La participación del sector agropecuario en el PIB estatal, de representar 35.0% en 1960 disminuyó hasta 15.8% en 1980, y para 1991 sólo aportó 14.3%. No obstante, el sector agropecuario, y en especial la agricultura, continúa manteniendo una presencia significativa en el ámbito nacional: ocupa los primeros lugares en la producción de trigo, soya, algodón y vid,

⁴ Cfr. Wong y Salido, *op. cit.*, pp. 64-66.

⁵ El deterioro de la actividad agropecuaria se refleja en la contracción del mercado interno productor de alimentos y materias primas; la caída de la rentabilidad de la inversión agrícola; el retiro de subsidios al productor; baja inversión pública en infraestructura hidráulica; créditos caros; precios de garantía desfavorables y elevados costos de los insumos. Como consecuencia de lo anterior, se ha observado una disminución del empleo rural, un incremento en las importaciones de insumos y granos básicos y una pérdida de dinamismo de las agroindustrias locales orientadas al mercado interno, sobre todo la pequeña y mediana empresa, y en especial aquellas derivadas de productos como el trigo, leche, oleaginosas y productos balanceados.

y una destacada participación en cártamo, ajonjolí y cultivos hortícolas. De hecho, 1991 fue un año de recuperación de la actividad agrícola sonorenses, aun cuando su tasa de crecimiento estuvo por debajo de otros sectores productivos. En relación con el fenómeno anterior, las áreas dedicadas a la horticultura se han venido incrementando a ritmo acelerado en los últimos años. Por ejemplo, entre 1985 y 1991 la superficie sembrada registró un crecimiento promedio anual de 9.47%. Como consecuencia, se ha presentado un auge exportador de productos hortícolas, ocupando Sonora en la actualidad el segundo lugar en el país.

Los factores que han incidido en esta incipiente recuperación tienen que ver con la afluencia de nuevas inversiones extranjeras en el campo, basadas en un mayor componente tecnológico y organizativo de la producción; el cambio gradual iniciado en el patrón de cultivos hacia productos de mayor rentabilidad y competitividad, impulsado por una demanda internacional creciente de productos en fresco; y las reformas a la estructura de propiedad de las distintas formas de tenencia de la tierra, que ahora abren un mayor campo de acción a la presencia de capitales extranjeros.

En este contexto resurge la agroindustria de exportación, en cuyo seno acoge como novedad dos modalidades de nuevas agroindustrias: La "agroindustria de carácter global" y la "agroindustria reconvertida". Los aspectos que permiten diferenciar cualitativamente unas de otras son por lo menos cuatro: la composición del capital; las funciones que asumen el o los propietarios respecto a la estrategia de mercado y a la dirección del proceso productivo; el grado de automatización e incorporación tecnológica; y los avances logrados en el procesamiento y la presentación del producto (véase cuadro 1).

Cuadro 1.
Sonora. Características de las agroindustrias de exportación

	<i>Estructura legal de las exportaciones</i>	<i>Estructura de capital</i>	<i>Funciones de los inversionistas</i>		<i>Comercialización</i>
Agroindustria global	Opera bajo el régimen de maquila (agro-maquiladoras)	Coinversión entre capital extranjero y regional	1. Extranjero	1. Regional <ul style="list-style-type: none"> • Proporciona tierras • Contrata personal • Gestiona trámites • Aporta capital 	Es realizada por coinversionista extranjero
Agroindustria reconvertida	Se amparan bajo el programa Pitex	Capital regional	<ul style="list-style-type: none"> • Aporta capital • Tecnología • Asesoría: técnica y organizativa • Comercializa el producto • Comercializa el producto • Asesoría técnica eventual 	Realiza todas las funciones del ciclo productivo	Es realizada a través de un <i>broker</i> (a consignación)

La agroindustria de carácter "global"

La agroindustria global puede ser asociada con una mayor presencia de empresas transnacionales en la producción y el procesamiento de productos agrícolas, establecidas bajo el régimen legal de maquila. Ésta "representa una forma de descentralizar a nuestros países la parte de los procesos productivos que consumen más fuerza de trabajo, de la misma forma que se ha operado en ciertas ramas industriales con la extensión de las maquiladoras en el norte de México".⁶

Constituye, de hecho, la fase más desarrollada del capital extranjero en el proceso de integración campo-industria.

Entre sus características productivas destacan el diseño de estrategias competitivas basadas en la innovación tecnológica y la incorporación de trabajo altamente flexible, para responder a nichos de mercado extremadamente variables, con exigencias de calidad y precios internacionales. Dichas agroindustrias funcionan como asociaciones de capital extranjero y nacional, donde cada uno asume compromisos específicos en relación con la dirección del proceso productivo y las estrategias de mercado. Los primeros aportan capital, tecnología, asesoría en técnicas de proceso y de administración y una estrategia corporativa de comercialización; mientras que el socio nacional, que en algunos casos es el mismo agricultor, se encarga de proporcionar las tierras de cultivo (pueden ser propias o rentadas), de controlar todo lo concerniente a contratación y manejo del personal que interviene en cada una de las fases del ciclo productivo, ya sea en el campo o en el nivel administrativo, así como de gestionar todo lo referente a estímulos, apoyos y servicios financieros, pues es quien conoce la estructura legal mexicana.

Otro aspecto distintivo se refiere al producto final que comercializan internacionalmente, ya que son productos congelados

⁶ Sara Ma. Lara, *op. cit.*, p. 54.

en forma individualizada, lo cual implica una cuantiosa inversión en infraestructura tecnológica, no sólo de aplicación agrícola sino también en las últimas etapas del procesamiento de los productos hortofrutícolas. Su tendencia es a conjuntar varios procesos del ciclo: labrado, nivelación, irrigación, invernadero, trasplante, corte, selección, preenfriado o congelación, empaque y embarque. De esto último derivan también otras necesidades específicas; por ejemplo, requieren asesoría técnica para el control y manejo del equipo tecnológico y un involucramiento más directo y comprometido por parte del obrero en el proceso de trabajo.

Las agroindustrias reconvertidas

Las "agroindustrias reconvertidas" son empresas de capital 100% nacional cuyos dueños cultivaban granos y oleaginosas, pero que a raíz de las expectativas del mercado han reconvertido su patrón de cultivos e incursionado en la siembra de productos hortofrutícolas.

En su mayoría son agricultores de la región, pequeños propietarios que algunas veces trabajan en asociación con otros pequeños propietarios, quienes costean la mayor parte de los procesos tanto en el campo como en la empacadora y son ellos mismos quienes realizan todas las gestiones y trámites reglamentarios para conseguir apoyos financieros y de asistencia técnica, además de cumplir con los requisitos formales que se exigen al exportar.

La presencia de capital extranjero se da sólo en la fase correspondiente a la comercialización, pero no tiene una presencia directa y formal en otras fases del proceso productivo. Si bien pueden ser consideradas una forma de agromaquila,⁷ en

⁷ Véase la clasificación que elaboraron M.A. Gómez Cruz y Felipe de Jesús Caraveo en "La agromaquila hortícola: nueva forma de penetración de las

estricto sentido no aparecen inscritas bajo el régimen legal de maquila. Es decir, no son beneficiarias de una regulación de excepción que les permita exportar libres de impuestos y operar sin restricciones de integración nacional.

Su producción final está orientada a la exportación de producto fresco, en el mayor de los casos sólo preenfriado. Esto las obliga a integrar procesos de empaque y refrigeración, por lo cual han incursionado en la instalación de infraestructura tecnológica avanzada, considerada innecesaria diez años atrás. Pero mientras las empresas reconvertidas han hecho este tipo de inversión sólo en el campo e instalado empacadoras tradicionales, las agroindustrias globales o agromaquilas, además de aplicar los avances tecnológicos en el campo, han avanzado hacia una integración vertical agregando nuevas líneas de producción con instalaciones más costosas y sofisticadas, lo que les ha permitido obtener un producto diferenciado y de fácil colocación en el mercado internacional.

Las diferencias entre ambos tipos de empresas agroexportadoras se presentan a lo largo de todo el ciclo productivo. Como veremos enseguida, éstas permiten ubicar la intensidad de la reestructuración, así como los distintos grados de flexibilidad tecnoproductiva asociada a cada una de ellas (véase cuadro 2).

Cambios en la estructura de producción: los elementos del nuevo modelo

Proceso productivo y cambio tecnológico

Áreas de invernadero. Una de las novedades que introducen las nuevas agroindustrias de exportación son las áreas de inver-

transnacionales", *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 12, México, diciembre de 1990, p: 1198.

Cuadro 2.
Características tecnológicas del proceso

	Labrado	Riego	Corte	Lavado	Empaque	Coccimiento	Reenfriado	Congelado
Agroindustria global	Intensivo	Intensivo	Intensivo	Mecanizado	Mecanizado	Automatizado	Automatizado	Automatizado
Agroindustria reconvertida	Intensivo	Intensivo	No intensivo	Mecanizado y manual	Manual	No existe	No existe	No existe

nadero. El propósito central es tener un mayor control de calidad desde el momento mismo de la gestación del producto. Esto implica dar seguimiento al crecimiento de la planta en un ambiente regulado de temperatura, riego y contaminantes externos, por tratarse de la etapa más sensible del proceso productivo. Estas áreas son más comunes en las agromaquilas y generalmente forman parte de la empresa. No sucede lo mismo con las empresas reconvertidas, ya que subcontratan este servicio cuando así lo requiere el mercado.

Labranza y preparación del suelo. En esta fase del ciclo productivo, ambos tipos de empresas han incorporado modernos y mecanizados equipos de labranza que les aseguran una productividad aceptable en los cultivos hortícolas. Por ejemplo, es frecuente el uso de sistemas de nivelación láser⁸ con los que se obtienen resultados óptimos de preparación de la tierra que les permiten alcanzar altos estándares de eficiencia en los sistemas de riego rodado.

Es importante mencionar el desarrollo que ha tenido la plástica. Su aplicación permite acelerar el crecimiento e incrementar rendimientos, mejorando la calidad y los tiempos de cosecha. Esto beneficia sustancialmente la situación competitiva de las empresas, ya que en algunos casos —como el de la sandía, melón, calabaza y otros cultivos— necesitan entrar temprano al mercado norteamericano, por lo que la utilización de plásticos permite adelantar los tiempos de cosecha hasta en dos o tres semanas.⁹ Los acolchados de plástico traen consigo una

⁸ En estos sistemas de nivelación, la tecnología de programación desempeña un papel importante en la codificación de información del terreno, localizando y eliminando las irregularidades que presenta el suelo.

⁹ Los plásticos pueden ser utilizados en diferente forma y tipo —dependiendo de las estrategias del agricultor—, los cuales pueden ser acolchados, túneles, invernaderos, embalsas y embalaje. Una descripción detallada de éstos se encuentra en SARH, *Uso de las películas de plástico como arropado del suelo para la producción agrícola*, Memoria, Gómez Palacio, Durango, marzo de 1988.

mayor mecanización y tecnificación de las tareas agrícolas que rodean a la siembra de hortalizas, ya que generalmente se acompañan de modernos sistemas de riego por goteo.¹⁰

En los sistemas de riego se garantizan adecuados niveles de eficiencia en los cultivos hortícolas pero implican un fuerte desembolso inicial para el empresario agroindustrial, pues requieren toda una infraestructura adicional de altos costos. Así, por ejemplo, aunado al uso de plásticos y al riego por goteo, se requiere equipo de rebombeo adicional, instalaciones para mezcla de herbicidas y fertilizantes en el agua, y tubería de conducción de alta y baja presión (PVC y lona) para la conducción del agua por todo el terreno de cultivo. Esta fuerte inversión redundará a la postre en altos beneficios y permite un mayor grado de eficiencia en el uso, control y ahorro del agua por conducción, además de que posibilita una fertilización óptima, ya que los nutrientes pueden ser aplicados justo donde la planta lo requiere.

En síntesis, los plásticos y el riego por goteo permiten tanto a las agromaquilas como a las agroindustrias reconvertidas obtener mayores niveles de productividad al controlar eficientemente el uso del agua, nutrientes e insecticidas, además de que amplía las posibilidades de tener acceso relativamente temprano a los mercados de exportación.

Proceso de corte y empaque rodado. El proceso de corte también registra avances significativos, sobre todo en el caso de las agromaquilas, las cuales han logrado mecanizar dicho proceso utilizando para ello máquinas cegadoras de control hidráulico. Lo anterior ha provocado un fuerte desplazamiento

¹⁰ Ambos sistemas, el uso de plásticos y el riego por goteo, se instalan en forma conjunta: una máquina extiende el polietileno a lo largo del surco y va cubriendo con tierra los extremos, de tal manera que el plástico queda cubriendo el surco. En el mismo proceso, sobre uno de los costados del surco, por debajo del polietileno, la máquina instala la cinta que irrigará las plantas que se trasplantan o siembren posteriormente.

del trabajo manual y afectado al grupo de personas que durante largo tiempo se especializaron en esta actividad. No obstante, lo común en ambas empresas agroexportadoras es que han avanzado en la implementación del proceso de empaque inmediato al corte. Directamente en el campo de cultivo se introducen líneas de empaque rodante que se desplazan por los surcos, donde el producto cortado mecánicamente se lleva en forma manual a las empacadoras rodantes que lo colocarán en sus respectivas cajas para ser transportadas hacia los tráilers refrigerados. Con esto se evita el traslado del producto a empaques "centrales" y se reduce significativamente el tiempo que el producto está expuesto al sol, lo que a la vez reduce el tiempo entre el corte y el preenfriado, y ello redundará en una mejor consistencia del producto y permite prolongar su tiempo de vida en almacenamiento.

Cuando se trata de productos hortícolas cuyo fin último es congelarlos en forma individualizada, algunas de las agromaquilas utilizan bandas transportadoras rodantes entre los surcos. Una vez ahí, los jornaleros recogen el producto cortado y lo colocan en la banda que lo transportará hacia las cajas de empaque provisional ("Bins"), mismas que son colocadas en plataformas móviles para ser llevadas posteriormente a las plantas de procesamiento.

Selección y empaque. En esta etapa se detectan los más altos niveles de automatización y se demarcan de manera más clara las características tecnológicas y productivas asociadas a las distintas empresas.

En el caso de las agroindustrias reconvertidas, el proceso de empaque está conformado por sistemas de selección tradicional, compuesto por bandas de producción fordistas que incorporan altos niveles de mano de obra en selección y corte. Las bandas pueden ser rígidas o flexibles o una combinación de ambas. Las bandas flexibles se desmontan y readaptan a varios

procesos, dependiendo del producto. En esta fase el producto fresco es separado por niveles de tamaño y calidad; una vez seleccionado se coloca en sus cajas correspondientes, a las cuales se les añade una palada de hielo (o bien se les deposita en cuartos de preenfriado), para posteriormente colocarlas en los tráilers que las transportarán a la frontera. En general el proceso de empaque de las agroindustrias reconvertidas consta de cinco fases secuenciales: se inicia cuando el producto es vaciado de los "Bins" a las tinas de lavado; de ahí pasa por medio de bandas hasta las operadoras que seleccionan por tamaños y eliminan las unidades de mala calidad; en la siguiente fase el producto es vaciado en sus respectivas cajas de empaque y éstas son colocadas en otra banda que las traslada hacia el área de conservación, donde los trabajadores colocan una palada de hielo en el interior de cada caja; por último, las cajas pasan al área de preenfriado o se colocan en el tráiler que las lleva a la frontera. Aquí termina un ciclo productivo completo de las agroindustrias reconvertidas, pero no el de las agromaquilas. En estas últimas, de las fases de limpieza y selección del producto se pasa a las de corte, cocimiento (sólo en algunos casos), y después a las de preenfriado y congelado, para ser empacado posteriormente y transportado a la frontera.

Corte, cocimiento, preenfriado, congelado y empaque. Las agromaquilas incorporan "armónicamente" el sistema de selección tradicional, pero agregan tres o cuatro procesos más a la línea de producción: corte, cocimiento, preenfriado y congelación del producto. Si bien la maquinaria industrial utilizada en los procesos de corte, selección, procesamiento y empaque también incluye el principio fordista de bandas de transportación, destaca sobre todo la tecnología ubicada en las áreas de cocimiento y congelación, en las que utilizan maquinaria asistida por técnicas de programación y donde la fuerza de trabajo interviene sólo para tareas de supervisión. Otra característica

adicional es que generalmente cuentan con laboratorios de detección de residuos de pesticidas, impurezas y posibles contaminantes adheridos a los productos. Cabe aclarar que en la mayoría de los casos la supervisión de la calidad se efectúa en cada una de las fases del proceso productivo, desde las actividades de precosecha hasta el empaque. Esto les permite sortear posibles problemas con las regulaciones fitosanitarias al momento de cruzar la frontera de los Estados Unidos.

Transporte y comercialización. La transportación se realiza en tráilers equipados con sistemas de comunicación y equipo de preenfriado a temperaturas controladas que garantizan la calidad del producto. En las agromaquilas generalmente existe una comunicación directa y constante entre el comprador (sea éste *broker* o compañía comercializadora), las oficinas centrales y el campo, desde la etapa de cosecha. Para ello cuentan con una moderna y costosa red de comunicación integrada por radios CB y telefonía celular, lo que les permite regular las transacciones de compraventa y determinar cantidades de empaque, e incluso detener la cosecha, dependiendo de las fluctuaciones del precio internacional del producto por colocar. También durante el trayecto del producto hacia la frontera existe una comunicación constante con el chofer del tráiler a través de los radios CB para comunicar cualquier cambio de última hora. El papel del transportista es colocar el producto en la frontera, donde la comercializadora correspondiente continuará su distribución hasta el consumidor final.

En las agroindustrias reconvertidas es incierto el proceso de venta o colocación del producto en los Estados Unidos o en otro mercado. Esto porque no hay una obligación o contrato formalizado entre comercializadora y vendedor, por lo que el producto queda a expensas de las fluctuaciones del mercado. Incluso el producto se queda en la frontera hasta que el *broker* y/o comercializadora pueda colocarlo, agregando con ello mayor

incertidumbre, gastos y tiempo de espera para el productor mexicano.

En las agromaquilas este problema no se presenta. La existencia de un contrato formal con la compañía comercializadora, donde incluso ésta participa algunas veces como socio accionista de la planta, las exime de ese riesgo. El trabajar por contratos (los cuales se establecen con tres meses de anterioridad como mínimo) les permite controlar los montos de producción y establecer previamente el precio del producto. Por otra parte, el operar sobre pedido les facilita hacer sus proyecciones de venta con todas las ventajas que esto implica.

Flexibilidad laboral y reestructuración del proceso de trabajo

Organización del trabajo. La organización del trabajo es otro de los elementos importantes del nuevo modelo agroindustrial. Las estrategias de productividad y calidad en las distintas etapas del proceso están siendo definidas cada vez más de acuerdo con la división por sexo.

En ambos tipos de empresas el principio de organización del trabajo se realiza mediante el fraccionamiento y la división rígida de tareas, con una marcada división entre hombres y mujeres de acuerdo con sus habilidades físicas y destreza manual. En las primeras fases de la producción, localizadas en los campos agrícolas y en los invernaderos, las mujeres son empleadas para las actividades de preparación de la tierra y extracción de la cosecha. Posteriormente, en la planta de procesamiento éstas se dedican al corte, la limpieza, selección y empaque del producto. También desarrollan tareas relativas a la supervisión del trabajo y verificación de la calidad. Los hombres, por su parte, son empleados en las labores de resiembra de los cultivos en explotación, en el tratamiento del riego y la supervisión del

crecimiento de las plantas. Buena parte de ellos son destinados a las tareas de carga y descarga de los productos, desde los campos agrícolas hasta las plantas de procesamiento; también participan en las tareas de empaque, si bien, a diferencia de las mujeres, las realizan en los cuartos fríos con temperaturas extremas. La proporción entre hombres y mujeres en las etapas localizadas en el campo guarda una proporción de equilibrio; no obstante, en las de empaque predominan las mujeres en relación de cuatro a uno (véase cuadro 3). Esto es válido tanto para las agromaquilas como para las agroindustrias reestructuradas.

Lo anterior está relacionado con los avances registrados en la mecanización y adopción de nuevas tecnologías para las labores de siembra, selección, empaque, conservación, etcétera. Con ello se han ampliado las posibilidades para la creación de nuevos puestos de trabajo y la supresión de otros tantos, a la vez que ha permitido ensayar distintas estrategias de flexibilidad que se traducen en mayor control del trabajo.

Nuevas formas de contratación. La organización del trabajo está asociada con una forma de contratación todavía más flexible, en la que están ausentes los sindicatos y las organizaciones corporativas que pudieran significar frenos a la productividad. La extracción rural de las mujeres y su nula experiencia en procesos industriales las convierte en blanco fácil de contratos de trabajo extremadamente flexibles, manejados unilateralmente por las empresas. Cada vez predomina más el trabajo sin garantías de permanencia y sin protección legal. Los salarios, además de ser bajos, se asocian con rendimientos que sólo la empresa puede fijar, lo que representa cargas adicionales a jornadas superiores no estipuladas en la Ley Federal del Trabajo. Lo anterior se presenta tanto en las agroindustrias reconvertidas como en las agromaquilas.

Cuadro 3.
Sonora. Características laborales en las agroindustrias de exportación

	Estructura del personal		Forma de pago	Horario	Tipo de contrato
	Áreas	H M			
Agroindustria global	Campo	50 50	Por jornal	No predecible	Subcontrato eventual
	Empaque	20 80	8-5 generalmente	8-5 generalmente	Contrato directo: planta y eventual
Agroindustria reconvertida	Campo	50 50	8-5 generalmente	8-5 generalmente	Contrato directo y subcontrato: planta y eventual
	Empaque	20 80	No predecible	No predecible	Contrato directo y eventual

Jornal: pago al trabajador por un día de trabajo (ocho horas).

Contrato directo: realizado directamente por la empresa con el trabajador.

Salario: cantidad pagada por una actividad.

Subcontrato: realizado por una segunda persona.

En estas últimas, aún más que en las primeras, se observa un fenómeno de reciente presencia relativo a la nueva modalidad que adopta la contratación del trabajo en el campo: tradicionalmente era el mayordomo —empleado del campo— quien se encargaba de contratar la cuadrilla de personas que habrían de ejecutar las distintas tareas de la cosecha, quedando bajo la responsabilidad del patrón o dueño el pago salarial y demás prestaciones que se otorgan a los trabajadores. Hoy esta responsabilidad tiende a establecerse directamente con una persona, un contratista a quien se delega esta responsabilidad.¹¹ Es éste quien contrata y paga a la cuadrilla de peones que realizarán los diferentes procesos previos al empaque. Por lo tanto, el compromiso del patrón con el trabajador se desvanece y las prestaciones a que tiene derecho también quedan en el aire.

Es necesario señalar que los requerimientos de mano de obra se presentan principalmente en los periodos de cosecha, ya que generalmente se trata de cultivos hortícolas cuyos procesos de recolección no se encuentran mecanizados. Los obreros en el campo son contratados a través de cuadrillas y la mayoría son jornaleros de la región; en todo caso predomina el personal que proviene del campo, cuya edad promedio, para las mujeres, oscila alrededor de los 20 años. Cabe señalar que en estas plantas los problemas de rotación del trabajo son permanentes, al igual que en la maquila manufacturera tradicional.

Todo lo anterior parece indicar que el desarrollo de nuevas agroindustrias de exportación en Sonora, al igual que en otras regiones del país, está provocando ajustes sustanciales en la estructura laboral. Cada vez es más común observar la participación de sectores de población tradicionalmente inactivos en las tareas de agroexportación, como es el caso de las mujeres, así como ocasionalmente de trabajadores inmigrantes dispues-

¹¹ Este proceso se da en las fases de recolección, desbrote y poda.

tos a aceptar salarios bajos. Estos últimos, por sus condiciones de desarraigo dentro de los "distritos agroexportadores", están sujetos a aceptar contratos de trabajo de corta duración, que varían desde escasas semanas hasta dos o tres meses, con horarios irregulares, salarios pagados por obra y sin prestaciones sociales.¹²

Lo anterior puede ser entendido como parte de la flexibilidad productiva, salarial, tecnológica y laboral que impulsan las agromaquilas, incluso una flexibilidad aún más salvaje y unilateral que la registrada por sectores modernos como el automotriz y el de la electrónica. Al parecer esta tendencia ya se puede observar también en países como Chile, Brasil, Colombia y Costa Rica, entre otros, lo que puede estimarse por el incremento registrado en la superficie destinada al cultivo de productos hortofrutícolas y por el crecimiento en el volumen exportado.

Conclusiones

La reestructuración del sector agropecuario en Sonora no es todavía un hecho consumado; no obstante, ya se advierten indicios que perfilan un entorno distinto al de la crisis. Las primeras repercusiones de la política económica, las nuevas inversiones de capital y la respuesta que han tenido los propios productores evidencian al menos efectos diferenciados por regiones y productos, dejando entrever nuevas tendencias que probablemente estarán presentes en el mediano y largo plazo. La reciente configuración del sector agropecuario apunta hacia una reorganización de las regiones productivas, basadas en la especialización y el desarrollo de productos de exportación así como una diferenciación por tipo de agroindustria.

¹² Véase Sara Ma. Lara, *ibid.*

La nueva situación rompe con la estrategia económica seguida en la posguerra —todavía vigente a principios de los ochenta—, que asignaba a Sonora la función específica de suministrar a la nación el trigo necesario para acabar con los crecientes déficit en la producción de este cereal, además de contribuir en la generación de divisas del sector agrícola. El cambio en el patrón de cultivos que se fue gestando desde entonces ha permitido observar el tránsito de la siembra de granos básicos y cultivos industriales, hacia la producción de hortalizas y frutales, así como una relativa diversificación en la producción industrial de derivados del trigo, las oleaginosas y la carne, a la que ahora se agrega el empaque de productos en fresco para la exportación. Algunos segmentos productivos sonorenses, antes descuidados por el capital extranjero, ahora constituyen el centro de atención.

Lo anterior nos permite afirmar que estamos ante la presencia de un nuevo fenómeno de transnacionalización productiva en el sector agrícola y agroindustrial de Sonora, más intenso y desarrollado que en décadas anteriores, y que altera el patrón tradicional de producción de alimentos y su especialización regional. Propicia además una integración mayúscula entre campo y agroindustria, al grado de que prácticamente ha desaparecido su estatus de estructuras relativamente independientes y autónomas, cuyos vínculos generalmente habían estado limitados a relaciones de compraventa. Igualmente, modifica la estructura de capital dominante en la región, reorienta el destino de los productos y los mercados, y genera una nueva forma de interacción de los productores rurales con los procesos productivos, tanto por los efectos tecnológicos y organizacionales que trae aparejados, como por su estrecha relación con las reformas jurídicas al campo.

Esto se ha expresado en la instalación y desarrollo de nuevas agroindustrias hortícolas de exportación, cuya principal carac-

terística es su forma de producción flexible y puede ser interpretado como un nuevo modelo tecno-productivo, intensivo en fuerza de trabajo y basado en el control automatizado de algunas de las etapas del proceso de producción. Generalmente está integrado a las labores de siembra, precosecha, cosecha, manufactura de empaque y conservación, lo que permite incrementar la productividad y el rendimiento del trabajo. Pone especial atención en la búsqueda de un nuevo trabajador, más dócil y flexible, con una actitud orientada a alcanzar los objetivos de mayor productividad y calidad, lo que ha traído como consecuencia efectos importantes sobre la reproducción de la fuerza de trabajo, sus niveles de ingreso, calificación, sus formas de contratación, y en la división social por sexos, entre otros aspectos.

En resumen, se puede establecer que se trata de un modelo en transición, heterogéneo y polarizado, por estar circunscrito todavía a un número reducido de empresas que han sido partícipes del auge hortofrutícola registrado en la región. No obstante, todo parece indicar que puede ser ésta la tendencia que habrá de definir el curso de la producción de alimentos en Sonora durante los próximos años.

Contrariamente, mientras la flexibilidad avanza y perfila cada vez más las transformaciones del sector agrícola y agroindustrial, el sector laboral no aparece todavía como un protagonista activo en la definición del rumbo de la reestructuración flexible; es decir, no dispone de iniciativas organizadas para definir los términos de la contratación, de los ritmos de trabajo, de las condiciones de trabajo, de la regulación salarial, etcétera. Esto puede ser explicado en parte por el hecho de que los trabajadores no cuentan con instancias reales para canalizar sus inquietudes frente a la flexibilidad, lo que constituye un obstáculo serio para incidir en la conformación de un modelo agroindustrial orientado al desarrollo con justicia y beneficio social.

ANTE LA GLOBALIZACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO: EL CASO DE LOS MELONEROS DE MICHOACÁN

Lois Stanford*

Introducción

México se encuentra hoy ante un proceso de transformación fundamental de su política agraria. A diferencia de la política anterior, el gobierno opta ahora por fomentar la inversión extranjera en la agricultura de exportación, y con esta medida pretende financiar el desarrollo del sector rural. Esta transformación política ha llevado al sector agrario mexicano del estímulo gubernamental al pleno desarrollo capitalista. A partir de 1988, decisiones políticas en el nivel micro, iniciaron la reestructuración de las economías rurales locales por todo el país, especialmente en las regiones dedicadas a la producción agraria de exportación. El gobierno ahora busca que las asociaciones campesinas entren en la agricultura de exportación a través de contratos directos con inversionistas mediante el vehículo legal de las "asociaciones de participación". Este instrumento favo-

* Universidad Estatal de Nuevo México, Las Cruces, Nuevo México.

rece a la política operante al cumplir con dos de sus objetivos: aumentar las exportaciones agrícolas y asegurar un mejor balance del comercio internacional. Ante este cambio, desde la perspectiva del Estado, el papel de importancia que desempeñaba el campesino en la producción de alimentos se ve ahora limitado. El posible efecto negativo del TLC y de la privatización de tierras ejidales ha interesado a varios sociólogos y antropólogos. Sin embargo, la transformación ya está en marcha.

El presente trabajo aborda un compendio de los problemas de mayor importancia para los campesinos que se hallan en proceso de integración a una economía abierta e internacional. Además, documenta investigaciones acerca de asociaciones campesinas, como las uniones ejidales y las asociaciones agrícolas locales que siembran melón de exportación en la zona de Tierra Caliente, en Michoacán. Antes de continuar, sin embargo, habrá que hacer algunas aclaraciones. Primero, conviene recordar que la privatización de la economía agrícola mexicana es un proceso que empezó durante los años ochenta; por consiguiente, no es algo nuevo. No obstante, las reformas del artículo 27 constitucional y el TLC han abierto extensamente la economía rural, y ahora, como nunca, las asociaciones campesinas tienen que trabajar por su propia cuenta. Segundo, varios investigadores han documentado la importancia de los nuevos movimientos políticos autónomos, particularmente en lo referente a la etnicidad y las relaciones entre los campesinos y el Estado (Foweraker y Craig, comps., 1992; Harvey, 1994; Moguel, Botey y Hernández, comps., 1992). El presente trabajo se limitará a lo tocante a las relaciones económicas de las asociaciones mencionadas con el propósito de empezar a examinar la manera en que éstas se vinculan al sector privado, particularmente dentro del mercado internacional. Tercero, como es de esperarse, este trabajo comenta acerca de las experiencias de los meloneros de Michoacán que participan en la agricultura de exportación. Para comen-

tar acerca de las divergencias y correspondencias con otros productores de diversas regiones, se necesitaría emprender investigaciones subsecuentes. No obstante, tomando en cuenta el énfasis de la política actual por facilitarles a los campesinos el acceso a la agricultura de exportación, la experiencia michoacana representa una gran aportación.

La diferencia cada vez más acentuada entre el norte de México, que se caracteriza por la industria agropecuaria comercial, y el centro y el sur, que se caracterizan por la agricultura campesina, permite trazar correspondencias entre los problemas que enfrentan los michoacanos y los de las asociaciones de este tipo en las regiones del centro y del sur de la república. Este trabajo no plantea ninguna solución fácil; pero sí pretende identificar los puntos críticos del tema para habilitar el diálogo entre subsecuentes investigadores. La sobrevivencia económica de las asociaciones campesinas en el mercado internacional requiere de la investigación cuidadosa, crítica y oportuna. En la experiencia de los meloneros de Michoacán sobresale la relevancia de los siguientes puntos: 1) los antecedentes a la reestructuración del sistema de agroindustria, 2) la falta de inversión, 3) la falta de acceso al mercado internacional y el desconocimiento del mismo, 4) la variabilidad del mercado internacional, y 5) los problemas de organización. A continuación los trataremos en mayor detalle.

Los antecedentes a la reestructuración

El Estado promueve el TLC como la gran oportunidad para que entren en el mercado internacional los productores de hortalizas y frutas. Sin embargo, esta promoción ignora tanto los antecedentes históricos de la industria de exportación como el legado de estos antecedentes. Ya que en esta industria de exportación han predominado los agropecuarios del norte, los campesinos

del centro y del sur y sus asociaciones respectivas, se enfrentan a un contrincante más establecido en la competencia por el mercado de exportación. Históricamente, la competencia regional dentro de esta industria agrícola de exportación ha ocurrido dentro del marco de inversión gubernamental delineado por el gobierno según su política vigente. Muchos estudios han documentado su desarrollo bimodal, en el que los recursos, la infraestructura, los sistemas de riego y el crédito han sido destinados principalmente a los estados del norte (Hewitt de Alcántara 1978; Robles, 1989; Sanderson, 1986). Muchos campesinos producen para el mercado nacional pero la producción de frutas y hortalizas de exportación siempre se ha concentrado en Sinaloa, Sonora, Baja California y Tamaulipas (Rama y Vigorito, 1979). A pesar de esto, la intervención estatal facilitó a algunos campesinos del centro y del sur de México de la industria de frutas y hortalizas de exportación un acceso limitado al mercado internacional.

De 1961 a 1990 la Confederación Nacional de Productores de Hortalizas (CNPH) controló la producción y la exportación mexicana de 17 cultivos importantes (UNPH, 1982). En general, el norte de México, principalmente Sinaloa, dominó la industria entre 1968 y 1990. Otros más recientes exportadores, como Baja California Norte, incrementaron su producción de hortalizas para la exportación. Por su parte Michoacán es el más importante de los estados exportadores tradicionales del centro de México. Este estado ha incrementado su producción total, pero nunca ha podido capturar la porción del mercado que controla Sinaloa. Otros estados del centro de México, como Jalisco, Colima y Guerrero, también han aumentado su volumen de exportación, pero siguen siendo competidores pequeños en relación con el dominio que ejerce el norte en esta industria. No obstante la promoción del Estado acerca del TLC, es evidente que éste será una oportunidad desigual para los productores mexicanos

de hortalizas de exportación; algunos productores se beneficiarán más que otros. Aunque las estadísticas que documentan el volumen de exportación de la industria de hortalizas revelan un aumento innegable, también es cierto que estas cifras ocultan dos cambios estructurales que se efectuaron entre 1968 y 1990: uno en el nivel sectorial y otro en el ámbito nacional.

En cuanto al primer cambio estructural señalaremos que, en los estados del norte, la industria ha pasado por una reestructuración en la cual se han aumentado la clase y la variedad de exportaciones hortofrutícolas. En estudios económicos acerca de la organización de la industria, las medidas de concentración demuestran cambios en la distribución del mercado en un sector por empresas. Algunos economistas usan el índice de concentración que se llama el *Herfindahl-Hirschman*, cuyo producto varía entre 0 y 1.0, donde una medida de 0 indica una distribución equitativa y una medida de 1 revela un monopolio (Coulter 1989). La ecuación para el HH es la siguiente:

$$\text{HH Corregido} = 1 - \frac{1 - \text{HH}}{1 - 1/K}$$

En el presente trabajo se usa esta medida para examinar los cambios de concentración en la industria de hortalizas de exportación en cada estado. Los datos relativos al volumen de exportación para cada hortaliza que recolectó la CNPH por estado desde 1968 a 1990, revelan cambios en la distribución de hortalizas de exportación en los estados más importantes: Sinaloa, Sonora, Baja California, Michoacán y Jalisco.

Estos cambios revelan, a su vez, una diferencia marcada entre el centro y el norte de México. La figura 1 indica que en Michoacán y Jalisco se da una profunda concentración en la industria de hortalizas de exportación. Esta concentración indica que dichas regiones dependen de un grupo de hortalizas tradiciona-

les, como el melón, la sandía, la calabacita, el pepino y la fresa, por ejemplo, para abastecer el mercado exterior. Por otro lado, la figura 2 indica que en los estados de Sinaloa, Sonora, y Baja California, se ha visto una pérdida parcial de concentración en sus respectivas agroindustrias. Esta diversificación indica que en 1990 dichos estados cultivaron en sus hortalizas de exportación una mayor variedad de productos que en 1968. Es decir, han aumentado la producción y la exportación de hortalizas no tradicionales, como lo evidencia la producción de chile jalapeño, berenjena, chícharo, uva y una calabaza llamada cabocha, que se produce exclusivamente para el mercado japonés.

En 1990 Michoacán sólo exportó 76 363 toneladas de productos de hortalizas, cantidad en la que se incluían 15 cultivos diferentes. Jalisco exportó 44 331 toneladas, con 18 cultivos diferentes. En cambio, el estado de Sinaloa en 1990 exportó 636 837 toneladas, con 32 cultivos diferentes; Baja California Norte, 145 035 toneladas, con 38 cultivos; y Sonora, 200 568 toneladas, con 41 cultivos. En la década de los ochenta el norte logró establecerse en la producción y la comercialización de hortalizas nuevas de exportación, hecho que explica su permanencia dentro del mercado estadounidense.

En cuanto al segundo cambio estructural, en el ámbito nacional se han visto diferencias entre 1988 y 1990 respecto de los estados que participan significativamente en la exportación. Algunos estados se han visto eliminados mientras otros han sufrido reducciones considerables en su volumen de exportación dentro de la industria de hortalizas. En 1988, de un total de 32 estados mexicanos, 27 exportaron hortalizas y frutas a los Estados Unidos. Para 1990, 11 de estos 27 se habían salido completamente del mercado estadounidense o habían disminuido significativamente su volumen de exportación. Dichos estados se dividen en dos grupos: 1) los estados del centro de México y los del sur, que anteriormente exportaban muy poco

y ahora quedan sin acceso al mercado internacional, y 2) los estados del centro de México, que tradicionalmente fueron exportadores principales y ahora han perdido su participación en la exportación en la misma medida en que ésta ha aumentado en los estados del norte. En la primera categoría, entre los eliminados están Querétaro, Durango y Quintana Roo. Los otros estados —San Luis Potosí, Aguascalientes, Chiapas, México, Morelos, Zacatecas, Puebla e Hidalgo— sufrieron una reducción en el volumen de producción, que los caracterizaba. Es significativo que en las estadísticas de exportación para el año 1990 la CNPH no otorgó categorías independientes a estos ocho estados; los cuenta juntos como una categoría ya que ahora no exportan lo suficiente para merecer análisis estadístico al nivel estatal.

Entre los estados exportadores tradicionales del centro de México están Guanajuato, Michoacán y Jalisco. En 1979 Guanajuato controló 7% del volumen total de exportación, Michoacán 12% y Jalisco 6%. Para 1990 los porcentajes respectivos habían bajado a 1% del total en Guanajuato, 5% en Michoacán y 4% en Jalisco (CNPH, 1968-1990).

De 1988 a 1990, cuando el Estado se retiró del campo, la industria de exportación de hortalizas y frutas experimentó una reestructuración. Como resultado, hay muchos estados del centro y el sur de México que han perdido el porcentaje limitado del mercado de exportación que antes controlaban. Mientras estos estados resintieron pérdidas en el mercado, los agropecuarios del norte se movilaron para establecerse dentro de las redes propincuas del mercado estadounidense.

La falta de inversión

Algunos estudios recientes se han dedicado a las asociaciones autónomas. Dichos estudios aportan conocimientos importantes respecto a la capacidad de las asociaciones campesinas para

allegarse recursos capitales independientes. Muchas asociaciones campesinas se establecieron gracias al apoyo político y a la iniciativa financiera del Estado (César Dachary, 1987). Tradicionalmente, estas asociaciones nunca desarrollaron la autonomía política que caracteriza a las asociaciones completamente independientes, pero —especialmente en Michoacán— representan una fuerza política de alcance local y regional (Barkin y King, 1970). En este estado, los proyectos de desarrollo estatal, junto con el crédito de Banrural, facilitaron el apoyo financiero necesario para que las asociaciones campesinas compraran sus propias empacadoras y negociaran contratos ventajosos con compradores extranjeros. La figura 3 (véase anexo), respecto al valle de Apatzingán, compendia los incrementos de producción melonera de los ejidatarios en los años sesenta, década en la cual los productores contaron con el crédito necesario para la producción de cultivos de exportación.

En una forma parecida, el apoyo estatal aportó el respaldo necesario para que las asociaciones se enfrentaran en mejores condiciones a las empresas norteamericanas. Sin embargo, este apoyo financiero creó una relación de dependencia entre las asociaciones y las diversas dependencias del gobierno; relación en la que se vieron frustrados las posibles avenidas de desarrollo que no cumplieran con la política operante del Estado. Ya que éste quería conservar la estructura monopsonica existente, en la que un grupo exclusivo de empresas norteamericanas compra la fruta local, las dependencias estatales frustraron los esfuerzos de las asociaciones por establecer nexos comerciales directos con los mercados exteriores (Stanford, s.f.). Aunque entre 1970 y 1980 las uniones ejidales alcanzaron —mediante el crédito de Banrural— un grado más de autonomía de los designios de sus compradores norteamericanos, no lograron adquirir los conocimientos, la experiencia ni los contactos para poder operar independientemente en el mercado internacional.

En 1980, cuando Banrural retiró su respaldo financiero a la producción de cultivos de exportación, los meloneros fueron sometidos nuevamente al control de las empresas extranjeras. Por medio del financiamiento de la producción, las empresas norteamericanas establecieron las condiciones del contrato, fomentaron la sobreproducción y cambiaron los precios de compra cuando lo juzgaron conveniente. Además, pudieron denegar el crédito cuando no les convino trabajar con las asociaciones de meloneros. A partir de 1988 las compañías extranjeras decidieron no financiar a las asociaciones y por ello se vio limitada la participación en el mercado internacional de los meloneros del valle de Apatzingán.

Para las asociaciones campesinas, sobrevivir en una economía abierta requiere independencia financiera. Los inversionistas estadounidenses sostienen que invertir en México siempre ha representado un riesgo extraordinario. En 1990 las inversiones extranjeras oficiales en la agricultura cifraron 100 millones de dólares, lo cual equivale a menos de 1% del total de las inversiones extranjeras en México. El posible efecto de las reformas en las leyes agrarias varía según los diferentes sectores de producción. Las nuevas leyes de inversión facilitarán que los extranjeros asuman el control directo sobre la producción. No obstante, algunos observadores de la agroindustria de los Estados Unidos, esperan ver el resultado de los nuevos desarrollos antes de recomendarles a sus compatriotas la inversión en México. Actualmente, por motivo de la situación económica en sus respectivos países, muchas empresas extranjeras titubean ante el hecho de asumir riesgos adicionales en el extranjero. Los recientes cambios políticos y legales no han sido suficientes para motivar a los inversionistas para que vuelvan los ojos hacia la agricultura mexicana. La mayoría de las compañías no tiene interés en hacer de la tierra su propiedad y prefiere entrar en contratos agrícolas de producción vinculados a otros acuerdos

del mercado. Hay además distribuidores que se libran del riesgo que implica la inversión y la producción al postularse como agentes de compra y venta por comisión para los productores mexicanos.

En la Tierra Caliente de Michoacán, donde la producción de frutas y hortalizas frescas es costosa y muy arriesgada, no ha habido inversión extranjera que estimule la producción de exportación directamente. Los inversionistas mexicanos y extranjeros han optado por las ganancias más seguras que ofrecen la comercialización y la exportación de la fruta. Ni incrementos en la inversión extranjera ni el TLC prometen aumentar los ingresos ni mejorar el desempleo. Por otra parte, las empresas estadounidenses continuarán controlando el acceso a su mercado por medio de la nueva flexibilidad que disfrutan para trasladar sus operaciones capitales a diferentes estados que compiten entre sí en el centro de México (Stanford, 1994 y 1993b).

Actualmente se está gestando un cambio respecto a las vías acostumbradas para el financiamiento. Las empresas norteamericanas ahora ven la posibilidad de que los productores mexicanos asuman una relación equitativa en cuando al financiamiento del cultivo. Ya que el Estado no pretende invertir directamente en la producción agrícola comercial, ahora propone que las asociaciones en participación sean una opción viable para que los campesinos obtengan el financiamiento de inversionistas capitales. En realidad, las "asociaciones de participación" en la industria agrícola de exportación tienen el efecto de solidificar las alianzas entre las compañías estadounidenses y los agropecuarios del norte de México en cuanto a que estas asociaciones permiten establecer vínculos de compañías binacionales. Este tipo de negocio requiere la inversión capitalista por parte de ambos socios, lo cual implica que esta opción no es viable para la mayoría de las asociaciones campesinas del centro y del sur de México. Por ejemplo, en noviembre de 1992 el Grupo Em-

presarial Agrícola Mexicano, S.A., el Grupo Cabal, compró la compañía PPI Del Monte Tropical con sede en Miami. Con la compra de esta compañía transnacional, los inversionistas mexicanos adquirieron una de las empresas principales en el control de la comercialización de fruta fresca en los Estados Unidos. Tradicionalmente, la línea de Del Monte ha concentrado sus esfuerzos en la comercialización de plátano, la piña y el melón, pero en enero de 1993 Del Monte incrementó la variedad de sus líneas al incluir por primera vez en su historia frutas y verduras frescas de exportación del estado de Sinaloa (Katz, 1993 y Zind, 1992). Aunque en 1994 nadie sabía lo que iba a pasar con Carlos Cabal Peniche, la inversión mexicana en el sistema de comercialización de fruta fresca en los Estados Unidos demuestra la complejidad de la transformación económica entre los dos países bajo el TLC, una opción fuera la realidad de los campesinos de los estados del centro de México.

La falta de acceso al mercado internacional y el desconocimiento del mismo

Tradicionalmente el sistema de exportación de hortalizas y frutas frescas ha sido un monopsonio en el que una unión autónoma, la CNPH, se interponía entre el productor y el mercado exterior, controlando así el acceso a dicho mercado. El impacto de esta canalización ha sido que la CNPH y los dirigentes de los grupos de productores mantuvieron sus puestos estratégicos como intermediarios económicos o *brokers* entre las compañías norteamericanas y los campesinos. Los dirigentes locales dependían de la compañías norteamericanas para obtener los recursos financieros para los productores, como el capital financiero y el acceso al mercado estadounidense, por ejemplo. Estos dirigentes locales y regionales, a su vez, aprovechaban sus puestos para ganar utilidades y, al mismo tiempo, aseguraban su

control sobre los campesinos dentro del sistema de patronato tradicional. Estos dirigentes se vieron en lo que James Scott ha llamado una "contradicción ideológica", ya que mantenían su poder político y tradicional mediante el apoyo de recursos económicos externos sobre los cuales ejercían poco control (Scott, 1985, p. 311). Este sistema paterno prohibió que los campesinos se beneficiaran aprendiendo las técnicas prácticas y el detallado conocimiento necesario para sobresalir dentro de una economía abierta. El apoyo que brindó el gobierno a las asociaciones campesinas con vistas a su integración en una economía capitalista, por medio de la agricultura de exportación, los convirtió en jornaleros de sus propias parcelas. Los campesinos nunca adquirieron las técnicas ni la capacitación que necesitarían para participar activa y productivamente en una economía comercial (Stanford, 1993a). Según se dijo, muchos estados del centro y el sur de México han perdido recientemente el acceso limitado del que disfrutaban al mercado norteamericano. Previamente, estas asociaciones penetraban al mercado exterior mediante las vías establecidas y controladas por la CNPH. En una economía abierta, ya no tendrán ningún acceso. Además, sin el capital independiente no podrán establecer vínculos que ahora necesitan para integrarse al mercado exterior.

Como una unión nacional y autónoma, la CNPH alegaba un objetivo principal: defender los intereses de los productores mexicanos en el mercado estadounidense. De 1970 a 1985, la CNPH realizó algunas campañas publicitarias en los mercados estadounidense y canadiense, contrató a camarillistas en Washington y financió la investigación agronómicas en busca de mejorar la producción y la tecnología para llevar el producto al mercado; todo esto facilitado por los ingresos que la CNPH percibía de las cuotas de exportación. Sin embargo, el control que aquella ejercía sobre la producción mexicana de hortalizas de exportación, empezó a desmoronarse a partir de 1988. Hacia

1990, la CNPH había perdido el control exclusivo de los permisos de siembra de hortalizas de exportación y, por consiguiente, se truncó su fuente principal de ingresos. En un intento por redefinir su papel, la confederación empezó a promover campañas publicitarias dirigidas a comercializar los productos de las hortalizas del norte de México en el mercado estadounidense. En 1992 la CNPH propuso una campaña informativa específicamente para mejorar la calidad de las hortalizas de exportación de los productos de Sinaloa, Sonora, y Baja California Norte (Cole, 1992; Katz, 1993b).

El conocimiento también es poder. Las asociaciones campesinas que ya están participando en los mercados internacionales o que tienen planes de ingresar a dichos mercados deberán informarse detalladamente acerca de los sistemas mediante los cuales se llevarán sus productos al consumidor. Este conocimiento se concentra cada vez más en manos de compañías privadas que venden esta información a otras asociaciones privadas. Las asociaciones de pequeños productores, aun cuando cuenten con muchos miembros, frecuentemente carecen del capital financiero necesario para adquirir esta información y con ella poder sobrevivir en los mercados internacionales.

La variabilidad del mercado internacional

En el mercado internacional, la industria de frutas y hortalizas frescas se caracteriza por una impresionante variabilidad —de un día para otro— en cuanto a los precios, el volumen de la oferta y el de la demanda del consumidor. En los últimos años se ha visto un aumento en el número de empresas transnacionales que se dedican exclusivamente al control de la distribución internacional de los productos. A diferencia de otras transnacionales en otros sectores económicos, estas empresas dentro del comercio global de frutas y hortalizas frescas no han mostrado

mucho interés en la internacionalización de la producción. Prefieren no invertir directamente en la producción, y no compran tierras. Estas empresas han preferido mejor concentrar sus esfuerzos en el control de la distribución poniendo sucursales en distintas partes del globo. Como empresas transnacionales, su función es vincular a los productores locales que siembran cultivos de exportación con los consumidores de dichos productos en mercados extranjeros (Friedland, 1992).

Para los productores, esto implica que las determinaciones que hagan respecto a los cultivos se dictarán cada vez más por los gustos y los flujos del mercado de consumidores del extranjero, sobre los cuales los mismos productores saben e influyen poco. Los grandes productores, o las asociaciones comerciales de esos productores, pueden adquirir el conocimiento y el capital independiente que los ayude a desarrollar la flexibilidad necesaria para superar las dificultades relacionadas con la variabilidad de los precios que caracteriza a esta industria internacional de frutas y hortalizas frescas. Pero los pequeños productores carecen de flexibilidad y les será más difícil sobre llevar los flujos del mercado. En el caso particular de Michoacán, las dependencias estatales así como las asociaciones locales, en varias ocasiones entre 1968 y 1988 trataron de entrar directamente en el mercado exterior mandando fruta por medio de agentes comisionados. Por diversas razones, todos sus esfuerzos fracasaron. Una de éstas es que los campesinos no pueden esperar para recibir sus utilidades hasta que un agente pueda colocar su cosecha en el mercado. Cuando ésta se vende por medio de agentes de comisión, es común que los productores reciban su dinero varios meses después de haberse terminado la temporada. Los campesinos, ya que no cuentan con financiamiento independiente, necesitarán pagos semanales para poder terminar la cosecha. Por esta razón, muchos campesinos se conformaban con vender a bajo precio si las compañías

compradoras norteamericanas les pagaban en efectivo de inmediato. En Michoacán, entre 1968 y 1988, con la entrada de más ejidatarios en la siembra de productos de exportación, la región dependió de los compradores para mover su fruta en el ámbito local. Los productores no tuvieron la posibilidad de vender directamente a mercados extranjeros (Stanford, s.f.).

Los problemas de organización

Otros estudios han demostrado el importante papel que tradicionalmente han desempeñado las uniones de pequeños propietarios en el desarrollo agrícola. Los productores agrícolas han seguido dos vehículos para su desarrollo. En el primero, las uniones privadas, integradas principalmente por pequeños propietarios, surgieron ante la necesidad de hacer valer sus intereses políticos fuera de las estructuras impuestas por el gobierno. Estos pequeños propietarios se llegaron a dar cuenta de que las asociaciones iniciadas por el Estado no les otorgaban la autonomía que necesitaban para poder negociar ventajosamente con los representantes internacionales y gubernamentales. Por medio de las uniones que establecieron, muchos productores de cultivos de exportación entraron directamente en relaciones de comercio exterior con empresas y organismos extranjeros (de Grammont 1989; pp. 48-59). Estos pequeños propietarios, vinculados entre sí por las uniones privadas, se retiraron de las asociaciones estatales a fin de conseguir sus objetivos económicos y políticos en el ámbito nacional y en el mercado internacional. Al deslindar sus operaciones de la estructura gubernamental establecida, estas uniones ejercieron una mayor influencia en la política nacional y tuvieron más éxito en la comercialización de cultivos importantes de exportación que aquellas que siguieron vinculadas al Estado.

El segundo vehículo de organización para los productores fue el que estableció el gobierno. Estas asociaciones las integraron principalmente campesinos. Las asociaciones campesinas que optaron por acatar los lineamientos para la industria que estableció el Estado, se desarrollaron bajo la dirección y el control del mismo. Muchos estudios han comentado los problemas que enfrentaron estas asociaciones campesinas en cuanto a la participación de los campesinos en la agricultura comercial, y han subrayado la forma en que las dependencias estatales, las privadas, y las empresas extranjeras controlaron la gerencia de los ejidatarios y aun el uso de sus propios recursos ejidales (César Dachary, 1987; Rello, comp., 1990). En Michoacán, por citar un ejemplo, el Estado desempeñó un papel importante al ofrecer el apoyo político para que se establecieran estas asociaciones campesinas en Tierra Caliente. Además, entre 1967 y 1970 el gobierno fomentó la toma de posesión de las empacadoras estadounidenses por las asociaciones agrícolas locales. En la década de los años sesenta, las dependencias estatales fomentaron el establecimiento de las uniones ejidales, hecho que dio a los ejidatarios el acceso a la agricultura de exportación (figura 4). Sin el apoyo institucional, es probable que las asociaciones campesinas, las asociaciones agrícolas locales así como las uniones ejidales, no se hubieran establecido ni hubieran ejercido la verdadera fuerza económica y política que disfrutaron en Tierra Caliente. Una vez establecida la estructura institucional inicial, los objetivos del mismo gobierno impidieron que estas asociaciones campesinas pudieran operar independientemente. El apoyo político se vio aunado al control paterno sobre las asociaciones (Sánchez Pérez, 1986). Por ello, hasta los mismos estudios de la CNPH se enfocaron principalmente en analizar los mecanismos que consiguieran que los campesinos cumplieran con los objetivos establecidos por la CNPH (López Gómez, 1983 y 1987).

La experiencia de los meloneros del valle de Apatzingán demuestra la relación compleja entre la intervención gubernamental y la reacción concomitante al nivel local. Aunque la intervención institucional y los cambios que encabezó la política agraria estructuraron un sistema de exportación dentro del cual funcionaron las asociaciones de meloneros, las fuerzas externas no llegaron a determinar las decisiones de los ejidatarios. Como parte de una resistencia contra el paternalismo del gobierno, los meloneros adoptaron estrategias de gran visibilidad con el fin de mejorar sus ingresos. Bajo la protección del Estado, según la garantizaban las leyes correspondientes, los meloneros defendieron sus intereses contra las empresas norteamericanas y, además, acciones individuales de sabotaje, enfrentamientos contra las empresas extranjeras, y la denuncia pública de los *brokers* como el enemigo, por ejemplo (Stanford, 1991). Todas estas formas de resistencia lograron que los meloneros de Michoacán ganaran una reputación nacional en la CNPH por su independencia y por la efectividad en campañas política masivas. La organización interna de las asociaciones, por consiguiente, se desarrolló conforme a las necesidades de un ámbito ajeno a la agricultura: el medio político. Las empresas norteamericanas tuvieron que tolerar dichas agresiones sólo porque las leyes mexicanas las obligaban a trabajar únicamente con las asociaciones registradas. De acuerdo con el modelo neoliberal, el Estado ha retirado los mecanismos políticos y legales que dieron vigor a varios grupos, entre ellos los productores michoacanos. Las empresas norteamericanas encontraron en la nueva privatización y en el resentimiento por lo acontecido justificación necesaria para deslindarse económicamente de las asociaciones meloneras.

Los pequeños productores, los ejidatarios así como los comuneros, por ejemplo, necesitan organizarse para poder sobrevivir en una economía abierta. Muchas de estas asociaciones, como

las del valle de Apatzingán, se iniciaron bajo el control y la dirección del gobierno. Las estrategias que desarrollaron para sobrevivir en una economía dominada por el Estado, podría limitar su capacidad para superar la reestructuración con miras a integrarse a una economía de mercado abierto.

Conclusiones

Ahora el Estado propone que las asociaciones de participación negocien contratos directamente con inversionistas. Algunos investigadores postulan que un efecto del domino estatal ha sido una excesiva reglamentación y burocracia, y que ahora las asociaciones campesinas, libres de esta dominación, funcionarán mejor dentro del nuevo sistema abierto (Gordillo de Anda, 1992; Warman, 1992). En Michoacán la oficina regional de SARH en 1992 declaró su apoyo a favor de las "asociaciones de participación" que integran grupos de ejidatarios y compañías privadas, tanto nacionales como extranjeras, y que representan un vehículo financiero para habilitar la producción de exportación michoacana. Quizás en algunas regiones estas relaciones económicas podrían tener éxito, pero en Tierra Caliente jamás se resolvieron los problemas de integración al mercado internacional, ni siquiera durante la época cuando estas asociaciones participaban en la economía y la política. Por consiguiente, la falta de control gubernamental y la reducción burocrática no aportan la solución que requieren. En una economía abierta, donde no hay control del Estado sobre las negociaciones de venta, ni sobre el financiamiento ni sobre la inversión extranjera, es poco probable que las "asociaciones de participación" beneficien económicamente a los campesinos michoacanos.

Bibliografía

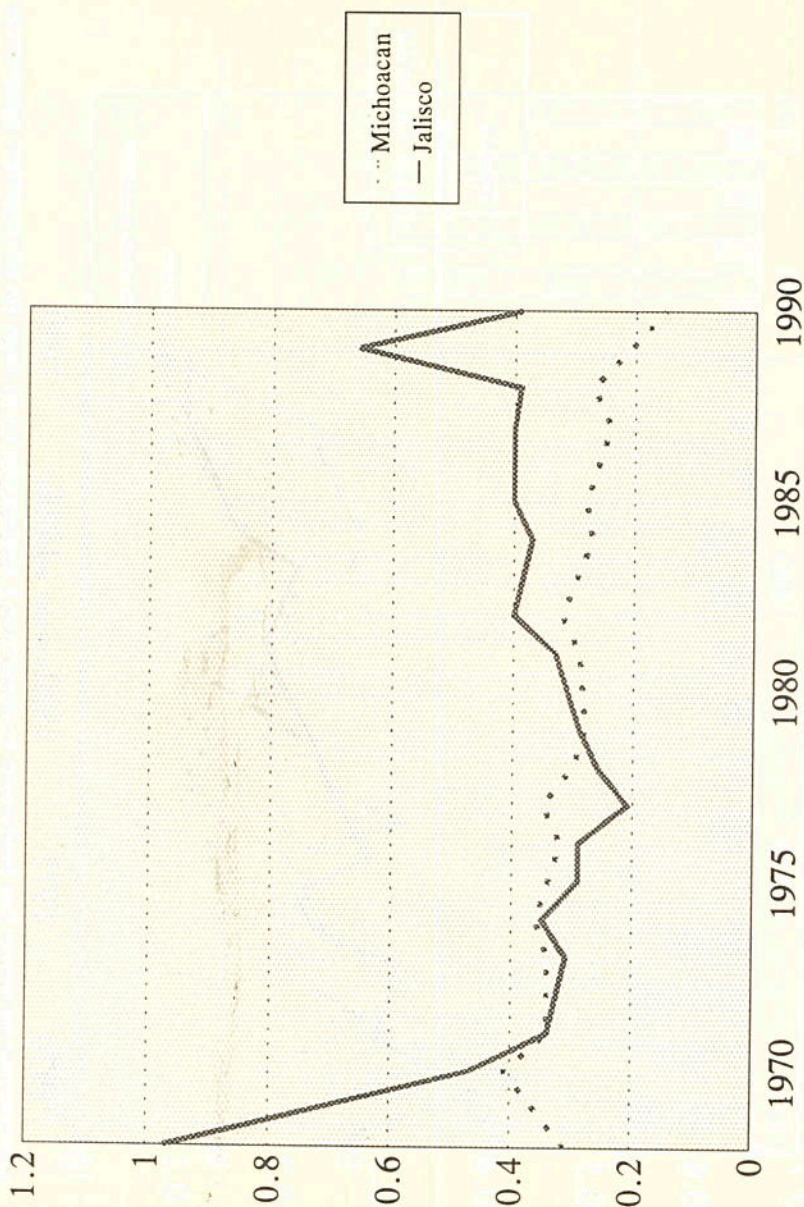
- Barkin, David y Timothy King, *Regional Economic Development: the River Basin Approach*. Cambridge, Cambridge University Press, 1970.
- Calva, José Luis, *Probables efectos de un tratado de libre comercio en el campo mexicano*, México, Fontamara, 1991.
- César Dachary, Alfredo A., *Producción colectiva y desarrollo capitalista en el agro mexicano (1970-1980)*, Amsterdam, Centro de Estudios y Documentación Latinoamericanos, 1987.
- Confederación Nacional de Productores de Hortalizas (CNPH), 1966-1990, Datos estadísticos inéditos. Departamento de Estadística, UNPH, Culiacán, Sinaloa.
- Coulter, Philip B., *Measuring Inequality: A Methodological Handbook*, Boulder, Colorado, Westview Press, 1989.
- de Grammont, Hubert C., "Los empresarios también se organizan: la Unión Nacional de Cosecheros", en Julio Moguel (comp.): *Historia de la cuestión agraria mexicana: política estatal y conflictos agrarios*, México, Siglo XXI, pp. 46-61, 1989.
- De Walt, Billie R. y Rees Martha, "Past lessons, future prospects: the end of agrarian reform in Mexico", en *Transformation of Rural Mexico*, núm. 3, La Jolla, California, Ejido Reform Research Project, U.S.-Mexican Studies Center, University of California, San Diego, 1994.
- Foweraker, Joel y Craig Ann, (comp.), *Popular Movements and Political Change in Mexico*, Boulder, Colorado, Lynne Rienner Publishers, 1990.

- Friedland, William, *The Global Fresh Fruit and Vegetable System: an Industrial Organizational Analysis. Fresh Fruit and Vegetable Globalization Network*, documento de trabajo, núm. 4, Santa Cruz, California, University of California, 1992.
- Gordillo de Anda, Gustavo, "Dilemas de la nueva reforma agraria", ponencia presentada en el encuentro *The Transformations of Mexican Agriculture: Opportunities, Dilemmas, and Implications*, University of California, Berkeley, 3 y 4 de diciembre, 1992.
- Harvey, Neil, "Rebellion in Chiapas: Rural Reforms, Campesino Radicalism and the Limits to Salinismo." *Transformation of Rural Mexico*, núm. 5, La Jolla, California, Ejido Reform Research Project, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego, 1994.
- Hewitt de Alcántara, Cynthia, *Modernizing Mexican Agriculture: Socioeconomic Implication of Technological Change, 1940-1970*, Ginebra, United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD), 1976.
- López Gómez, Alonso, *La Unión Agrícola Regional "José María Morelos" de Apatzingán, Michoacán*, boletín bimestral, núm. 58, pp. 628-634, Culiacán, Sinaloa, UNPH. 1987. Proyecto de organización de los productores agrícolas del estado de Michoacán. Boletín bimestral 85:1938-1961. Culiacán, Sinaloa: UNPH, 1983.
- Moguel, Julio, Carla Botey y Hernández Luis, (comp.), *Autonomía y nuevos sujetos sociales en el desarrollo rural*, México, Siglo XXI, Centro de Estudio Históricas del Agrarismo en México, 1992.

- Moguel, Julio, Robles Rosario y Rubio Blanca, *Historia de la cuestión agraria mexicana*, vol. 7: *La época de oro y el principio de la crisis de la agricultura mexicana, 1950-1975*, México, Siglo XXI, Centro de Estudios Históricos del Agrarismo en México, 1990.
- Rama, Ruth y Vigorito Raúl, *El complejo de frutas y legumbres en México*, México, Editorial Nueva Imagen, 1979.
- Rello, Fernando (comp.), *Las organizaciones de productores rurales en México*, México, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, 1990.
- Robles, Rosario, "La participación estatal en la agricultura: veinte años de irrigación y crédito", en Julio Moguel (comp.): *Historia de la cuestión agraria mexicana: política estatal y conflictos agrarios*, México, Siglo XXI, pp. 62-95, 1989.
- Sánchez Pérez, Daniel, "Panorama general de la problemática que confrontan los productores de frutas y legumbres", documento inédito, Apatzingán, Michoacán, 1986.
- Sanderson, Steven E., *The Transformation of Mexican Agriculture: International Structure and the Politics of Rural Change*. Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 1986.
- Scott, James, *Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance*, New Haven, Connecticut, Yale University Press, 1985.
- Stanford, Lois, s.f. *Confronting the Mexican State: a Social History of Peasant Organizations in the Tierra Caliente of Michoacán*.
- , "Transitions to free trade: local impacts of changes in Mexican agrarian policy", en *Human Organization*, vol. 53, núm. 2, pp. 99-109, 1994.

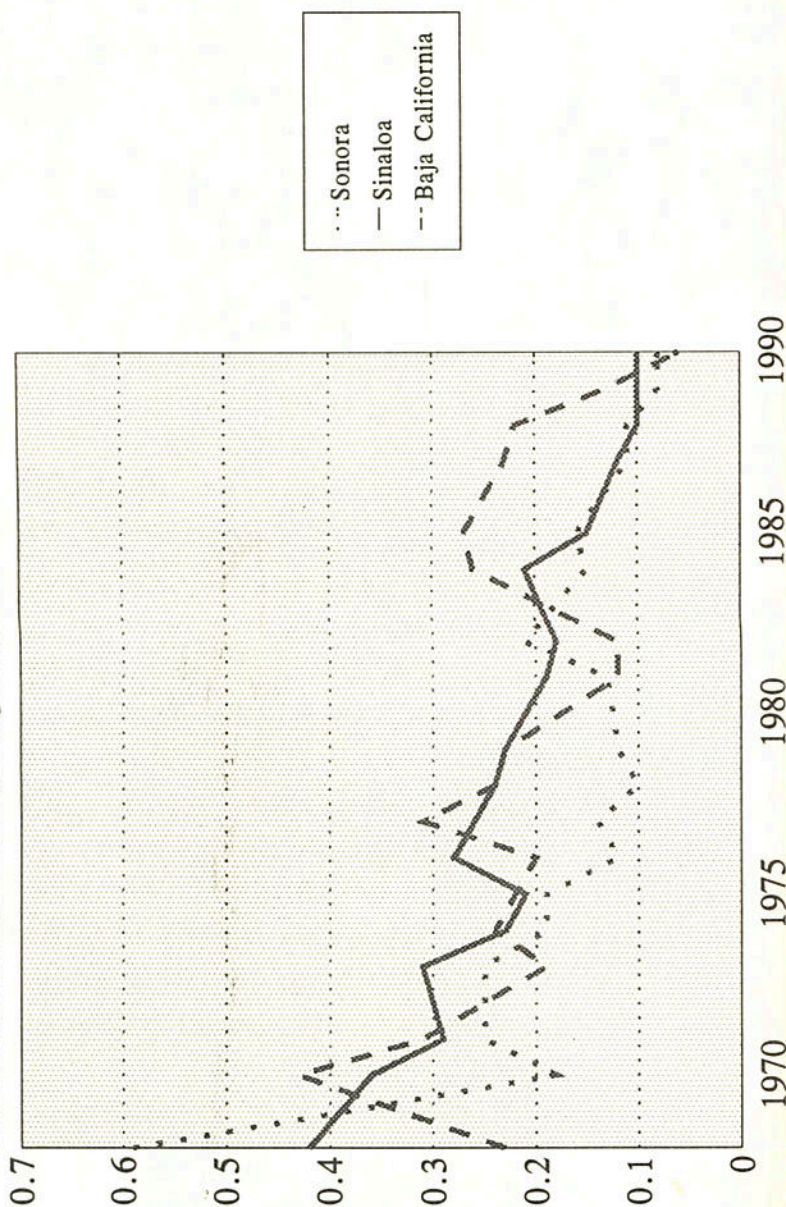
- , “Transitions to free trade: local impacts of changes in Mexican agrarian policy”, en *Human Organization*, vol. 58, núm. 2, pp. 99-109, 1993a.
- , “Examining the consequences of peasant resistance: export agriculture in Michoacán, México”, en *Culture and Agriculture Bulletin*, núm. 47, pp. 2-7, 1993b.
- , “Proceso del Tratado de Libre Comercio: impacto de cambios en la política agraria en la Tierra Caliente de Michoacán”, en *Relaciones: Estudios de Historia y Sociedad*, vol. 15, núm. 54, pp. 71-102. Zamora, El Colegio de Michoacán, 1993c.
- , “Peasant resistance in the international economy: theory and practice in Michoacán, México”, en *Research in Economic Anthropology*, núm. 13, pp. 67-91, 1991.
- Unión Nacional de Productores de Hortalizas (UNPH), *La Unión Nacional de Productores de Hortalizas cumple 20 años al servicio de los horticultores de México*, XI Convención Anual y XXII Asamblea General Ordinaria, 1981.
- Warman, Arturo, Notas para la presentación del tema: “El destino del campesinado mexicano”, ponencia presentada en, “The Transformations of Mexican Agriculture: Opportunities, Dilemmas, and Implications”, University of California, Berkeley, 3 y 4 de diciembre, 1992.

Cambios en la concentración de la agroindustria en el centro de México, 1968-1990. —



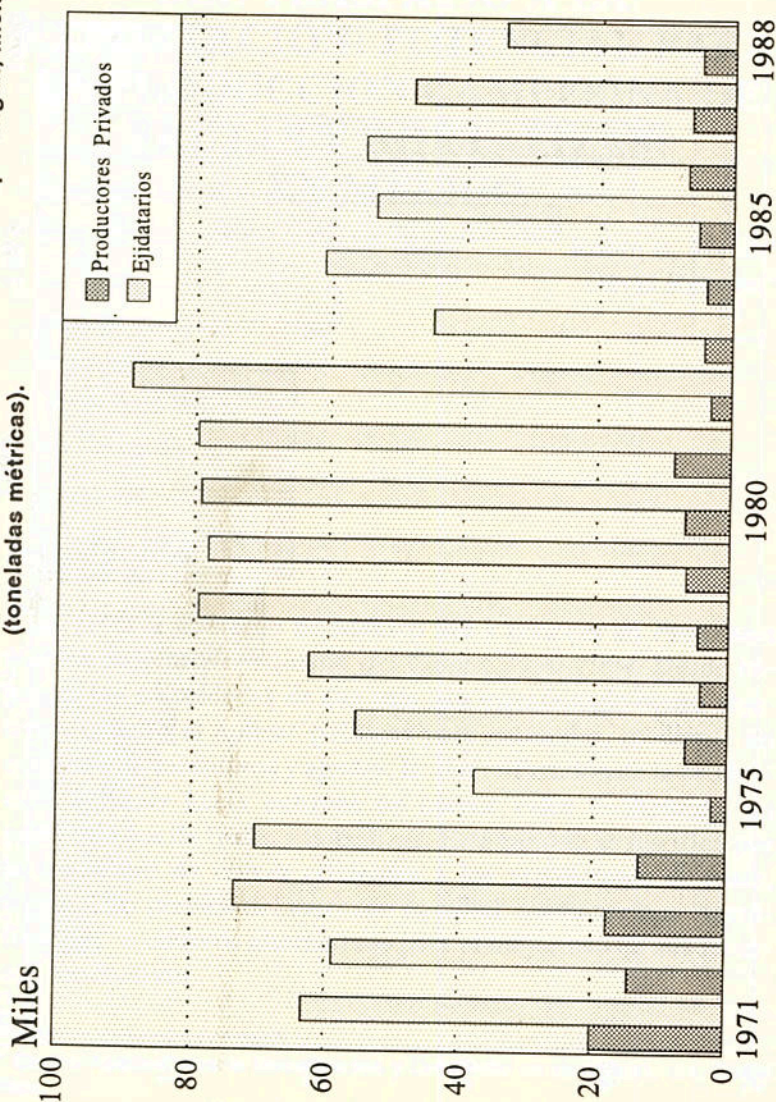
Fuente: Confederación Nacional de Productores de Hortalizas (CNPH).

Figura 2
Cambios en la concentración de la agroindustria en el norte de México, 1968-1990.



Fuente: Confederación Nacional de Productores de Hortalizas (CNPH).

Figura 3
 Producción de Melón por pequeños propietarios y ejidatarios en el valle de Apatzingán, Michoacán
 (toneladas métricas).



Fuente: Departamento de Estadística, Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, Apatzingán, Michoacán.

Figura 4
 Número de asociaciones meloneras en el valle de Apatzingán, Michoacán, 1967-1990.



Fuente: Entrevistas realizadas en Apatzingán, Michoacán, entre 1987 y 1988.

DEL TRASPATIO A LA EXPORTACIÓN: POTENCIAL PARA LA PRODUCCIÓN CAMPESINA DE FRUTAS Y HORTALIZAS EN MÉXICO

Robin R. Marsh*
David Runsten*

Introducción

En 1990 el gobierno de México dio a conocer su *Programa Nacional de Modernización del Campo 1990-1994*. Desde entonces las autoridades de ese país han manifestado como objetivo explícito el aplicar políticas para estimular, mediante un conjunto de incentivos y ajustes, la diversificación de la producción agrícola hacia cultivos de mayor valor económico, en particular los de frutas y hortalizas. Este cambio se justifica por la necesidad de volver eficientes a los productores de maíz, frente a los precios del mercado mundial, mediante una "tecnificación" o cultivos alternativos para el mejor uso de sus recursos productivos.

* Centro Asiático para la Investigación y Desarrollo en Hortalizas, IICA, Costa Rica.

En este documento, el interés se centra en el sector ejidal —que difícilmente desaparecerá en el corto plazo pese a las reformas al artículo 27 de la Constitución— y su potencial de diversificación hacia el cultivo de frutas y hortalizas. En particular se analiza la participación de los pequeños productores, que conforman la mayor parte del sector productivo agrícola de México, con más de 50% del total de la superficie irrigada del territorio. Actualmente cientos de miles de ejidatarios cultivan frutas y hortalizas, la mayoría en pequeña escala, con un considerable potencial de crecimiento y diversificación para muchos de ellos. Este potencial de diversificación hacia el cultivo de frutas y hortalizas se orienta también hacia los productores de granos, cuyas tierras son de buena calidad y con acceso al agua. No obstante, para lograr tal diversificación y/o intensificación es necesario superar un difícil entorno de políticas que la constriñen, además de numerosas barreras sociales y económicas, las que se plantean en el presente documento.

Este estudio se divide en cinco secciones principales. En la sección I se da una visión general del sector productivo de frutas y hortalizas en México, con cifras preliminares sobre la participación del sector ejidal tomadas del censo SARH/CEPAL de 1990; en la sección II se analizan las actuales políticas que afectan el potencial de diversificación e intensificación de la actividad agrícola; en la sección III se presentan cuatro estudios de caso de producción de frutas y hortalizas con participación ejidal en las regiones de Baja California, el Bajío y Michoacán. En conjunto, los tres estudios muestran muchas de las barreras y oportunidades para la diversificación, expuestas en la sección IV. En la última sección se expone un modelo potencial para superar los obstáculos que impiden la participación de los pequeños productores en los esfuerzos de diversificación.

Visión general de la producción mexicana de frutas y hortalizas y participación del sector ejidal

Los datos existentes sobre el sector agrícola mexicano son escasos y, a menudo, contradictorios, lo cual dificulta poder ofrecer estimaciones confiables e incluso cifras básicas, tales como el total de tierras cultivadas, irrigadas y no irrigadas, y el de productores del sector privado y ejidal. Cabe destacar que esta situación es aún peor en el caso de la producción de frutas y hortalizas. Ello indica la necesidad de que los distritos de desarrollo rural (DDR) recolecten información estatal, en forma sistemática, para poder obtener totales de alcance nacional. Por ello en esta sección sólo se emplean los datos disponibles para determinar premisas preliminares acerca de la participación del sector ejidal en la producción hortícola y frutícola.

Según Cook *et al.* (1991), en México se siembran anualmente alrededor de 700 000 hectáreas de frutas y hortalizas, es decir, 2.5% del total de tierras agrícolas.¹ Empero, Gómez Cruz (1994) estimaron, con base en datos de la SARH, que para 1991 un total de 500 000 hectáreas estaban sembradas de hortalizas y, en el rubro de las frutas, sólo la sandía, melón cantaloupe y fresa. Es posible que las cifras de Cook *et al.* estén por debajo de los datos reales, ya que en México es significativamente mayor el número de hectáreas sembradas de frutales y hortalizas. El número real superaría el millón de hectáreas, es decir, que más o menos 3.7% del total de tierras agrícolas están sembradas de frutales y hortalizas. El aporte de ambos conceptos a la producción agrícola es mucho mayor que la proporción de tierra ocupada, aunque es difícil encontrar estimaciones sobre el valor real. Según cifras de Gómez

¹ Las estimaciones sobre la superficie agrícola varían ampliamente según las diversas fuentes y definiciones. Cook *et al.* calculan aproximadamente 27.1 millones de hectáreas, en tanto que Gómez Cruz *et al.* se refieren a 31.7 millones de hectáreas.

Cruz (1994), con base en datos de Bancomex, en 1991 la horticultura aportó 14.3% al valor de la producción agrícola total.

Casi 80% de las frutas y hortalizas producidas en México son para el consumo interno y el restante 20% para la exportación (Benito, 1990). Debido a que la producción de traspatio no se incluye en estas cifras, la proporción de consumo interno es aún mayor. Sin embargo, las exportaciones frutícolas y hortícolas han crecido constantemente durante la última década, y actualmente alcanzan casi 50% del total de las exportaciones agrícolas a los Estados Unidos, el principal consumidor externo de los productos mexicanos (USDA/ERS, 1992). De acuerdo con los datos del Departamento de Agricultura norteamericano (USDA), en 1990 el valor de las exportaciones hortícolas de México a ese país ascendió a 1,142 millones de dólares, esto es, 78% de hortalizas y 12% de frutas. México también importa ambos productos, en particular de Estados Unidos (61%) y de Argentina y Chile (17%) (USDA, 1990).

Con base en cifras tomadas de la Confederación Nacional de Productores de Frutas y Hortalizas (CNPH), Cook *et al.* indican que 20% de la fuerza laboral agrícola mexicana, es decir, 1.2 millones de trabajadores, participa directa o indirectamente en la producción de frutas y hortalizas. Según Gómez Cruz *et al.* (1991), de un total de 4.5 millones de productores agrícolas mexicanos sólo 22 000 (0.5%) participan en el sector de exportaciones agrícolas, porcentaje que incluye todos los cultivos. Por lo tanto, la mayoría de los productores trabajan para el mercado de consumo interno y en pequeña escala.

El sondeo nacional realizado por SARH/CEPAL en 1990 (ciclos otoño-invierno 1989/90 y primavera-verano 1990/90)² sobre

² SARH, Proyecto Tipología de Productores del Agro Nacional. Cuestionario para obtener información de las unidades de producción individuales del sector social, 1990.

aproximadamente 35 000 ejidatarios en 5 000 ejidos de 193 DDR, brinda la única información disponible, actualmente, sobre la participación de ese sector en la actividad agrícola e incluye la producción de frutas y hortalizas.

El estudio se diseñó para permitir extrapolar, a partir de sus muestras, la situación de todo el sector ejidal ("sector social"), al emplear los factores multiplicadores apropiados (SARH/INEGI, 1989). Sin embargo, se han presentado problemas significativos con el análisis inicial de los datos, por lo que, en este documento, se ofrece un resumen preliminar.

México cuenta con aproximadamente 2.6 millones de ejidatarios que cultivan parcelas individuales, cifra que no incluye a quienes por lo regular alquilan sus tierras. Tales productores trabajan en alrededor de 15 millones de hectáreas. De ese total, 11.7 millones de hectáreas, es decir, 78%, son de temporal, y 3.3 millones de hectáreas, es decir 22%, son de riego (SARH, 1992a). Como se muestra en el cuadro 1,³ en una extensión considerablemente inferior a 30% de las tierras irrigadas se cultivan frutas y hortalizas (véase cuadro 1). Sin embargo, si se observa el elevado número de DDR en que se cultivan frutas y hortalizas (79 y 85% respectivamente en los DDR encuestados), es claro que esta actividad tiene una amplia difusión en el sector social.

Al retomar la estimación de Gómez Cruz *et al.* (1991) sobre la superficie total cultivada con hortalizas⁴ en 1991, es decir, 550 000 hectáreas, se deduciría que la participación de los ejidos es muy alta, de casi 70 por ciento.

³ No se incluye la producción de frutas y hortalizas en huertas caseras o "de traspatio". Estas cifras se refieren a los pequeños productores de ejidos que participan en la producción comercial de frutas y hortalizas, ya sea para consumo doméstico o para exportación.

⁴ No se cuenta con datos similares sobre la superficie total para la producción de frutas.

Cuadro 1.
Frutas y hortalizas en el sector ejidal

	Frutas			Hortalizas		
	Cifras en frutas	Porcentaje del sector	Porcentaje del sector riego	Cifras de hortalizas	Porcentaje del sector	Porcentaje del sector de riego
Núm. de DDR	151	79.0	n.a.	162	85.0	n.a.
Producción (1 000 ton mt)	3 600	n.a.	n.a.	2 400 ³	n.a.	n.a.
Área (ha)	625 000	4.2	13.3 ¹	384 000 ⁴	2.6	9.3 ¹
Productores (núm.)	202 000	8.2	22.0 ²	182 000	7.0	22.0 ²
Promedio de área cultivada (ha)	2.5			1.7		
Rendimientos promedios	63% del promedio nacional			57% del promedio nacional		

Fuente: Con base en datos de documentos del Proyecto SARH/CEPAL: Clasificación y grados de diversificación de los distritos de desarrollo rural por cultivo, julio de 1992, y el Primer informe nacional sobre tipología de productores del sector social, tercera versión, julio de 1992. La información para estos documentos se obtuvo del Censo Ejidal SARH/CEPAL, 1990.

¹ Estas cifras suponen que 70 y 80% de frutas y hortalizas, respectivamente, son cultivadas bajo riego. Estos porcentajes son estimaciones derivadas del análisis preliminar del cultivo de hortalizas y frutas por estado del censo SARH/CEPAL.

² Véase nota 1, arriba. Las cifras suponen que 70% de los productos de frutas y 80% de los productores de hortalizas contaban con tierras de riego en el período del censo.

³ Según datos de la SARH (Gómez Cruz, 1994) la producción total de hortalizas ascendió a 8 501 toneladas métricas en 1991, de manera que según el censo de la entidad SARH/CEPAL, casi 28% fue producido por el sector ejidal.

⁴ Esta cifra incluye producción de los dos ciclos, otoño-primavera 1989/1990 y primavera-verano 1990/1990. Según datos de la SARH (Gómez Cruz, 1994), en 1991 el total de tierras cultivadas con hortalizas ascendía a 550 000 hectáreas, de manera que de los datos del censo SARH/CEPAL, expuestos arriba, se deduce que 70% de la superficie era del sector ejidal.

Sin embargo, en términos de volumen productivo, tal participación es mucho menor. Así, a partir del dato obtenido por la SARH de 8 501 toneladas métricas de hortalizas producidas durante 1991, la contribución del sector ejidal, para ese año, sería de sólo 28%, es decir, 2 400 toneladas métricas. A partir de esta información se observa que, aunque el rendimiento de frutas y hortalizas varía en gran medida de acuerdo con el cultivo y la región, en promedio el rendimiento del sector ejidal es significativamente menor que el del sector privado y que los promedios nacionales de rendimiento. Tal afirmación se confirma con los promedios de rendimiento presentados en el cuadro 1, que muestran, respectivamente, rendimientos de 63 y 57% respecto a los promedios nacionales para cultivos de frutas y hortalizas. Las razones para esta disparidad se exploran en el presente documento.

Efecto de las políticas gubernamentales en la diversificación e intensificación agrícolas: participación del sector ejidal en la producción de frutas y hortalizas

El cambio reciente en la estrategia de desarrollo de México incluye un replanteamiento total del papel desempeñado por el Estado en el sector agrícola. Ante la preocupación de que dicho sector obstaculizaría en forma importante el plan gubernamental de recuperación económica del país, en 1989 el gobierno del presidente Salinas anunció el inicio de una reorganización global del sector agrícola. El objetivo básico de estas reformas era reducir el apoyo del Estado a dicho sector y transformarlo en uno más eficaz y competitivo.

Sin lugar a dudas, muchas de estas reformas tendrán un efecto fundamental en la competitividad de la horticultura mexicana. En la presente sección se destacan algunas de las reformas más

significativas que el gobierno ha implementado hasta la fecha y su posible influencia en el sector productivo, específicamente en el de frutas y hortalizas.

Reducción de los subsidios a los insumos

Electricidad

Alrededor de 2.5 millones de hectáreas de tierras agrícolas mexicanas se irrigan con agua subterránea bombeada, cifra que incluye muchos terrenos cultivados con frutas y hortalizas para exportación, como son los casos de Baja California, el norte de Sonora y gran parte del Bajío. El bombeo de agua subterránea para actividades agrícolas ha sido altamente subsidiado en México, pues toda la electricidad se vende a través de un monopolio estatal, la Comisión Federal de Electricidad (CFE). La tarifa eléctrica de bombeo (tarifa 9) ha sido sumamente baja, muy por debajo de otras tarifas vigentes en este país durante la década pasada. Según estimaciones del Banco Mundial, en 1987 este subsidio ascendía a 353 millones de dólares. Así, entre 1990 y finales de 1993 el gobierno del presidente Salinas lo redujo en forma paulatina mediante un programa de incrementos mensuales de precios, pero actualmente han quedado congelados, como resultado de las protestas elevadas por los agricultores afectados.

No obstante, con la actual tarifa de NP\$0.10/kwh, es decir, aproximadamente US\$0.033/kwh, las tarifas mexicanas para bombeo de agua se mantienen por debajo de todas las tarifas agrícolas vigentes en los Estados Unidos. La disparidad sugiere la posibilidad de que se perfilen ajustes extremos. Muchas frutas y hortalizas para exportación son cultivadas con agua bombeada; por ello es posible que, a menos que las tierras se desvaloren en forma significativa, algunos de estos cultivos ya no sean viables en terrenos con gran altura de aspiración y tarifas

de electricidad no subsidiadas. Ejemplos de tales empresas fallidas son los naranjales abandonados de Hermosillo y Ciudad Constitución.

Fertilizantes

El gobierno privatizó Fertimex y subió los precios de los fertilizantes. Estos incrementos han cerrado en gran medida la brecha con los precios de los fertilizantes estadounidenses, excepto cuando resulta menos caro producirlos en México, como ocurre con algunos fertilizantes nitrogenados. Sin embargo, al amparo del Tratado de Libre Comercio (TLC) tanto los fertilizantes como productos químicos, semillas y otros insumos estarían exentos de impuestos para importarlos de los Estados Unidos, lo cual posiblemente reducirá los costos.

El aumento en los precios de los fertilizantes ha provocado su eliminación en muchas tierras de temporal y reducirá su uso en terrenos irrigados. Ante la afirmación de que en México el uso de fertilizantes era excesivo antes de tales aumentos, es probable que la medida no tenga consecuencias drásticas sobre el rendimiento y que más bien conlleve beneficios ambientales. Asimismo podría estimular el uso de métodos de irrigación por goteo, que permiten la aplicación más directa de fertilizantes y químicos en las plantas, con lo cual se ahorraría en varios costos por concepto de insumos.

Distritos de riego

Del total de 5.8 millones de hectáreas irrigadas, 3.3 millones están constituidas por DDR con riego por gravedad, abastecidos con los embalses nacionales, y que se emplean principalmente para el cultivo de granos, forrajes y oleaginosas. El Estado es propietario y administrador de los DDR y los usuarios pagan una

reducida tarifa por el servicio de agua, con la cual se cubre —en promedio— menos de 50% de los costos reales de operación y mantenimiento. La meta del gobierno es transferir o privatizar 21 del total de 77 DDR de riego para finales de 1994, esto es, casi 60% de las tierras del país irrigadas por gravedad. Una vez concluido ese proceso, los usuarios del agua pagarán todos los costos de operación y mantenimiento por su uso.

Se espera que el aumento en el precio del agua motive a la búsqueda de cultivos de mayor valor, tales como frutas y hortalizas. Pero existen serios obstáculos para realizar tal conversión. Por ejemplo, en muchos casos los DDR son tan extensos que los productores no pueden recibir a tiempo cantidades suficientes de agua para regar hortalizas con ciclo corto, y una precipitación adicional es incierta. Además, sería necesario en muchos casos invertir para lograr la presión del agua. No obstante éstos inconvenientes, todo lo que el gobierno haga para aumentar la eficacia de los DDR de riego y los costos del agua tenderá a favorecer la producción de frutas y hortalizas.

Política cambiaria

En un esfuerzo por controlar la inflación, desde finales de 1987 el gobierno mexicano viene permitiendo la valorización del tipo de cambio real —ajustado a la inflación— al controlar el ritmo de depreciación del tipo de cambio nominal en relación con el dólar estadounidense. De hecho, en 1992 ya se había controlado la devaluación del peso mexicano y, según varias estimaciones, para 1994 la moneda mexicana estaría entre 20% y el 30% por encima de un tipo de cambio de equilibrio. A pesar de que la política de valoración del tipo de cambio real contribuye a disminuir los precios de las importaciones, también perjudica a los sectores exportadores tales como los horticultores.

Eliminación de los controles de la CNPH

El gobierno eliminó el control que mantenía la CNPH sobre los permisos de exportación y certificados de origen. Para Benito (1990) tales controles constituían un severo obstáculo para el crecimiento racional del sector. La medida ha estimulado el ingreso de nuevos productores en la producción de cultivos anteriormente restringidos. Sin embargo, puesto que la mayoría de los miembros de la CNPH son ejidatarios, muchos de ellos han quedado sin financiamiento ante la eliminación de la intervención gubernamental en el sector. Stanford (1991) ha expuesto con cierto detalle esta situación en el caso de los productores de melón de Apatzingán, Michoacán. En cierta medida, lo mismo ha ocurrido en la industria de la fresa, como se expone más adelante.

Desregulación del transporte

En julio de 1989, el gobierno del presidente Salinas eliminó las regulaciones al sector doméstico de transporte. La medida tiene como objetivo promover una baja en los costos, al obligar a ese sector a aumentar su eficiencia y competitividad. La importancia de esta política se evidencia al considerar que más de 80% de todos los fletes se realizan por camión, incluyendo las exportaciones hortícolas a los Estados Unidos y Canadá.

En esencia, la desregulación eliminó todas las barreras al transporte de productos, de manera que ahora los camioneros obtienen su permiso directamente en la Secretaría de Comunicaciones y Transportes para trasladar, cargar y descargar todo tipo de cargamento en cualquier parte del país.⁵ Los transpor-

⁵ La regulación aún prohíbe a los camioneros estadounidenses operar en México, al igual que los camioneros mexicanos no pueden trabajar en los Estados Unidos. Estas leyes cambiarán en el futuro, cuando las disposiciones del TLC entren en vigor, lo cual incrementará la competencia.

tistas pueden negociar las tarifas con los usuarios, aunque están sujetas a ciertos precios tope impuestos por el gobierno. Con el fin de disminuir el costo de los camiones y modernizar la flota nacional, en noviembre de 1990 el gobierno eliminó la mayoría de las barreras a la importación de equipos. La medida abarcó los requerimientos locales de contenido. Tal ahorro en los costos de transporte posiblemente tendrá un efecto positivo en las exportaciones de frutas y hortalizas.

Investigaciones agrícolas

Con sus 20 centros de investigación y 85 estaciones experimentales, el Instituto Nacional de Investigación Forestal, Agrícola y Pecuaria (INIFA) realiza casi todas las investigaciones agrícolas del Estado. El INIFA trabaja muy poco en el campo de las frutas y hortalizas. Por ejemplo, en la región del Bajío, la entidad realiza investigaciones en unos cuantos cultivos, a saber, cebolla, ajo, fresas y varias frutas, en tanto que en Sonora realiza cierta labor en cultivos de uva y otras frutas. La situación es similar en el resto del país.

El gobierno ha llamado al personal de los centros del INIFA a cooperar más estrechamente con los productores locales y a buscar financiamiento adicional en el sector privado, pero el personal disponible para trabajar con frutas y hortalizas es muy limitado. De hecho, muchos investigadores del INIFA o Conafrut han dejado esas instituciones para trabajar en forma independiente, ya sea como consultores o como productores. Es posible que el vacío en la investigación agrícola con auspicio estatal sea el impedimento de largo plazo más serio para el crecimiento y diversificación del sector hortícola.

Reforma agraria

En términos generales, se espera que las reformas aumenten la productividad del sector al permitir que los agricultores e inversionistas que cuenten con mejor tecnología y más capital logren economías de escala sin temor a la expropiación. Sin embargo, la depresión que experimenta el sector agrícola mexicano ha conducido a un relativo excedente de tierras y producido el atascamiento del mercado agrario. El factor de la tierra no es el obstáculo más importante para el crecimiento de la producción hortícola y frutícola. Muchos agricultores ya alquilaban terrenos de ejidatarios a pesar de las restricciones impuestas por las leyes anteriores. No obstante, en la medida en que las nuevas regulaciones legalicen la renta y la venta de terrenos dentro de los ejidos, permitirán la expansión de los mejores agricultores ejidatarios.

Procampo

Al anticipar la aprobación del TLC, el presidente Salinas anunció, en enero de 1993, la creación de Procampo. El objetivo básico del programa es conducir a una mayor tecnificación de la producción de maíz o de actividades alternativas en las cuales pueden competir en las condiciones de libre mercado. Está dirigido a los productores ineficientes de maíz y, en particular, a los grandes productores de maíz que se han beneficiado gracias a los precios artificialmente altos. En este sentido, Procampo (y la eliminación de precios de garantía en granos) puede estimular, para un subgrupo de productores de maíz con condiciones favorables, la diversificación y producción de cultivos de mayor valor, tales como frutas y hortalizas.

Tratado de Libre Comercio

El TLC tiene ventajas y desventajas, pero no se van a analizar en este documento. Sin embargo, es necesario mencionar que, por una parte, favorece la producción de frutas y hortalizas en México, al disminuir las barreras comerciales para vender en los mercados de los Estados Unidos y Canadá. Asimismo, reduce el costo de la importación de insumos y el acceso a industrias extranjeras importantes de servicios financieros y agrícolas. Además, posibilita una intensa competencia de precios en varios productos importantes, especialmente los granos, con lo cual impulsa a los productores mexicanos a diversificar sus cultivos o enfrentar la bancarrota. Por último, un incremento en la tasa de crecimiento del ingreso personal como consecuencia del TLC aumentaría la demanda interna de frutas y hortalizas.⁶

Sin embargo, existen muchos obstáculos para tal diversificación, algunos de los cuales se tratan en el presente estudio.⁷ Además, la horticultura mexicana enfrentará la competencia de importaciones provenientes de los Estados Unidos y Chile —con el cual México firmó un tratado de libre comercio— y otros participantes potenciales del TLC. Con excepción de unos cuantos cultivos seleccionados, tales como melones y espárragos, las reducciones arancelarias del TLC no tendrán una repercusión importante en la horticultura mexicana. Por el contrario, se espera que en México ocurra una racionalización de la actividad agrícola, probablemente con valores de tierras aún más bajos que en el presente.

⁶ La publicación USDA/ERS, Agricultura dentro de un TLC, septiembre de 1992, p. 9, brinda una discusión más detallada sobre el tema.

⁷ Véase en Cook *et al.* (1991) y Bivings y Runsten (1992) una discusión pormenorizada de los obstáculos en subsectores específicos.

Estudios de caso en el cultivo de frutas y hortalizas por pequeños productores

*Frigorizados La Huerta, S.A de C.V. y Ejidatarios de Aguascalientes y Zacatecas*⁸

La Huerta es una empresa comercializadora de hortalizas congeladas establecida al norte de Aguascalientes. Fue la primera empresa mexicana familiar frigorífica de hortalizas. Fue creada en 1976 y se mantiene como un negocio familiar. El rancho de la familia proporciona la mayor parte del producto para la planta, pero la empresa también contrata a unos 10 productores privados y 70 ejidatarios de 7 ejidos, ubicados en Aguascalientes y Zacatecas. En promedio, cada ejidatario vende a la empresa la producción correspondiente a una hectárea. Los agricultores contratados trabajan sobre todo con brócoli y coliflor, aunque también hay cultivos de arvejas chinas, zanahorias y otras hortalizas.

Aspectos principales

Crédito. Los ejidatarios tienen poco acceso al crédito formal, aunque algunos cuentan con bienes de garantía, como propiedades fuera de los ejidos, y reciben crédito de Banrural. La Huerta adelanta a los productores que contrata los almácigos, químicos, fertilizantes, si los solicitan, y en ocasiones otros tipos de préstamos. Por lo regular, los adelantos a los ejidos de Zacatecas suman casi 40% de los costos variables. Entretanto,

⁸ Dutrenit y Oliveira analizan el ejemplo similar de una empresa mexicana de hortalizas congeladas, Expohort, localizada en Querétaro, que también contrataba a ejidatarios, donde el FIRA desempeñó un papel importante en la creación de asociaciones formales. En este caso la iniciativa es exclusivamente privada.

los ejidatarios ponen la tierra, mano de obra y 25% del costo variable, suma que emplean en la preparación de terrenos, abastecimiento de agua y transporte. Con este sistema, ellos asumen los gastos ordinarios similares a los que implica el cultivo de maíz, en caso de que empleen mano de obra familiar.

Impacto de la emigración en la rentabilidad. La emigración hacia los Estados Unidos ha tenido una profunda repercusión en los ejidos de la zona. La mayoría de los jóvenes han abandonado la región, al igual que muchos ejidatarios de mayor edad, por lo que quienes quedan alquilan sus tierras a productores independientes. Ello limita la capacidad del ejidatario de emplear mano de obra familiar y eleva los precios de la contratada. En una parcela zacatecana, los ejidatarios que vendían a La Huerta indicaron que tenían que contratar mano de obra por jornales que variaban entre 20 y 30 pesos diarios, es decir, salarios similares a los de la agricultura comercial privada.

Capacidad de producción de ejidatarios. La Huerta ha estimado que los ejidatarios tienen promedios de rendimiento más elevados, quizás hasta 20% más altos, que los de La Huerta en la producción de brócoli y coliflor. Esto se atribuye al trabajo de los ejidatarios en parcelas reducidas, pero la diferencia de rendimiento también puede atribuirse a una variedad de factores: calidad de tierra, terrenos más limpios, uso de cultivos asociados, los cuales requieren mayor estudio.

Necesidad de controlar los costos de transacción. La empresa La Huerta asegura que el trabajo por contrato con los ejidatarios es efectivo en lo que se refiere a costos. Los ejidos se encuentran a lo largo de la carretera principal, lo que permite una visita semanal del agrónomo, pues están restringidos en número y localización. Por su parte, los agricultores contratados deben recoger los almácigos y los fertilizantes en el rancho de la empresa, la cual controla el uso de los químicos. Así, el agró-

no lleva consigo los productos para control de plagas, lo que le permite hacer recomendaciones y distribuir los productos durante una misma visita.

Al limitarse los costos de transacción y los riesgos y gastos indirectos del sistema de contratación, tanto los ejidatarios como la empresa quedan satisfechos. Empero es claro que esto depende de la capacidad del agrónomo y de la honestidad de la empresa, condiciones que no siempre se cumplen en este tipo de arreglo.⁹ Además, en Aguascalientes los grandes productores privados no están dispuestos a cultivar hortalizas por contrato en la misma medida que en el Bajío, por lo que la empresa tiene un claro incentivo para contratar ejidatarios.

Asociación Agrícola Local de Productores de Fresas y Hortalizas, Irapuato, Guanajuato

El cultivo de fresas se introdujo en Irapuato, Guanajuato, en 1888, con fresas de Francia, por lo que la actividad tiene antecedentes considerables. Las exportaciones de fruta fresca se iniciaron en 1958, pero las dificultades en su manejo y transporte condujeron a que la mayor parte de la producción exportable se encauzara a la industria de procesamiento (Hopp, 1963). La industria se financiaba en su mayor parte con capital norteamericano, sobre todo por medio de un grupo de agentes comerciales

⁹ Véase la discusión sobre la baja calidad de la asistencia técnica expuesta por Dutrenit y Oliveira (1991). Muchos agricultores han intentado producir brócoli y coliflor por contrato para distintas empresas del sector y han abandonado los cultivos por esa razón o a causa de pérdidas de la cosecha y rechazo del producto. En La Huerta también hubo cierta rotación entre los agricultores contratados y un ex productor se mostró preocupado por las variaciones de rendimiento y la dificultad para controlar el virus del mosaico, lo cual sugiere que el arreglo aún conlleva riesgos significativos. Para un debate más extenso sobre esta industria, véase Moulton y Runsten (1989), Bivings y Runsen (1992) y Runsten (1994).

brokers de ese país que competía por el mercado nacional de fresa procesada. El número de plantas de procesamiento de fresas creció a medida que aumentaron los participantes estadounidenses. En 1963 existían 10 plantas, la mayoría localizadas en los alrededores de Irapuato (*ibid.*). La industria se extendió luego hacia la región de Zamora, Michoacán; para 1972 la capacidad de ambas se estimaba en más de 250 millones de libras (Cook, 1972), y para 1974 se contaba con 33 frigoríficos (Feder, 1977).

Durante 1970 y 1974 esta industria enfrentó crisis de superproducción y los gobiernos mexicano y estadounidense acordaron limitar las exportaciones de fresa congelada, estableciéndose cuotas para limitar la producción. El control de la actividad fue cedido a los agricultores mediante la Unión Nacional de Productores de Hortalizas, que luego se transformó en la Confederación Nacional de Productores de Hortalizas (CNPH). La pérdida del control desestimuló la inversión extranjera, por lo que la producción de fruta fresca se orientó cada vez más hacia el mercado mexicano y la de fruta congelada declinó.

El gobierno del presidente Salinas retomó el control de los certificados de origen el 28 de junio de 1990 y los puso a disposición de productores independientes, quienes no pertenecían a las filiales locales de la CNPH. A su vez, las filiales de dicha confederación en Irapuato y Zamora se transformaron en cooperativas y ahora el gobierno mexicano las considera compañías independientes. Al momento, la asociación michoacana tiene una planta frigorífica construida por el gobierno, pero está seriamente endeudada, en tanto que la asociación de Irapuato cuenta sólo con una oficina y una bodega.

En 1991 la Asociación de Irapuato formó una cooperativa con 99 miembros, en su mayor parte ejidatarios, quienes controlaban aproximadamente la mitad de la producción local de fresas. Una pequeña empresa de procesamiento del estado de Washington que andaba en busca de fresas congeladas para comerciali-

zarlas, financió la instalación de una pequeña planta de clasificación y empaque en la antigua bodega de la asociación. La fruta se congelaba en una planta contratada, localizada al sur de Irapuato. La compañía estadounidense acordó comprar todo el producto en condiciones aceptables para que cruzara la frontera. La cooperativa realizó pruebas durante 1992, tuvo pérdidas en 1993 e intentó reagruparse y reiniciar la producción en febrero de 1994.

Aspectos principales

Dificultad para la consecución de crédito. Durante varios años, la cooperativa de Irapuato intentó sin éxito conseguir financiamiento del sistema bancario mexicano, no obstante que cuenta con un socio estadounidense que garantiza la compra de su producto. Tanto Nafinsa como Bancomex y el FIRA los enviaron a bancos comerciales "de primer piso" para administrarles el préstamo. Banamex y Bancomer rechazaron sus solicitudes, reacias a negociar con un grupo grande de productores que, aparentemente, carece de suficiente capacidad de garantía. A pesar de que el FIRA ha externado su gran disponibilidad de conceder un préstamo al grupo, hasta el momento no se ha establecido nexo alguno.

Falta de capital y volumen de producción. Por cuanto el socio estadounidense no está dispuesto a respaldar grandes sumas de dinero y la cooperativa no puede adoptar préstamos, carece de capital operativo, por lo que los productores deben autofinanciar los costos de producción. La cooperativa vende los insumos a precio de costo, pero no puede despacharlos por adelantado y no cuenta con asistencia técnica. En consecuencia, la cooperativa ofrece a los productores sólo un mercado, y aparentemente 44 de los 99 miembros habían salido del grupo a principios de 1994. Esto redujo el volumen de producción potencialmente disponible para su procesamiento.

Dificultades para la exportación por la sobrevaloración del peso. El ideal de los grupos de pequeños productores en México es ganar en dólares, pues durante décadas ése fue el camino hacia la riqueza. Sin embargo, el tipo de cambio actual significa que los precios en el mercado interno con frecuencia son más altos que los de exportación de frutas y hortalizas. En 1993 el precio de mercado mexicano para la fresa fresca era más alto que el que podía ofrecer la cooperativa por la fruta congelada, por lo que la planta no obtuvo suficiente volumen y se elevaron los costos de operación por unidad.

Problemática de los químicos en los productos para exportación ante la debilidad en los controles. Puesto que la cooperativa carece de fondos para proporcionar asistencia técnica y dar químicos a los productores por adelantado, únicamente puede "aconsejar enfáticamente" a los agricultores el empleo de plaguicidas aprobados por EPA. En el caso de las fresas, éste es un aspecto crucial porque algunos de los químicos prohibidos, por ejemplo el Tamarón, son eficaces y baratos, mientras ciertos productos aceptados por las autoridades estadounidenses, como los Avid/Agrimec, son de difícil aplicación y sus precios son extremadamente elevados. Por el momento, la cooperativa se ha visto limitada a realizar pruebas por residuos de plaguicidas en los envíos de fresas, por lo que venden en el mercado mexicano las que fallan en las pruebas. Este procedimiento aumenta los costos de operación.

*Productores Orgánicos del Cabo, S. de S.S.
y Jacobs Farm/Steve Farrer, San José del
Cabo, Baja California Sur*

Del Cabo es una cooperativa con casi 150 ejidatarios de Baja California Sur, quienes cultivan hortalizas y especias para exportación con sistemas orgánicos y trabajan conjuntamente con

agricultores orgánicos californianos. El proyecto fue concebido en 1985 por Larry Jacobs y Sandy Belin, junto con Ángel Salvador Ceseña Burgoín, comisariado ejidal de San José. Jacobs y Belin son dos ex voluntarios del Cuerpo de Paz, antes destacados en Guatemala, y propietarios en California de una finca orgánica. Del Cabo produjo por primera vez durante el invierno de 1986-1987 con ocho ejidatarios asociados. Luego se les unió Steve Ferrer, otro agricultor orgánico de California, experto en la producción de tomate. El grupo creció en forma acelerada hasta 1992, y al momento incluye ejidatarios provenientes de cinco ejidos. También existe un grupo satélite en Mulegé.

Los agricultores producen las especias y las hortalizas en muy pequeña escala, por lo general trasplantando uno o más surcos al mismo tiempo en sembradíos escalonados durante varios meses, y que rara vez exceden superficies de una o dos hectáreas cada uno. En los Estados Unidos, los socios californianos obtienen préstamos y hacen adelantos mensuales a la cooperativa. A su vez, ésta adelanta a los productores la mayor parte de los insumos ya comprados e incluso puede desempeñar o pagar por obra las labores de preparación de la tierra. Entretanto, los productores asumen los costos de mano de obra y abastecimiento de agua. La cooperativa empaca el producto en sus propios cobertizos, los envía a los Estados Unidos como carga varía en aerolíneas comerciales, y la Jacobs' Farm se encarga de comercializarla.

De acuerdo con Larry Jacobs, "Del Cabo se estableció con el objetivo de ayudar a los pequeños productores a lograr un mayor bienestar económico al enseñarles técnicas de cultivo orgánico, de producción de cultivos especializados, y manejo de una organización que les permitiera aprovechar los nichos de los mercados de exportación durante el invierno". En otras palabras, Del Cabo tenía una meta claramente social que comprendía el apoyo a la agricultura en el área de San José del Cabo a

fin de contrarrestar la continua invasión turística, aumentar el nivel de ingresos de ejidatarios relativamente pobres, e introducir técnicas de cultivo orgánico para preservar el frágil ecosistema de Baja California.

Aspectos principales

Necesidad de asistencia. Del Cabo es un ejemplo del enfoque ideal para trabajar con pequeños productores, pues los socios estadounidenses ofrecen crédito, asistencia técnica sostenida y de largo plazo, y acceso a mercados rentables. La experiencia demuestra que ejidatarios muy pequeños pueden convertirse en productores competentes de frutas y hortalizas con sistemas relativamente sofisticados de control orgánico de plagas. El acceso a los mercados cierra el círculo.

Tamaño limitado de cooperativas. Una organización cooperativa constituye la forma más sensata de trabajar con un grupo amplio de pequeños productores. En primer lugar permite lograr eficiencias de escala, lo cual reduce los costos de transacción. Sin embargo hay un límite en la escala y magnitud del grupo más allá del cual la cooperativa no funciona en forma adecuada. Las propuestas para crear cooperativas con miles de ejidatarios deben verse con recelo, a menos que incluyan el establecimiento de mecanismos de participación para que los grupos locales tomen sus propias decisiones.

Responsabilidad de los costos iniciales. Es necesario que un agente asuma los costos de investigación de mercados, pruebas de variedades, capacitación inicial y otros relacionados con el inicio de una empresa ya que la mayoría de los ejidatarios no cuentan con estos recursos y no son sujetos de crédito para préstamos bancarios. En el caso de Del Cabo, los socios estadounidenses proporcionaron, a manera de inversión, dichos fondos: entre 250 000 y 500 000 dólares. Por las escasas probabilidades

de que tal financiamiento se pueda conseguir en México, el ejemplo de Del Cabo plantea la interrogante de cómo encontrar un medio más general de iniciar este tipo de proyecto.

Aprendizaje en comercialización. Por medio de Jacobs' Farm, Del Cabo desarrolló una organización comercializadora, al mismo tiempo que aumentó su producción en México. Una organización de este tipo que se preocupa por el bienestar del productor, que comparte información con el agricultor en forma continua, y que busca ampliar mercados, tiene un valor incalculable.

Diversificación de mercados. Del Cabo se ha concentrado en la exportación por aerolíneas comerciales de los productos orgánicos frescos, cuya gama ha ampliado de modo intencional. Al momento, la industria se ve limitada por la disponibilidad de vuelos y considera la posibilidad de transportarla por camión hacia San Diego, California.

Riesgos mínimos y compartidos. La cooperativa adelanta la mayor parte de los costos de producción y paga a los productores el mismo precio por su producto, sin importar factores como fecha de envío o el precio de mercado. La reducción de los riesgos de crédito y el compartir el riesgo de mercadeo son factores principales para su éxito y para lograr la continua participación de la mayoría de los productores. A pesar de las lluvias torrenciales y de las pérdidas de cosechas durante dos de los últimos tres años, los agricultores perjudicados se mantienen entusiasmados porque las pérdidas fueron compartidas.

Unión de Crédito Mixto de Pátzcuaro, Michoacán

En Pátzcuaro, Michoacán, la organización no gubernamental Consultores del Campo (CC) está formando una filial de la Unión de Crédito Mixto de Puebla, entidad legalmente consti-

tuida en marzo de 1993.¹⁰ Como unión afiliada, la de Pátzcuaro estará cubierta por las mismas garantías que la Unión de Crédito de Puebla. A fin de independizarse, la organización michoacana debe acumular, mediante afiliaciones, un capital social por un valor mínimo de 1.5 millones de nuevos pesos, es decir, 500 000 dólares (tipo de cambio: enero de 1994).

Para febrero de 1994 la Unión contaba con 400 miembros y CC espera acoger 750 afiliados para finales del año en curso. La mayoría de los miembros son pequeños y medianos campesinos, tanto del sector ejidal como del privado. La cuota de ingreso es relativamente baja: \$1 300 nuevos pesos, es decir, 430 dólares, por lo que la unión está abierta a una amplia gama de productores de la región. Cada miembro debe comprar mínimo una acción y máximo diez acciones.

Aspectos principales

Acceso al crédito y riesgos compartidos. Junto con la naciente unión de Pátzcuaro, la de Puebla puede prestar una cifra 30 veces superior a su capital social, que al momento asciende a 2.5 millones de nuevos pesos. No obstante, para los miembros que no cuenten con garantía colateral el límite es de 10 000 nuevos pesos (3 200 dólares) por proyecto; en caso de pérdidas la entidad garantiza en forma colectiva a estos productores. Además, en los casos de proyectos del FIRA la unión puede optar por el reembolso de una parte de las pérdidas mediante el programa FEGA. Con la tasa de interés preferencial (95% de la actual tasa Cetes de la tesorería), y cinco puntos adicionales para cubrir los costos administrativos y de asistencia técnica, el costo

¹⁰ Véase en Marsh (1991) un estudio detallado de las actividades de cc en Pátzcuaro desde 1979.

anual nominal de crédito para los miembros de la unión ronda el 15%, cifra bastante inferior a las tasas de interés comerciales.

Compromiso social con los pequeños agricultores. Con 15 años de experiencia en brindar asistencia técnica a campesinos de la región, la organización Consultores del Campo está comprometida a servir al pequeño productor mediante la Unión de Crédito Mixto. En primera instancia, su labor incluye el convencer a campesinos "honestos y trabajadores" acerca de los beneficios de afiliarse a la unión. Luego, CC desempeña el papel crucial de "guiar que se cumpla con lo que los técnicos propongan" (Rubén Hernández, comunicación personal). En otras palabras, la organización debe asegurarse de que los proyectos se ejecuten de acuerdo con los planes y de que los gastos sean los propuestos y esto lo hace mediante programas educativos y de asistencia técnica y labores de supervisión.

Elaboración adecuada de proyectos. Con el fin de obtener la aprobación del FIRA y la Unión de Crédito, las propuestas de proyectos de los socios productores deben elaborarse formalmente con ayuda de Consultores del Campo. Así, el grupo recolecta datos sobre condiciones agronómicas y climáticas, uso actual de los recursos, costos estimados de producción y requerimientos tecnológicos y de inversión. La propuesta de proyectos debe ir acompañada de un análisis de opciones de comercialización. La organización considera que el éxito en este último campo es el reto crucial para la diversificación hacia el cultivo de frutas y hortalizas en la región de Pátzcuaro (personal de CC y SARH, comunicaciones personales).

Estímulo a la innovación. Se proporcionarán recursos financieros y asistencia técnica para impulsar el desarrollo de proyectos innovadores con potencial, tales como los de cultivo de productos no tradicionales. Ejemplo de ello es un proyecto recientemente propuesto por un ejidatario afiliado para el cultivo de 1.5 hectáreas de hortalizas, en particular de tomate verde,

calabacín y cebolla. El proyecto se llevará a cabo en el valle de La Ciénaga, en las afueras de Pátzcuaro, una zona dedicada al cultivo tradicional de maíz y pasto, pero con potencial para diversificación hacia cultivos de mayor valor gracias a sus excelentes tierras, acceso a manantiales durante el año y proximidad a una carretera pavimentada. Este proyecto servirá como parcela demostrativa para otros productores de La Ciénaga.

Barreras y oportunidades de diversificación para los pequeños productores

Barreras a la participación de ejidatarios en el cultivo de frutas y hortalizas

Comercialización

Es probable que el problema más importante para los ejidatarios sea la falta de información sobre oportunidades de mercado. El problema no se limita a tales parcelas, pues los productores mexicanos, en general, han delegado en los intermediarios la comercialización de la mayor parte de sus frutas y hortalizas. Existen muchos ejemplos de oportunismo cuando se trata de comercialización de frutas y hortalizas, y esto ocurre tanto con los agentes de los mercados estadounidenses como con los intermediarios mexicanos. Tal comportamiento presenta diferentes riesgos, dependiendo de la escala productiva y el mercado proyectado.

En el nivel más reducido, las familias de ejidatarios continúan su producción de traspatio para autoconsumo y para venta en el mercado local; el transporte no es problema y no hay intermediarios, pero el mercado es muy limitado y los precios son bajos. En una escala mayor están los ejidatarios que autofinancian sus cultivos de frutas y hortalizas, ya sea desviando

hacia estos productos parte de los créditos bancarios destinados al cultivo de granos, sea invirtiendo las ganancias de sus cosechas del año anterior u obteniendo adelantos de fondos de manos de intermediarios.

Más allá de la forma de financiamiento de la producción, los pequeños agricultores que se encuentran lejos de los mercados y que no cuentan con transporte dependen de los intermediarios para la compra de sus cosechas "a pie de huerta". Éste es el sistema de mayor prevalencia en México.

La adquisición de un camión o pagar su alquiler para enviar la cosecha amplía la gama de posibilidades. El producto para la venta puede transportarse a distintos mercados mayoristas, o bien el agricultor puede establecer contratos con empresarios de plantas procesadoras o agentes comerciales estadounidenses, a fin de llevar el producto a donde habrá de ser procesado o a la frontera con los Estados Unidos.¹¹ Algunos productores emplean para comprar sus camiones las remesas que reciben de sus familiares que han emigrado. Empero, muchos pequeños productores se quejan de que los mercados están "controlados" y de las barreras sociopolíticas que les impiden vender en mercados mayoristas. "Es una mafia", afirman muchos de ellos. Así, con el fin de reducir riesgos y garantizar la venta en tales mercados, los productores deben pagar una cuota mensual para conservar su espacio en la bodega, aparte de los honorarios por corretaje, todo lo cual aumenta los requerimientos de capital para participar en el mercado de ventas al por mayor.

En los Estados Unidos, los mercados mayoristas de productos agrícolas han perdido importancia, pues los supermercados y

¹¹ En ocasiones las empresas procesadoras disponen de cobertizos dentro de los ejidos a fin de evitar los numerosos envíos reducidos a la planta. Ejemplos de ello son la cooperativa de Zamora y algunas empresas de hortalizas congeladas.

otros compradores importantes negocian directamente con los productores. En México se está presentando el mismo fenómeno y conlleva importantes ventajas de escala, pues los compradores más grandes buscan fuentes continuas de abastecimiento. Los ejidatarios podrán participar en este tipo de sistema sólo mediante contratos con compañías más grandes o a través de cooperativas comercializadoras. Ambas posibilidades destacan la urgencia de la cooperación y organización entre los productores.

Esto es importante en la producción para exportación. Los mismos problemas de oportunismo se presentan tanto con agentes estadounidenses como con intermediarios mexicanos, y el pequeño productor por sí solo tiene poca posibilidad de defenderse ante tales riesgos. De hecho, los productores de todas las escalas en el noroeste mexicano se quejan por el incumplimiento de promesas y de pagos, y porque sus productos son injustamente rechazados por agentes comerciales estadounidenses. El sistema de corretaje se puede mejorar en el ámbito político, pero el aumento en escala de un grupo de productores organizado proporcionará el contrapeso necesario.

Costos de transacción

Una barrera significativa para la participación de los pequeños productores de frutas y hortalizas es el costo que representa para ellos tratar con otros actores del sistema. Puesto que tales costos rara vez se cuantifican, muchos investigadores no los toman en cuenta al momento de evaluar la discriminación de precios u otras actitudes parciales hacia los campesinos. La escasez de crédito bancario para los pequeños productores mexicanos se debe en parte a la incapacidad de los bancos de cobrar lo suficiente para cubrir los costos que implica el trato con estos productores, entre ellos el mayor riesgo de pérdidas.

De manera similar, las empresas procesadoras de hortalizas congeladas se mostraron reacias a establecer contratos con ejidatarios por los costos de transacción.¹² El empresario de una planta procesadora, quien había eliminado de su sistema operativo a casi todos los pequeños productores, brindó la siguiente lista de costos:

- Necesidad de más asistencia técnica, lo que requiere más giras al campo.
- Incapacidad de telefonar a los productores, por lo que hay que visitarlos para entablar negocios.
- Necesidad de prestarles o alquilarles maquinaria especializada, como *rototillers* o atomizadores de alta presión.
- Necesidad de adelantos de capital de operación o de inversión, lo cual reduce el capital disponible.
- Mayor dificultad para enseñarles técnicas de manejo integrado de plagas, lo que genera problemas de violaciones por el uso de pesticidas.
- Uso de camiones pequeños que requieren mayor tiempo en la planta para pesar y descargar el producto.
- Aumento en el número de productores que trabajan por contrato, lo que a su vez incrementa los procedimientos contables y los costos administrativos.

La cooperativa de Del Cabo y algunos de los ejemplos analizados por Dutrenit y Oliveira (1991) demuestran que los pequeños productores pueden ser flexibles y eficientes, pero los continuos costos de transacción se pueden aminorar mediante la cooperación entre los productores. Una organización cooperativa o unión de crédito, controlada por los pro-

¹² En Runsten (1994) se encuentra un debate más detallado sobre los costos de transacción en el sector productivo mexicano de frutas y hortalizas.

ductores, puede cobrar lo suficiente por concepto de gastos generales para cubrir estos costos, lo que resulta más difícil para una empresa contratista.

Falta de capital

La mayoría de los ejidatarios carecen de capital, al igual que la mayoría de los negocios pequeños en cualquier parte del mundo. Esta falta de capital dificulta en gran medida la transición hacia cultivos de mayor valor. Por ejemplo, el costo del maíz asciende a 2 000 nuevos pesos por hectárea o menos; el brócoli cuesta 7 000, la papa 16 000 y la fresa 30 000 nuevos pesos. Aunque algunos de estos costos pueden cubrirse con el uso de mano de obra familiar, los gastos de operación son significativamente mayores. Además, con frecuencia se necesita maquinaria especializada, lo cual aumenta los requerimientos de capital. Por último, puesto que los cultivos de alto valor normalmente implican un mayor riesgo que los granos, es necesario contar con recursos suficientes para afrontar las pérdidas de cosechas y las bajas en los precios.

Las actuales opciones de financiamiento son limitadas:

Banrural. Esta entidad no brinda crédito sin una garantía colateral equivalente al doble del valor del préstamo. Ni los ejidos ni las propiedades ubicadas en ellos sirven como garantía. Además, tras muchas experiencias negativas, Banrural y la mayoría de los ejidatarios no desean tener ningún trato.

FIRA. El FIRA puede dar préstamos para grupos de productores de bajos ingresos con tasas de interés subsidiadas (al momento, casi 10% anual). Sin embargo, en realidad el préstamo se hace a través de bancos o uniones de crédito y los bancos comerciales se han mostrado reacios a participar en tales préstamos. Puesto que el FIRA tiene dificultades para obtener créditos para los ejidatarios a través de los bancos, la institución

busca mecanismos alternativos de financiamiento, entre ellos las uniones de crédito.

Prestamistas. A principios de 1994 diversos productores informaron que las tasas de interés aplicadas por los prestamistas oscilaban entre 10 y 20% mensual. Aceptar un préstamo en estos términos para sufragar los costos de operación eliminaría la rentabilidad de cualquier cultivo nuevo.

Autofinanciamiento. Muchos productores están en capacidad de autofinanciarse con ganancias de cosechas anteriores, remesas o fondos familiares. En Irapuato, el cultivo de fresas por lo regular es autofinanciado, y en pequeñas huertas frutícolas de Michoacán ocurre otro tanto. Muchos ejidatarios que abastecen a La Huerta de brócoli y coliflor autofinancian sus costos de operación, al igual que los productores de Del Cabo. La capacidad de generar este capital puede ser un factor decisivo para diversificar cultivos, en particular en pequeña escala.

Organismos de comercialización. Los intermediarios adelantan una parte de los costos de operación, tanto para la agricultura de consumo doméstico como para la de exportación. La utilidad para los pequeños productores de este tipo de arreglo depende de la honestidad del intermediario y del precio final que reciban.

Transferencia tecnológica/extensión

Es muy probable que los ejidatarios que sólo han producido granos y desean diversificar hacia el cultivo de frutas y hortalizas hayan tenido poca o ninguna experiencia en la producción de éstas, excepto en el traspatio. Los productores más grandes pueden contratar la asesoría de expertos, pero los pequeños carecen de los fondos o la escala para contratar, de manera individual, la asistencia técnica. Producir para los mercados internos, en particular los locales y municipales, no necesaria-

mente requiere las mismas normas de calidad que cuando se produce para exportar. Esta situación deberá cambiar cuando los mercados mexicanos se vean inundados con productos estadounidenses, chilenos y argentinos, en el marco de los nuevos acuerdos de libre comercio con estos países.

El gobierno del presidente Salinas ha reducido en forma severa todo potencial de asistencia técnica:

INIFAP: La institución estatal para investigaciones agrícolas no proporciona servicios de extensión. Más bien, todas las publicaciones y trabajo de campo que llevan a cabo los centros requieren el pago de cuotas, por lo general muy altas para los pequeños productores.

SARH: Esta entidad ha eliminado sus actividades de extensión, excepto los programas especiales con Firco, tales como el Promap. Algunas dependencias de la SARH realizan trabajo de campo sobre temas específicos, pero son cada vez más eventuales.

FIRA: Proporciona fondos para asistencia técnica en sus proyectos con pequeños productores. El procedimiento usual es que la entidad pague 80% del costo de la asistencia técnica durante el primer año, y esa cifra decrece a 20% durante el cuarto año, en tanto que los productores pagan la diferencia.

Para que los ejidatarios sean competitivos, acaso deban concentrar su esfuerzo en actividades con mano de obra intensiva, pues las tecnologías alternativas que requieren este tipo de trabajo y la compra de menos insumos serán cada vez más apropiadas. El éxito de Del Cabo con sus productos orgánicos, o el de grupos de pequeños productores con cafetales orgánicos, sugiere que existen nichos importantes del mercado en los que es posible ingresar con una estrategia tecnológica. Sin embargo, concebir este modelo de desarrollo equivale a plantear las siguientes interrogantes: ¿quién transmitirá estas tecnologías a los ejidatarios?, ¿cuál será el costo y quién lo pagará? Ahora que el Estado mexicano ha eliminado sus actividades de exten-

sión, ¿continuará el acceso a estos servicios de carácter *ad hoc*, determinado en forma individual en cada caso?; ¿es posible institucionalizar un nuevo sistema "mixto" de investigación adaptativa y servicios de extensión?; ¿es posible incorporar a las organizaciones no gubernamentales (ONG) a este sistema?

Factores culturales

La sociedad mexicana tiene profundos prejuicios arraigados contra los pequeños productores, sustentados por divisiones de clase, brechas educativas, resentimiento por las expropiaciones gubernamentales de latifundios y apoyo a los ejidos, discriminación racial contra indígenas y otros elementos. En muchos casos no se trata de que los ejidatarios hayan sido explotados por el capital, sino que más bien han escapado de ello en forma irregular. Así, por lo general, los pequeños productores han quedado excluidos en las coyunturas más lucrativas, e incluidos sólo cuando el nivel de beneficios ha caído. La mayoría de los productores agrícolas mexicanos de mayor escala conciben a los ejidatarios como proveedores de tierras y mano de obra, pero no como socios.

Es preciso que los ejidatarios se organicen y contraten asistencia profesional para enfrentar esta realidad y superar otras barreras. Esta ayuda podría provenir de individuos, uniones de crédito u organizaciones no gubernamentales. Desafortunadamente, los antecedentes de la organización en las zonas rurales, en donde la manipulación de dirigentes corruptos ha sido frecuente, tienen un gran peso negativo para oportunidades futuras.¹³

¹³ Véase la discusión sobre este tema en Girault (1993).

Emigración y costos de mano de obra

En muchos lugares de México los ejidos se ven afectados por las repercusiones de la migración hacia otras partes del país o hacia los Estados Unidos. Los jóvenes tienen la tendencia a emigrar, lo cual deja a las comunidades sin sus trabajadores más productivos. Por lo tanto, la noción de que los ejidos tienen un excedente de mano de obra, disponible para trabajar en cultivos de mano de obra más intensiva, no es siempre acertada. Donde es necesario contratar jornaleros en los ejidos, los costos de producción pueden ser más altos que en las grandes fincas comerciales.

Oportunidades de diversificación para los pequeños productores

A partir de lo expuesto anteriormente, existen una serie de barreras que obstaculizan la participación plena de los ejidatarios, en particular los pequeños productores, en el proceso de diversificación hacia cultivos de mayor valor. Empero, en ciertos tipos de sistemas de producción la participación de este sector presenta ventajas que con frecuencia se pasan por alto.

Diversas investigaciones han demostrado que en sistemas de cultivo con mano de obra intensiva, la actividad agrícola en pequeña escala, realizada y supervisada por mano de obra familiar, genera una mayor productividad por unidad de tierra que en fincas grandes [Berry y Cline (1979); Lewis (1977); Mellor y Johnston (1984)]. No obstante, esta ventaja supone la sustitución de capital por mano de obra abundante proveniente de parcelas campesinas, no así en las zonas rurales de México, con altas tasas de migración.

Cuando existe disponibilidad de mano de obra familiar para el cultivo de frutas y hortalizas y su valor estimado o costo de oportunidad está por debajo del jornal corriente, los pequeños

productores pueden gozar de una ventaja significativa en el costo de la mano de obra respecto a los grandes productores. Lo anterior es particularmente cierto cuando los costos de transporte, alimentación y vestimenta en el trabajo fuera de la finca se "sustraen" durante el cálculo de los costos de oportunidad por concepto de mano de obra dentro de la parcela familiar. Aún más, se ha demostrado que la calidad de la mano de obra familiar puede ser superior a la contratada para ciertos tipos de labores agrícolas, tales como el monitoreo sobre las necesidades de agua y las plagas, así como las operaciones especializadas de recolección de cosechas. Sin embargo, la superioridad relativa de los pequeños productores en eficiencia técnica es variable y depende en gran medida de cualidades tales como la posesión de un sentido empresarial y de diligencia y motivación (Yotopoulos y Lau, 1973).

Otro elemento que se auna a la calidad de la mano de obra familiar de pequeñas fincas para producción de frutas y hortalizas y que con frecuencia no se toma en cuenta es el cúmulo de conocimiento y verdaderas habilidades que estas familias tienen en la agricultura de traspatio. Un análisis preliminar de las actividades hortícolas en Michoacán, Sinaloa y Sonora reveló que el cultivo de frutas y hortalizas y la cría de animales en pequeña escala es una práctica común entre los ejidatarios, y su objetivo básico es el consumo familiar (SARH/CEPAL, 1990). Por ejemplo, los datos del estudio sobre Michoacán revelaron que 59% de los ejidatarios realizan actividades de traspatio. De esa cifra, 23% corresponde a actividades agrícolas y gran parte al cultivo de frutas y hortalizas. De hecho, entre el subgrupo de ejidatarios que cultiva frutas y hortalizas destinadas a la comercialización, 22% también tiene cultivos en el huerto familiar. Asimismo, las cifras de Sinaloa y Sonora muestran una participación significativa en la agricultura de traspatio para estas regiones (véase cuadro 2).

Cuadro 2.
Producción de traspatio en estados seleccionados

Ejidatarios encuestados	Michoacán		Estado de México		Sonora		Sinaloa	
	Múm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
Total	1 670	100.0	2 011	100.0	577	100.0	769	100.0
Traspatio	981	58.7	1 148	57.0	201	34.8	300	39.0
Actividades agrícolas	170	10.2	111	5.5	44	7.6	201	26.2
Cría de animales	673	40.2	771	38.3	138	23.9	91	11.8
Ambas actividades	138	8.3	226	13.2	19	3.3	8	1.0
Productores de frutas y hortalizas	330	100.0	143	100.0	65	100.0	51	100.0
Traspatio	144	43.6	67	46.8	24	36.9	25	49.0
Actividades agrícolas	43	13.0	11	7.7	10	15.4	25	49.0
Cría de animales	73	22.1	31	21.6	13	20.0	0	0
Ambas actividades	28	8.5	25	17.5	1	1.5	0	0

Fuente: Censo Ejidal SARH/CEPAL, 1990.

La experiencia en la producción de frutas y hortalizas de traspatio (también conocido como huertos caseros o familiares) es útil para identificar cultivos y variedades que se adaptan bien en las condiciones locales y que tienen potencial de crecimiento hasta niveles comerciales. Ello podría incluir especias, plantas medicinales y frutas y hortalizas propias de cada región. Existen indicadores mundiales que muestran la frecuencia con que los huertos caseros se cultivan con métodos orgánicos, ya sea por necesidad económica o por salud y seguridad (Midmore, 1993; Hoogerbrugge y Fresco, 1994). Además, la producción orgánica se ve facilitada por una serie de elementos, tales como la diversidad de especies en una escala muy reducida, así como el uso de materiales para mejorar el suelo disponibles en las localidades (estiércol, cenizas, hojas y desechos comestibles), y productos para control de plagas como pesticidas botánicos y plantas repelentes.

Sujeta a los valores locales de la tierra y los mercados de alquiler, la participación de los ejidatarios en la producción hortícola y frutícola puede disminuir los costos de producción al permitir el acceso a la tierra con alquileres más bajos. En ese sentido, los ejidatarios con terrenos de buena calidad y con acceso al agua se encuentran en una posición particularmente ventajosa, y aún más los ejidos con una fuente segura de abastecimiento de agua subterránea, niveles hidrostáticos relativamente altos, y canales y pozos bien mantenidos. Por último, el FIRA aprueba proyectos a una tasa de interés preferencial muy por debajo de las tasas comerciales (10.51% en febrero de 1994). A partir de la tasa de inflación estimada en poco más de 8% para 1994, la tasa de interés real para los productores elegibles es menor a 2 por ciento.

Conclusión y un modelo alternativo

Introducir la producción en pequeña escala en el cultivo de frutas y hortalizas es una tarea riesgosa, con problemas culturales, tecnológicos y de financiamiento. Tal reto ha sido defendido por sus impulsores (Williams y Karen, 1985) como deplorado por sus críticos (Rosset, 1991). Sin embargo, en México existen claros ejemplos de éxito y el verdadero reto es aprender de los éxitos y fracasos y diseñar proyectos que conlleven beneficios para las partes involucradas.

Se ha resumido, en un sentido amplio, el entorno político prevaeciente para la diversificación de los cultivos por los pequeños productores, y se han identificado las principales barreras y oportunidades para tal diversificación. Se podría concluir que el ambiente es confuso y obstaculiza la diversificación. Los estudios de caso evidencian algunos de estos problemas y la necesidad de crear paquetes de asistencia técnica, crédito, información y vínculos con el mercado y organización, elementos que deben ser proporcionados por una gama de antiguos y nuevos actores. A fin de clarificar el significado de este paquete, se concluye con un modelo posible para superar barreras para la participación de los pequeños productores en los esfuerzos de diversificación.

Modelo alternativo de diversificación del sector agrícola en los ejidos

Aunque existen individuos que diversifican su producción sin ningún tipo de asistencia, o sin formar parte de algún proyecto o grupo organizado, es probable que si se deja a los pequeños productores a la deriva ante las "fuerzas del mercado", seguramente quedarán excluidos de las alternativas lucrativas, por las múltiples razones expuestas anteriormente. Si existen externa-

lidades sociales positivas derivadas de la diversificación del sector ejidal, entonces debe haber actores sociales con capacidad de movilizar recursos y promover tal diversificación, con lo cual se superarían los obstáculos hoy existentes.

Estos actores potenciales incluyen a los agricultores mexicanos más grandes, agricultores extranjeros, empresas de comercialización agrícola, organizaciones no gubernamentales, uniones de crédito y cooperativas de ejidatarios. Tales actores son el medio para llevar los paquetes de asistencia: acceso a mercados, crédito y tecnología. Ellos proporcionan el dinero inicial y el impulso para lograr que los proyectos se conviertan en realidad. Las ONG pueden cumplir esta labor con fondos donados de fundaciones y bancos de desarrollo; las uniones de crédito pueden cobrar a sus miembros por estos servicios y las empresas privadas invertirían su dinero. Es importante que sean proyectos viables y económicamente atractivos y que mantengan otros elementos como una contabilidad clara, minimizar los regalos y que los ejidatarios contribuyan con sus propios recursos.

A continuación se propone el esquema de un posible modelo para el desarrollo de la producción diversificada de frutas y hortalizas.

Mercadeo como punto de partida. Cualquier negocio agrícola, o de otro tipo, empieza con un análisis de mercados. Desafortunadamente, este punto se ha pasado por alto en muchos proyectos de desarrollo rural, lo cual ha conducido a excelentes niveles de producción agrícola sin posibilidad de venderse a precios lucrativos. Por lo tanto, el punto de partida es la búsqueda de nichos de mercado lucrativos.

Vínculo apropiado de comercialización. Los pequeños productores tienen la opción de empezar en pequeña escala y participar en nuevas formas de comercialización por acarreo o el envío directo de su producto al por mayor o al detalle mediante la firma de contratos con los compradores. Sin embargo, más

allá de este tipo de relación comercial personalizada, en términos generales es poco realista suponer que los pequeños productores puedan hacer su propia labor de comercialización con mercados distantes.

El análisis ha indicado que la entidad comercializadora necesariamente debe estar dispuesta a minimizar y compartir los riesgos con los pequeños agricultores. Los agentes y otros intermediarios que no participan en el proceso productivo suelen ser socios inadecuados para los campesinos.

Trabajo con productores apropiados. La mayoría de los proyectos se inicia con un grupo de agricultores, pero es necesario buscar a los apropiados en el momento en que se ha encontrado el mercado disponible. En un primer esfuerzo se identificarían las zonas productivas potenciales tomando en cuenta el cultivo, la estacionalidad y ciertas consideraciones acerca del transporte. En ese momento se emprende el esfuerzo por encontrar grupos de productores interesados en el proyecto específico dentro de las regiones más viables.

Organización. Se ha afirmado que el trato con los pequeños productores es caro en términos de costos de transacción, en particular durante la fase inicial. Ello conduce a la necesidad de crear una organización cooperativa que sirva a los intereses del proyecto. No obstante, debe limitarse la escala de este tipo de organizaciones, a fin de que funcionen de manera democrática y eficiente. Las cooperativas servirían para la distribución de insumos, administrar el manejo de los servicios de maquinaria, establecer contacto con organizaciones de comercialización y asistencia técnica y prestar otros servicios como brindar información, organizar el aspecto del transporte de productos y desempeñar labores de comercialización tales como el empaque y la carga de los mismos. Con el tiempo también puede servir para centralizar los riesgos y nivelar los precios.

Asistencia técnica e investigación adaptativa. Para que la producción de frutas y hortalizas resulte exitosa es crucial implantar un programa de asistencia técnica sostenida y de alta calidad. Igual importancia tienen los programas eficaces de investigación adaptativa que permitan que las tecnologías y productos en el campo evolucionen y continúen siendo competitivos. ¿Quién debe asumir el costo de estos servicios? En México se considera la posibilidad de que los ejidatarios y una institución pública como el FIRA compartan los costos. En el caso de que una ONG, unión de crédito u organización comercializadora proporcionen la asistencia técnica, tales costos deben recuperarse mediante tarifas, precios para el productor, o dividiendo las ganancias para asegurar la viabilidad financiera de la entidad.

Capital inicial. Por lo general, los ejidos no cuentan con capital para iniciar este tipo de empresa. Hay varias posibilidades para adquirir capital inicial: por ejemplo, el proyecto de Del Cabo se emprendió con capital de socios estadounidenses; la cooperativa de fresas de Irapuato, con bienes de capital pertenecientes a sus socios estadounidenses y costos de operación autofinanciados. Los préstamos a los ejidatarios deben limitarse a su capacidad de pago.

Planificación en escala y crecimiento. Existen indicadores de que es mejor empezar en pequeño y expandirse de acuerdo con un plan de crecimiento. El proyecto de Del Cabo se manejó así, pero en un momento dado creció con demasiada rapidez y tuvo que restringirse. Hay gran demanda reprimida entre los pequeños agricultores para participar en este tipo de proyectos, y es posible que las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales o las uniones de crédito cuenten con los incentivos para incluir a tantos productores como sea posible, pero debe resistirse a esta tendencia.

Retención de las ganancias. La formación de una cooperativa tiene la ventaja de que proporciona un nivel, aparte de los

productores individuales, en el cual es posible retener las ganancias. Puesto que los pequeños productores son pobres, la mayor parte de sus ingresos se destinan al consumo. La cooperativa puede obligar a la formación de un fondo de ahorro para acumular capital de trabajo y reducir los riesgos en el ámbito individual.

Para finalizar, se presentan los siguientes elementos más importantes:

- Conocimiento del mercado y establecimiento de vínculos de mercado sensibles a los productores.
- Asistencia técnica de alta calidad.
- Investigación adaptativa que permita una evolución tecnológica y del producto para que mantenga su competitividad.
- Crédito, en particular para contar con el capital inicial.
- Establecimiento de arreglos contractuales o con organizaciones para reducir los costos de transacción y compartir los riesgos.

Bibliografía

- Benito, Carlos A., *Mexico Export of Fruits and Vegetables: Policy Issues*, informe para el Banco Interamericano de Desarrollo.
- Berry, Albert y William R. Cline, *Agrarian Structure and Productivity in Developing Countries*, Baltimore, John Hopkins University Press, 1979.
- Bivings, Leigh y David Runsten, *Potential Competitiveness of the Mexican Processed Vegetable and Strawberry Industries*, informe para el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Columbia Británica, julio, 1992.

- Cook, A. Clinton, "Mexico's famed strawberry region Plans an Asparagus Industry", en *Foreign Agriculture*, vol. 10, núm. 18, 1 de mayo, 1972
- Cook, Roberta L., Carlos Benito, James Matson, David Runsten, Kenneth Shwedel y Timothy Taylor, "Implications of the North American Free Trade Agreement for the U.S. horticultural sector", en *American Farm Bureau Research Foundation, NAFTA. Effects on Agriculture*, vol. IV, Park Ridge, Illinois.
- Cook, Roberta L. y Kenneth Shwedel, *Mexico Frees Up Investment in Agriculture*, Washington, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, 1992.
- Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA)/Servicio de Investigaciones Económicas. *Agriculture in a North American Free Trade Agreement: analysis of liberalizing trade between the United States and Mexico. Foreign Agricultural Economic Report*, núm. 246. septiembre, 1992.
- Dutrenit Bielous, Gabriela y Alexandre Oliveira Vera-Cruz, *Factores de éxito y fracaso de las asociaciones de empresarios agropecuarios y productores rurales en México: análisis de casos*, Santiago de Chile, FAO, 1991.
- , "Las asociaciones en participación, camino para modernizar el campo", en *Comercio Exterior*, núm. 42, p. 6. 1992.
- Feder, Ernest, *Strawberry Imperialism*, La Haya, Instituto de Estudios Sociales, 1977.
- Girault, Antoine, *La organización de productores minifundistas en la producción de hortalizas en el estado de Puebla*, CIES-

- TAAM, Reporte de Investigación, núm. 15, Chapingo, Universidad Autónoma de Chapingo.
- Gómez Cruz, Manuel Ángel y Rita S. Rindermann, "México en el mercado hortícola mundial: algunos datos", CIESTAAM, en *Comercio Exterior*, abril, 1994.
- Gómez Cruz, Manuel Ángel, Rita S. Rindermann y Alejandro Merino Sepúlveda, *La producción de hortalizas de México y el Tratado de Libre Comercio con EUA y Canadá*, CIESTAAM, Reporte de investigación, núm. 6, Chapingo, Universidad Autónoma de Chapingo.
- Hoogerbrugge, Inge D. y Louise O. Fresco, *Homegarden Systems: Agricultural Characteristics and Challenges*. Instituto Internacional para el Medio Ambiente y el Desarrollo, Gatekeeper Ser, núm. 39, 1993.
- Hopp, Henry, "Strawberries in Mexico", en *Foreign Agriculture*, vol. 1, núm. 33, 19 de agosto de 1963.
- INEGI, *El Sector Alimentario en México*, edición 1993, Aguascalientes, Instituto Nacional de Estadística, Geografía, e Informática, octubre, 1993.
- Lewis, W.A., *The Evolution of the International Economic Order*, Princeton, Princeton University Press, 1977.
- Marsh, Robin R., *Technology Generation and Diffusion in an Uncertain Environment: Alternative Approaches to Maize Production in Mexico*, tesis de doctorado, Stanford University, 1991.
- Mellor, John W. y Johnston, B.F., "The world food equation: interrelations among development, employment and food consumption", en *J. Econ. Lit.*, núm. 22, pp. 531-574, 1984.

- Midmore, David J., Vera Núñez, Ramesh Venkataraman, Household gardening projects in Asia: past experience and future directions”, en *Technical Bulletin*, núm. 19, Asian Vegetable Research and Development Center and User's Perspective with Agricultural Research and Development, 1991.
- Moulton, Kirby, y David Runsten, “The frozen vegetable industry of Mexico”, Universidad de California, Departamento de Extensión Cooperativa, informe inédito, 1986.
- Rosset, Peter M., “Non-Traditional Export Agriculture in Central America: Impact on Peasant Farmers”, documento de trabajo, núm. 20, Red de Globalización de Frutas Frescas y Hortalizas, Universidad de California, Santa Cruz, 1991.
- Runsten, David, “Transaction costs in Mexican fruits and vegetable contracting: implications for asociación en participación”, ponencia presentada en el Congreso de LASA, Atlanta, 10-12 de marzo de 1994.
- SARH/Subsecretaría de Política Sectorial y Concertación, “Proyecto de tipología de productores del sector Social: diseño estadístico de la encuesta”, México, SARH/INEGI, 1989.
- , “Primer Informe Nacional sobre Tipología de Productores del Sector Social”, Proyecto SARH-CEPAL, junio, 1992a.
- SARH/Subsecretaría de Política Sectorial y Concertación, “Clasificación y grados de diversificación de los Distritos de Desarrollo Rural por cultivo”, Proyecto SARH-CEPAL, julio, 1992b.
- Stanford, Lois, “Mexico's Fresh Fruit and Vegetable Export System: Recent Developments and Their Impact on Local Economies”, documento de trabajo, núm. 12. Red de Globalización de Frutas Frescas y Hortalizas, Universidad de California, Santa Cruz, 1991.

———, “Peasant Resistance in the International Market: Theory and Practice in Michoacan, Mexico”, en *Research in Economic Anthropology*, vol. 13, pp. 67-91, JAI Press Inc, 1991.

William, Simon y Ruth Karen, *Agribusiness and the Small-Scale Farmer: A Dynamic Partnership for Development*, Boulder, Westview Press, 1985.

Yotopoulos, P.A., y Lau, L.J., “A test for relative efficiency: some further results”, en *American Economy Review*, núm. 63, pp. 214-223, 1973.

LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN EL SECTOR DE LAS FRUTAS Y HORTALIZAS: PRINCIPALES TENDENCIAS EN LA DÉCADA DE LOS OCHENTA*

Silvia Piñones Vázquez
Miguel Angel López Bracho**

Competitividad y globalización

En la lucha por los mercados globalizados, son cada vez más importantes las “ventajas competitivas” derivadas de la capacidad tecnológica, los recursos humanos calificados, la disponibilidad de infraestructura de conservación, transporte y telecomunicaciones, y la articulación eficiente entre demandantes y oferentes de bienes y servicios en las diferentes etapas que conforman las cadenas productivas.¹ Sólo en aquellos sectores que dependen fuertemente de los recursos naturales, en los que

*El presente trabajo es producto de una investigación más amplia, en proceso, realizada en el marco del Proyecto SRA/CEPAL, que pretende identificar productos, regiones y agentes productivos de México con ventajas competitivas.

** Los autores son consultores del Centro de Estudios para América Latina (CEPAL), México.

¹ S. Salcedo Baca.

el costo de la mano de obra no calificada sigue predominando dentro del costo total o donde la tecnología es sencilla y de fácil acceso, continúan siendo importantes las denominadas "ventajas comparativas".²

En particular, la competitividad se sustenta cada vez más en la conformación de "redes entre agentes económicos",³ que no necesariamente se ubican en un solo país o región pero que logran, mediante su articulación, niveles de aprovechamiento de los recursos y ventajas individuales, suficientes para mantener o incrementar la presencia del conjunto en el mercado global.

Para incursionar y mantenerse dentro de un mercado determinado, los países, y en particular sus empresas, deben poseer una *ventaja competitiva*,⁴ ya sea ofreciendo su producto o servicio cuando no existe la oferta de otros proveedores (oportunidad o ventana de mercado), o haciéndolo con un valor comparable al de sus competidores pero logrando que los costos de producción-comercialización sean inferiores a los de éstos, o bien, siendo capaces de generar *productos diferenciados* (calidad, servicio, etcétera) que el comprador valore como tales y esté dispuesto a adquirir a un precio que compense los costos correspondientes.

Las ventajas competitivas se refieren siempre a un tipo de producto o servicio, respecto a un mercado de destino específico. Pueden recaer en una sola empresa o ser extensivas a cierto tipo de productores o empresas dentro de una región o país determinado. Las ventajas competitivas derivan de la forma en que se organizan y lleva a cabo actividades particulares (logística del abasto, producción, comercialización, entrega, servicio al cliente, desarrollo tecnológico, gestión de recursos humanos,

² M. Porter, *Las ventajas competitivas de las Naciones*.

³ K. Ohmae.

⁴ M. Porter, *op. cit.*

administración, etcétera). Al realizar todas esas actividades se crea un "valor" para los productos o servicios que corresponde al precio que el comprador está dispuesto a pagar por éstos.

Seguimiento de la competitividad en el mercado externo

Para el seguimiento y evaluación de las ventajas competitivas de un país, región o empresa, en el mercado global o en mercados específicos internacionales, se considera importante utilizar simultáneamente tres criterios:

- a) El nivel y dinamismo de la participación relativa de un producto o sector, respecto a las exportaciones totales de un país o región.
- b) El nivel y dinamismo de la participación de un producto o sector, respecto a las importaciones totales de un país o región.
- c) El nivel y dinamismo de la participación relativa de un producto o sector en las importaciones totales del mismo producto o sector, que realiza un país o región.

Al respecto, Porter⁵ señala que en la medición del éxito internacional de los países y empresas se deben considerar tanto la presencia de exportaciones sustanciales y sostenidas en mercados objetivo, como la inversión extranjera significativa y basada en técnicas y activos creados en el país de origen.

No considera que un país sea competitivo en aquellos sectores en los que predominan, en su territorio, las subsidiarias fabriles de empresas multinacionales.

⁵ *Ibidem.*

En muchos casos, los niveles de inversión en el extranjero son incipientes y se limitan a un número reducido de sectores. Por lo tanto, las ventajas competitivas en el mercado global suelen manifestarse básicamente por la vía de las exportaciones directas.

El caso de las frutas y hortalizas

El mercado internacional de alimentos tiende a privilegiar cada vez más los productos diferenciados tanto en tamaño, presentación o atributos degustativos; como sujetos a diferentes niveles de pre-procesamiento, con cualidades nutricionales específicas y que garanticen la ausencia de químicos o posibles contaminantes, en lo cual influyen los hábitos de vida y la creciente preocupación de los consumidores, particularmente en los países desarrollados, respecto a los aspectos ecológicos y de salud. En dicho mercado destaca el papel de las grandes cadenas de distribución⁶ y las empresas multinacionales comercializadoras e industrializadoras de alimentos, cuyo creciente poder de compra les permite ejercer una importante función reguladora del mercado y definir tanto precios como calidades y tipos de presentación.

En ese sentido, los acuerdos de reducción o eliminación de subsidios y barreras arancelarias y la mayor transparencia en las no arancelarias (Ronda Uruguay del GATT y Tratados de Libre Comercio), son importantes pero no garantizan *per se* el éxito

⁶ J. Rigol señala que los supermercados han incrementado gradualmente su importancia relativa, tanto en número como en volumen de ventas. Asimismo, apunta que las diferentes empresas de distribución de alimentos tienden a diferenciarse entre sí, tanto en lo que se refiere a los niveles de precio y al número de artículos que manejan como por el tipo de servicio que proporcionan al cliente, e incluso existen grupos que cubren diferentes nichos de mercado con distintos nombres comerciales.

en el mercado a los exportadores de productos agropecuarios de los países beneficiarios.

Uno de los sectores que más polémica despertó en México durante las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC), fue el de las frutas y hortalizas. Aunque en términos generales se ha hablado de beneficios en la rama de las hortalizas y frutas tropicales frescas y de un efecto negativo en la rama de las frutas de clima templado, el debate continúa en torno a las expectativas de mayores ventas a los mercados de los Estados Unidos y Canadá y el verdadero nivel de competitividad de la oferta local.

Por estas razones, se ha considerado que una percepción más clara del nivel de competitividad de las frutas y hortalizas mexicanas y su evolución en los años previos a la negociación del TLC, en los que estos productos ya eran considerados como importantes generadores de divisas, podría coadyuvar a conformar un marco de referencia para los trabajos sobre las repercusiones y respuestas esperadas o posibles en ese sector, ante la globalización y el TLC.

Por lo tanto, se ha estimado conveniente iniciar una línea de investigación sobre el comportamiento exportador de estos productos, adoptando para ello un enfoque de agricultura ampliada y evaluando, por lo tanto, no sólo el desempeño de los productos en fresco sino el de sus presentaciones y derivados industrializados.

En este trabajo se reportan los resultados de la primera etapa de la investigación.

Hipótesis del trabajo

Se consideró que México ya estaba posicionado en el mercado internacional como uno de los principales exportadores de frutas y hortalizas, en la fase previa a la negociación del TLC.

Consideraciones

1. Con base en los criterios para el seguimiento y la evaluación de las ventajas competitivas de un país, región o empresa, y utilizando la información estadística ya disponible en bases de datos internacionales,⁷ regionales y locales, incluyendo instituciones gubernamentales y privadas, es factible llevar a cabo de manera sistemática un seguimiento y una evaluación de la competitividad de frutas y hortalizas seleccionadas en los mercados externos.

2. En los años previos a 1990 el mercado de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)⁸ puede ser una buena referencia del mercado internacional en su conjunto, por haber sido el de mayor tamaño y dinamismo a nivel mundial,⁹ así como el más competido y estricto en materia ambiental y de normas sanitarias y de calidad fisicoquímica.

Metodología

La investigación incluyó: el análisis del comportamiento del mercado de la OCDE entre 1971 y 1990, así como de la participación de México como proveedor del mismo y la caracterización de las tendencias y niveles de participación absoluta y relativa de las exportaciones mexicanas de frutas y hortalizas, en el periodo 1970-1990.

⁷ Informe de la secretaria del GATT, "Mecanismo para el examen de políticas comerciales sobre México"; base de datos de la comisión económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre "Análisis de la competitividad de las naciones" (CAN), versión 1.1.

⁸ F. Fajnzylber.

⁹ Véase el Programa de la CEPAL "Análisis de la competitividad de las naciones" (CAN), *op. cit.*

Para el análisis del comportamiento del mercado de la OCDE se utilizó la base de datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre "Análisis de la competitividad de las Naciones" (CAN)¹⁰ por sus siglas en inglés, donde se incluye información para estos mismos periodos.

Se diseñó una metodología para identificar, por producto, la posición competitiva de México y los países líderes en el mercado de la OCDE, con base en dos tipos de variables: el nivel de participación relativa en ese mercado en los años de 1971, 1980 y 1990 y su comportamiento en el mercado de la OCDE durante los periodos 1971-1980 y 1980-1990 (cuadro 13).

Asimismo, se determinó el comportamiento de los productos seleccionados en este mercado, considerándolo *ascendente* cuando la participación relativa del grupo de productos en las importaciones totales de la OCDE aumentó y *descendente* cuando dicha participación disminuyó en los periodos analizados.

En la base de datos del CAN se realizaron consultas para tres grupos de productos,¹¹ a saber: legumbres frescas, refrigeradas, congeladas y conservadas (legumbres frescas); frutas y nueces, frescas o secas, no oleaginosas (frutas frescas) y bebidas alcohólicas.¹²

Para la evaluación del nivel de participación relativa en el mercado de la OCDE, se seleccionaron todos los países que tuvieron por lo menos 2% de participación en el mismo. A ese conjunto de países se les consideró como líderes del mercado.¹³ Independientemente de este criterio se incluyó a México en todos los casos.

¹⁰ A nivel de tres dígitos de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, CUCI, Rev. 2.

¹¹ F. Fajnzylber, *op. cit.*

¹² Ver Informe de la secretaria del GATT sobre México, *op. cit.*

¹³ Caracterización elaborada por los autores.

Participación irrelevante. Caracterizada por un crecimiento medio anual de las exportaciones de la subcategoría, inferior al de la categoría a que pertenece durante los dos periodos consecutivos.

Resultados

Como resultado del análisis del nivel de participación relativa y del comportamiento de los países proveedores del mercado de la OCDE, se desprende lo siguiente:

Respecto a los grupos de productos estudiados, el mercado de la OCDE es cubierto en porcentajes significativos por los países que integran la propia organización. Para 1990 el abastecimiento era del orden de 43% en el caso de las frutas frescas, 60% en legumbres frescas y 85% en bebidas alcohólicas (cuadros 1, 4 y 7).

Tanto en el caso de las frutas frescas como en el de las bebidas alcohólicas, los tres principales proveedores de la OCDE fueron los mismos países para 1971, 1980 y 1990 (cuadros 1 y 7).

Respecto a las legumbres frescas, Holanda se mantuvo como el proveedor más importante durante los tres años, en tanto que la segunda y tercera posiciones sufrieron modificaciones en 1980 y 1990. Cabe destacar que España recupera su posición como segundo proveedor en 1990 (cuadro 4).

Para los tres grupos de productos, entre 1980 y 1990 tan sólo cuatro países (Chile, España, México y Nueva Zelanda) lograron incrementar significativamente su participación en el mercado de la OCDE (cuadros 2, 5 y 8).

Los casos de Chile y Nueva Zelanda son los más significativos, toda vez que los incrementos registrados en su participación fueron superiores a 100% en todos los casos.

Asimismo destacaron por la magnitud de los incrementos en su participación, Perú y Polonia en legumbres frescas; Bélgi-

ca/Luxemburgo y Uruguay en frutas frescas, y Argentina, Australia, Brasil, China y los Estados Unidos en bebidas alcohólicas.

Respecto a la evaluación de la posición competitiva de los países exportadores a dicho mercado, para los productos seleccionados, se desprende lo siguiente (cuadros 3, 6 y 9):

El número de países especializados en cada grupo de productos fue reducido (1 a 4), salvo en 1990, para el caso de las legumbres frescas. Tan sólo Francia mantuvo su nivel de *especialización* en los dos años analizados, tanto en las legumbres frescas como en las bebidas alcohólicas.

Aunque casi todos los países líderes perdieron dinamismo en los periodos analizados, ubicándose en el nivel de *retroceso*, continuaron figurando (1990) entre los principales proveedores del mercado.

Es importante el número de países que se ubican como *futuros rivales* (de 6 a 9 en todos los casos), aunque ello no se traduce necesariamente en su consolidación como *emergentes* o *especializados* al cabo de una década.

Es notoria la diferencia entre los tres grupos analizados, toda vez que en el caso de las legumbres frescas ninguno de los *futuros rivales* de 1980 se consolida en 1990; en bebidas alcohólicas sólo logran hacerlo los Estados Unidos e Irlanda, mientras en las frutas frescas, 5 de los 7 *futuros rivales* en 1980, entre ellos México, figuran como *emergentes* en 1990.

Se pueden apreciar dos casos en donde un país ubicado en posición de emergente en 1980, figura como especializado en 1990: China en las legumbres frescas y Holanda en las bebidas alcohólicas.

Destaca el número de países que estando en una situación de retroceso en 1980, vuelven a especializarse diez años después: Bélgica/Luxemburgo, España, Italia y México en el caso de las legumbres frescas; Costa Rica, Ecuador y España en frutas frescas, y España y Reino Unido en las bebidas alcohólicas.

En 1990 los países asiáticos y latinoamericanos predominaron en todos los casos dentro del grupo de futuros rivales.

La posición competitiva de las exportaciones mexicanas mejoró entre 1980 y 1990 en las frutas y legumbres frescas, y se mantuvo en las bebidas alcohólicas.

Entre los resultados obtenidos sobre la caracterización del comportamiento de las exportaciones hortofrutícolas mexicanas en el periodo 1970-1990, cabe anotar lo siguiente:

Se observa que durante la década de los setenta, el ritmo de crecimiento de las exportaciones, del total de productos seleccionados, fue menor al del total de bienes vendidos por el país. Sin embargo, en los ochenta se revirtió ese comportamiento (cuadro 11).

Sobresalen las exportaciones de la categoría de "bebidas y líquidos alcohólicos", cuya tasa de crecimiento superó a la del total de bienes exportados en las dos décadas referidas.

En la aplicación de los criterios definidos para evaluar el comportamiento exportador de México (cuadro 10), de las 27 subcategorías analizadas se obtuvo lo siguiente (cuadro 12):

La mayoría de las subcategorías quedó ubicada en los conceptos de *participación emergente* (33.3%) y *especialización creciente* (29.6%); 14.8% de las subcategorías figura en *participación declinante* y un porcentaje igual en *participación irrelevante*; 7.5% corresponde a *especialización declinante*.

La totalidad de subcategorías ubicada en *participación emergente* y *especialización creciente* mostró un ritmo de crecimiento medio anual en los ochenta superior al de la media nacional.

El rubro de *especialización creciente* incluye fundamentalmente productos frescos o con bajos niveles de procesamiento agroindustrial, bebidas no alcohólicas y cerveza.

El rubro de *participación emergente* incluye principalmente frutas, con diferentes niveles de valor agregado y bebidas alcohólicas a base de éstas.

La mayoría de los productos secos o deshidratados se encuentran en los rubros de *especialización declinante o participación declinante*.

Los cítricos en fresco se ubican en los rubros de *especialización declinante o participación irrelevante*. Aunque cabe apuntar que los limones y pomelos registraron un crecimiento superior en sus exportaciones al de la media nacional.

Aunque las exportaciones de bebidas alcohólicas destiladas se ubican en el rubro de *participación irrelevante* respecto a su categoría, crecieron en la década de los ochenta a una tasa superior a la media nacional.

Conclusiones

1. En términos generales, las exportaciones mexicanas de frutas y hortalizas en fresco, así como sus presentaciones y derivados industrializados, mostraron durante los ochenta un comportamiento más dinámico que el del total de las exportaciones mexicanas y que el de la industria alimentaria en lo particular.

2. Las bebidas y líquidos alcohólicos mostraron, en general, un comportamiento más dinámico que el del total de exportaciones nacionales en las dos décadas analizadas.

3. En las dos categorías analizadas pudo apreciarse la tendencia a la especialización del país en determinadas subcategorías; tal es el caso, por ejemplo, de los plátanos frescos, uvas frescas, nueces comestibles frescas, manzanas frescas, limones y pomelos, frutas confitadas con azúcar, productos vegetales comestibles, entre otros, en las industrias alimentarias; y la cerveza y bebidas alcohólicas destiladas y bebidas no alcohólicas en lo que respecta a bebidas y líquidos alcohólicos.

4. México ya tenía en 1990 una participación relevante en el mercado de la OCDE en los rubros de frutas y legumbres frescas;

por otra parte, se encontraba ubicado como futuro rival en el caso de las bebidas alcohólicas.

5. Al comparar los niveles de participación de México como proveedor del mercado de la OCDE con el comportamiento de cada grupo de productos en el total de importaciones de dicho mercado, se puede concluir que en 1990:

En el caso de las legumbres frescas, México estaba bien posicionado en un *mercado favorable*.

En lo referente a las bebidas alcohólicas, México había aumentado aceleradamente su participación en un *mercado favorable*.

En lo que respecta a las frutas frescas, México estaba bien posicionado en un *mercado poco favorable*.

6. Aunque para cada uno de los tres grupos de productos figuran diferentes rivales de México, en el mercado de la OCDE, habría que prestar especial atención a España, Chile y Nueva Zelanda, quienes, igual que nuestro país, han registrado importantes incrementos de participación. Asimismo, hay que dar seguimiento a la actuación de Argentina, quien figura como futuro rival, tanto en legumbres como en bebidas alcohólicas.

7. Al iniciarse las negociaciones del TLC de Norteamérica, México ya se había especializado como exportador de frutas y hortalizas, en fresco e industrializadas, así como de bebidas alcohólicas y no alcohólicas. Asimismo, había logrado una importante presencia en el mercado de la OCDE, tanto en frutas y vegetales frescos como en bebidas alcohólicas.

8. Se considera que la metodología desarrollada podría contribuir al seguimiento de la competitividad de las exportaciones mexicanas en los años posteriores a la entrada en vigor del TLC.

Cuadro 1.
Frutas y nueces (no oleaginosas) frescas o secas. Principales exportadores hacia la OCDE
(con más de 2% de participación en ese mercado)

País	1971		1980		1990	
	Participación %	País	Participación %	País	Participación %	País
Italia	13.32	Estados Unidos	13.78	Estados Unidos	12.86	Estados Unidos
España	10.66	Italia	11.80	España	12.00	España
Estados Unidos	9.81	España	7.29	Italia	7.88	Italia
Ecuador	5.07	Francia	5.25	Chile	5.52	Chile
Israel	4.89	Turquía	5.06	Francia	5.23	Francia
Francia	4.81	Sudáfrica	4.48	Ecuador	4.00	Ecuador
Sudáfrica	4.62	Israel	3.88	Costa Rica	3.57	Costa Rica
Turquía	3.97	Costa Rica	3.32	Turquía	3.27	Turquía
Honduras	3.65	Filipinas	3.21	Sudáfrica	3.21	Sudáfrica
Costa Rica	3.47	Honduras	3.04	Nueva Zelanda	2.96	Nueva Zelanda
Marruecos	2.76	Ecuador	2.70	Filipinas	2.66	Filipinas
Grecia	2.21	Grecia	2.48	México	2.36	México
		Marruecos	2.21	Holanda	2.23	Holanda
México	1.00	México	1.10	Colombia	2.15	Colombia
Subtotal de los 3 Mayores Proveedores	33.79	Subtotal de los 3 Mayores Proveedores	32.87	Subtotal de los 3 Mayores Proveedores	32.74	Subtotal de los 3 Mayores Proveedores
Total (Sin México)	69.24	Total (Sin México)	68.50	Total	69.90	Total

Cuadro 2.
**Frutas y nueces (no oleaginosas) frescas o secas. Países que incrementaron
 más aceleradamente su participación en el mercado de la OCDE
 (con más de 0.1% de participación en ese mercado)**

País	1971 - 1980		1980 - 1990	
	Participación %	País	Participación %	Participación %
Chile	474	Nueva Zelanda	250	
Colombia	176	Bélgica/Luxemburgo	214	
Filipinas	138	Chile	188	
Estados Unidos	40	Uruguay	173	
Nueva Zelanda	40	México	114	
Holanda	36	República Dominicana	87	
Turquía	27	Irán	75	
Costa de Marfil	26	España	65	
Grecia	12	Holanda	63	
México	11	Ecuador	48	
Brasil	10	Jamaica	44	
		India	36	

Cuadro 3.
Posición competitiva de las frutas y nueces
(no nueces oleaginosas) frescas o secas

1980			
<i>Futuro rival</i>	<i>Emergente</i>	<i>Especialización</i>	<i>Retroceso</i>
Chile	Filipinas	Estados Unidos	Italia
Colombia		Francia	España
Nueva Zelanda		Turquía	Israel
Holanda		Grecia	Ecuador
Costa de Marfil			Sudáfrica
México			Honduras
Brasil			Costa Rica
			Marruecos
1990			
<i>Futuro rival</i>	<i>Emergente</i>	<i>Especialización</i>	<i>Retroceso</i>
Bélgica/	Chile	Ecuador	Estados Unidos
Luxemburgo	Nueva Zelanda	España	Italia
Uruguay	México	Costa Rica	Francia
República	Colombia		Turquía
Dominicana	Holanda		Sudáfrica
Jamaica			Filipinas
Irán			Grecia
India			
			Israel
			Honduras
			Marruecos

Cuadro 4.
Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas
y conservadas. Principales exportadores hacia la OCDE
(con más de 2% de participación en ese mercado)

País	1971		1980		1990	
	Participación %	País	Participación %	País	Participación %	País
Holanda	22.75	Holanda	20.16	Holanda	17.85	
España	8.71	Tailandia	11.36	España	10.46	
México	8.45	Estados Unidos	8.36	Italia	8.06	
Estados Unidos	8.28	Italia	6.87	Estados Unidos	7.82	
Italia	8.11	España	6.44	Francia	7.81	
Marruecos	5.07	México	6.34	México	7.23	
Francia	4.52	Francia	6.15	Belgica/ Luxemburgo	5.96	
Belgica/ Luxemburgo	3.92	Belgica/ Luxemburgo	3.65	Tailandia	5.22	
Tailandia	3.90	China	2.55	China	3.36	
		Marruecos	2.24	Canadá	2.24	
		Alemania	2.00			
Subtotal de los 3 Mayores Proveedores	39.91	Subtotal de los 3 Mayores Proveedores	39.88	Subtotal de los 3 Mayores Proveedores	36.37	
Total (Sin México)	73.71	Total (Sin México)	76.12	Total	76.01	

Cuadro 5.
Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas, conservadas.
Países que incrementaron más aceleradamente su participación en
el mercado de la OCDE
(con más de 0.1% de participación en ese mercado)

1971 - 1980		1980 - 1990	
País	Participación %	País	Participación %
Tailandia	191	Perú	282
Argentina	109	Polonia	238
Corea	80	Chile	122
Turquía	72	Nueva Zelanda	106
Israel	55	Turquía	89
Kenia	44	Grecia	67
China	43	España	62
Francia	36	Canadá	43
Chile	34	China	32
República Dominicana	20	Italia	17
Reino Unido	16	Argentina	16
Alemania	10	México	14

Cuadro 6.
Posición competitiva
de las legumbres frescas, refrigeradas, congeladas, conservadas

1980			
<i>Futuro rival</i>	<i>Emergente</i>	<i>Especialización</i>	<i>Retroceso</i>
Argentina	China	Tailandia	Holanda
Corea	Alemania	Francia	Italia
Turquía		Estados Unidos	España
Israel			México
Kenia			Bélgica/
Chile			Luxemburgo
Rep. Dominicana			Marruecos
Reino Unido			
			<i>Retirada</i>

1990			
<i>Futuro rival</i>	<i>Emergente</i>	<i>Especialización</i>	<i>Retroceso</i>
Perú	Canadá	México	Holanda
Polonia		China	Estados Unidos
Chile		España	Tailandia
Nueva Zelanda		Italia	
Turquía		Francia	
Argentina		Bélgica/	
Grecia		Luxemburgo	
			<i>Retirada</i>
			Marruecos
			Alemania

Cuadro 7.
Bebidas alcohólicas. Principales exportadores hacia la OCDE
(con más de 2% de participación en ese mercado)

País	1971		1980		1990	
	Participación %	País	Participación %	País	Participación %	País
Francia	25.64	Francia	29.71	Francia	34.11	
Reino Unido	22.92	Italia	14.82	Reino Unido	16.11	
Italia	13.04	Reino Unido	11.88	Italia	9.89	
Canadá	8.96	Alemania	6.72	Holanda	4.35	
España	4.97	Canadá	4.87	España	4.22	
Alemania	3.85	Holanda	4.22	Alemania	4.09	
Portugal	3.16	España	3.49	Canadá	3.67	
Dinamarca	2.15	Portugal	2.93	Irlanda	3.10	
Argelia	2.10			Estados Unidos	3.03	
				Portugal	2.54	
México	0.34	México	1.02	México	1.90	
Subtotal de los 3 Mayores Proveedores	61.60	Subtotal de los 3 Mayores Proveedores	56.41	Subtotal de los 3 Mayores Proveedores	60.11	
Total (Sin México)	86.79	Total (Sin México)	78.64	Total (Sin México)	85.11	

Cuadro 8.
Bebidas alcohólicas.
Países que incrementaron aceleradamente su participación en el mercado de la OCDE
(con más de 0.1% de participación en ese mercado)

País	1971 - 1980		1980 - 1990	
	Participación %	País	Participación %	País
México	201	Nueva Zelanda	1 156	
Trinidad y Tobago	189	Australia	622	
Holanda	146	Chile	467	
Alemania	75	Brasil	293	
Jamaica	34	China	239	
Japón	28	Argentina	162	
Estados Unidos	27	Estados Unidos	142	
Irlanda	20	México	86	
Francia	16	Irlanda	84	
Italia	14	Japón	44	
		Trinidad y Tobago	37	
		Reino Unido	36	
		España	21	

Cuadro 10.
Metodología para la caracterización de las exportaciones
en función de su comportamiento
1970-1990

CONCEPTO	Especialización creciente (1)	Especialización declinante (2)	Participación emergente (3)	Participación declinante (4)	Participación irrelevante (5)
CRITERIO METODO- LÓGICO	Crecimiento medio anual superior al promedio de la categoría a la que pertenece, durante los periodos 1970-1980 y 1980-1990. El cociente de la tasa de crecimiento medio anual de la subcategoría vs. la de la categoría durante 1980-1990 (x) es superior al correspondiente al periodo 1970-1980 (y)	Crecimiento medio anual superior al promedio de la categoría a la que pertenece, durante los periodos 1970-1980 y 1980-1990. El cociente de la tasa de crecimiento medio anual de la subcategoría vs. la del subsector durante 1980-1990 (x) es inferior al correspondiente al periodo 1970-1980 (y)	Crecimiento medio anual inferior al promedio de la categoría a la que pertenece, durante el periodo 1970-1980, pero superior al promedio durante el periodo 1980-1990.	Crecimiento medio anual superior al promedio de la categoría a la que pertenece, durante el periodo 1970-1980, pero superior al promedio durante el periodo 1980-1990.	Crecimiento medio anual inferior al promedio de la categoría a la que pertenece, durante los periodos 1970-1980 y 1980-1990.

Cuadro 11.
Exportaciones mexicanas de frutas y hortalizas
por partidas de cuatro dígitos de la cucl¹/ 1970-90
(Millones de dólares)

Código de la cucl	Categorías Subcategorías de productos	Exportaciones (Millones de dólares)			Crecimiento medio anual (%)	
		1970	1980	1990	1970-1980	1980-1990
TOTAL NACIONAL		1,205.3	15,432.3	26,073.4	29.0	5.4
TOTAL DE PRODUCTOS SELECCIONADOS		116.2	696.5	1,763.1	19.6	9.7
Productos de las Industrias Alimentarias						
0513	Plátanos (incluso banananas) frescos	111.2	607.8	1,379.2	18.5	8.5
0511	Naranjas, tanjerinas, etc.	0.0	0.6	40.3	31.8	51.1
0512	Limonos, pomelos, etc.	4.3	6.0	5.6	3.4	-0.6
0514	Manzanas frescas	0.3	5.1	11.1	34.2	8.2
0515	Uvas frescas	0.0	0.0	0.0	a)	15.1
1517	Nueces comestibles frescas o secas	0.1	1.2	10.4	22.7	24.4
0519	Fruitas frescas, n.e.p.	0.5	0.9	24.	6.3	38.8
0520	Fruitas secas	24.4	86.9	153.1	13.8	5.6
0536	Fruitas temporalmente en conserva	0.9	4.8	4.6	17.7	-0.3
0532	Fruitas confitadas con azúcar	19.0	33.6	16.5	5.9	-6.9
0533	Mermeladas y jaleas de frutas, etc.	0.3	0.1	5.3	-8.2	46.3
0539	Fruitas y nueces n.e.p., conservadas	1.0	2.1	1.9	7.1	-0.7
0541	Papas frescas (sin incluir batatas)	5.6	17.3	31.8	12.0	6.3
0542	Leguminosas secas	0.0	0.2	0.6	a)	12.7
0544	Tomates frescos	2.1	65.3	35.3	40.9	-6.0
0545	Otras legumbres frescas	35.0	166.6	428.8	16.9	9.9
0548	Productos vegetales comestibles, n.e.p., frescos o secos	14.3	166.0	460.6	27.8	10.7
0551	Legumbres deshidratadas (excepto las leguminosas)	0.6	0.1	0.9	-17.6	25.4
0546	Legumbres simplemente conservadas	0.0	1.5	7.9	67.2	17.7
0554	Harinas, etc. de frutas y legumbres	0.2	10.6	103.5	46.7	25.6
0555	Legumbres en conserva o preparadas, n.e.p.	0.0	0.0	0.0	46.0	-23.6
		2.6	36.9	36.7	30.5	-0.1
Bebidas y líquidos alcohólicos						
0535	Jugos de frutas y jugos de legumbres	5.0	88.7	383.9	33.3	15.8
1121	Vinos de uvas, etc.	0.7	13.5	109.4	33.8	23.3
1110	Bebidas no alcohólicas, n.e.p.	0.0	0.2	1.2	1.2	18.0
1122	Sidra, etc.	0.0	1.4	15.9	47.8	27.2
1123	Cerveza (incluso ale, cerveza negra fuerte, cerveza oscura fuerte)	0.0	0.1	0.2	a)	14.8
1124	Bebidas alcohólicas destiladas	1.0	23.2	162.0	36.6	21.4
		3.2	50.3	95.1	31.8	6.6

Cuadro 12.
México. Caracterización de las subcategorías seleccionadas
en función a su comportamiento exportador¹
1970-1990

Especialización Creciente	Especialización Declinante	Participación Emergente	Participación Declinante	Participación Irrelevante
Productos de las industrias alimentarias				
0513 Plátanos (incluso banananas) frescos	0512 Limones, pomelos, etc.	0514 Manzanas frescas	0520 Frutas secas	0511 Naranjas, tangerinas, etc.
0515 Uvas frescas	0551 Legumbres deshidratadas (excepto las leguminosas)	0517 Nueces comestibles	0542 Legumin. secas	Frutas
0544 Tomates frescos		0519 Frutas frescas, n.e.p.	0554 Harinas, etc. de frutas y legumbres	temporalmente en conserva
0545 Otras legumbres frescas		0532 Frutas confitadas con Frutas y nueces n.e.p.,	0555 Legumbres en conserva o preparadas, n.e.p.	Mermeladas y jaleas de frutas, etc.
0546 Legumbres simplemente conservadas		0541 Papas frescas (sin incluir batatas)		
		0548 Productos vegetales		
Bebidas y líquidos alcohólicos				
0535 Jugos de frutas y jugos de legumbres		1121 Vinos de uvas, etc.		1124 Bebidas alcohólicas
1110 Bebidas no alcohólicas, n.e.p.		1122 Sidra, etc.		
1123 Cerveza negra fuerte, (cerveza oscura fuerte)				

¹ A nivel de partidas de cuatro

Cuadro 13.
Posición competitiva de México
en el mercado internacional de productos de origen rural
1980 - 1990

Categoría	1980	1990	Comportamiento de la categoría en el total de importaciones de la OCDE
Agricultura			
Frutas y nueces frecas o secas	Futuro rival	Emergente	Descendente
Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas y conservadas	Retroceso	Especialización	Ascendente
Bebidas alcohólicas	Futuro rival	Futuro rival	Ascendente

Bibliografía

- Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), Informe de la Secretaría sobre el mecanismo para el examen de políticas comerciales, México, Ginebra, Suiza, 1993.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Programa de análisis de la competitividad de las naciones (CAN), versión 1.1, Manual del usuario, Santiago de Chile, 1992.
- Fajnzylber, Fernando, "Inserción internacional e innovación institucional", en *Revista de la CEPAL*, núm. 44, Santiago de Chile, 1991.
- Ohmae, Kenichi, "The rise of the region state", en *Foreign Affairs*, vol. 72, núm. 2, primavera de 1993.
- Porter, Michael, *La ventaja competitiva de las naciones*, Argentina, Vergara, 1991.
- Reich, Robert, *The work of nations*, Vintage, 1992.
- Rigol, J., "Tendencias de la distribución, consumo y marketing de los productos alimentarios en la C.E." mimeografiado.
- Salcedo Baca, Salomón, "La disputa por los mercados. TLC y sector agropecuario", en *Competitividad y ventajas comparativas del sector agropecuario mexicano ante el Tratado Trilateral de Libre Comercio*, México, LV Legislatura / Diana, 1992.

LOS EFECTOS DE LA APERTURA ECONÓMICA, EL CASO DE LA NARANJA MEXICANA

Manuel Ángel Gómez Cruz
Rita Schwentesius Rinderman
con la colaboración de Alberto Barrera González*

Introducción

El presente estudio fue elaborado a partir de un trabajo colectivo y se sostiene en los trabajos de campo realizados en los estados de Veracruz y San Luis Potosí, México, los efectuados en Florida y California, Estados Unidos, así como en la experiencia que implica participar en la producción directa. También nos hemos apoyado en la de la información estadística nacional existente y en la información que pudimos obtener de los Estados Unidos y de Brasil.

Por otra parte, no queremos dejar de señalar que en el desarrollo de este trabajo se han considerado de manera especial dos aspectos que llamaron la atención de nuestros negociadores ante el TLC para suponer que la producción de naranja en México tiene grandes perspectivas.

* Los autores son investigadores del CIESTAM, Universidad Autónoma de Chapingo, México.

El primer aspecto es el relacionado con el comportamiento muy favorable de nuestras exportaciones de jugo de naranja en el periodo 1986-1990. En 1986 nuestro país exportó 36 mil toneladas; en 1987, 48 mil; en 1988, 47.9 mil; en 1989, 62.9 mil; y en 1990, 83.2 mil toneladas, es decir, en estos cinco años México incrementó sus exportaciones en 140%.¹

Otro aspecto que influyó en las expectativas de México es el gran mercado de los Estados Unidos, cuyo consumo alcanza alrededor de 20 litros per cápita (cuadro 1), que si bien se reduce ligeramente, cubre un mercado de 260 millones de habitantes.

Sin embargo, la expectativa de nuestros funcionarios sólo puede ser verificada en forma precisa si analizamos los aspectos siguientes: la importancia de la naranja en México, la situación

Cuadro 1.
Estados Unidos: consumo per cápita de jugos de cítricos, 1982/1983 - 1991/1992

Ciclo	Jugo de naranja (litro per cápita)	Jugo de otros cítricos (litros per cápita)	Total (litros per cápita)
1982/1983	21.20	3.03	24.13
1983/1984	17.03	1.51	18.54
1984/1985	18.93	3.03	21.96
1985/1986	18.93	2.27	21.20
1986/1987	19.68	3.41	23.09
1987/1988	18.93	1.89	20.82
1988/1989	18.93	2.65	21.58
1989/1990	16.28	3.03	19.31
1990/1991	17.79	2.27	20.06
1991/1992	16.28	1.89	18.17

Fuente: cálculo propio con base en *Citrus Summary 1992-93*, Florida Agricultural Statistics Service, Orlando, Florida, 1994, p. 43.

¹ FAO, Frutos cítricos. Frescos y elaborados, *Estadísticas anuales 1992*, Roma, p. 41.

mundial, la productividad, los costos de producción, la tecnología y agentes productivos, y la competitividad internacional.

La importancia de la producción de naranja en México

La naranja en México es la fruta más importante, tanto por la superficie dedicada a su cultivo como por el monto producido y por el consumo de la población.

En 1992 se cultivaron 218 mil hectáreas de naranja en México, que representan 25% de la superficie de frutales en nuestro país y 25.6% de la producción frutícola nacional. La producción en el mismo año se estimó en 2.5 millones de toneladas, con un rendimiento de 11.5 t/ha (cuadro 2).

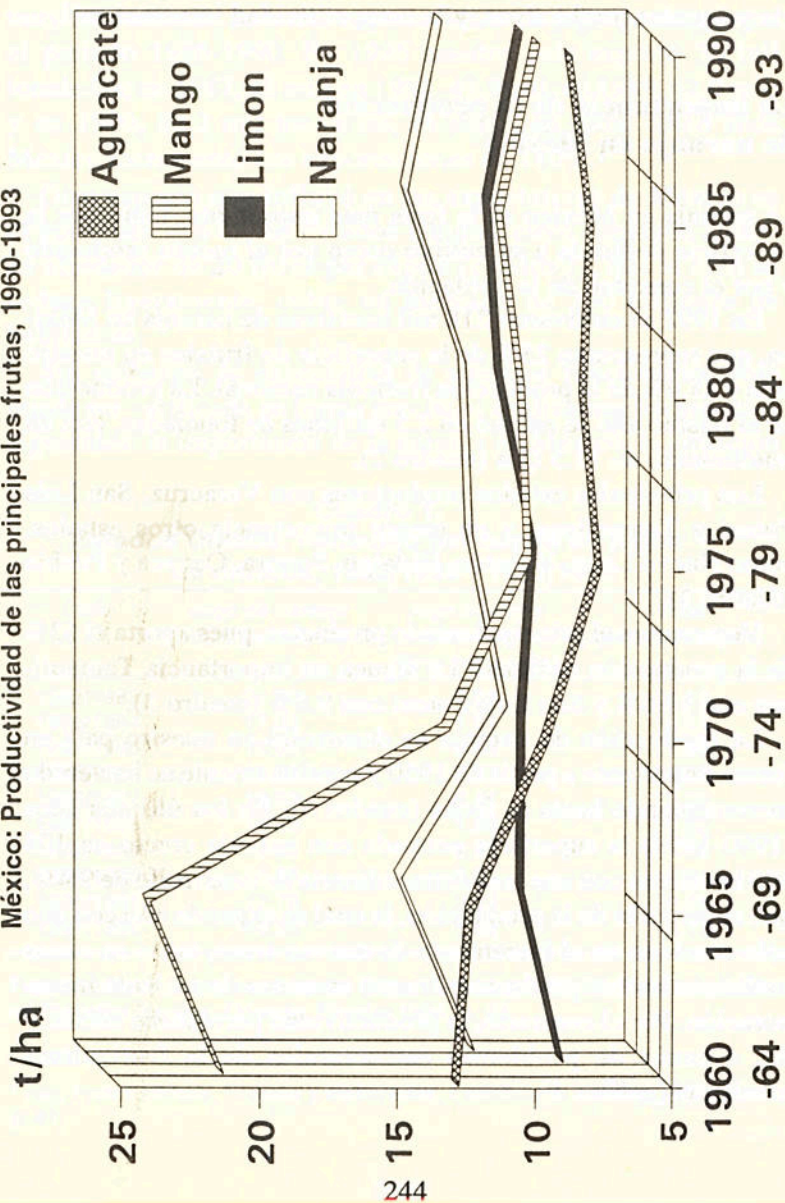
Los principales estados productores son Veracruz, San Luis Potosí y Tamaulipas, y en menor importancia otros estados, como Nuevo León, Yucatán, Hidalgo, Sonora, Oaxaca y Puebla (cuadro 3).

Veracruz es el principal estado productor, pues aporta el 63% de la producción nacional. Le siguen en importancia Tamaulipas con 11.6% y San Luis Potosí con 9.6% (cuadro 3).

La producción de naranja se desarrolló en nuestro país en forma importante a partir de 1950 y continuamente se ha venido incrementando hasta la fecha (cuadro 4). En los últimos años (1990-1994) la superficie ocupada con naranja creció en 108 500 hectáreas con una tasa extraordinaria de desarrollo de 9.4%, que superó a la de la producción, la cual se expande año con año sólo con base en el incremento de nuevas áreas, tanto en zonas tradicionalmente productoras como en zonas de reciente incorporación. Por el contrario, la productividad permanece estancada, a causa de problemas estructurales de la fruticultura mexicana (gráfica 1).

Gráfica 1

Gráfica 1.
México: Productividad de las principales frutas, 1960-1993



Cuadro 2.
México: superficie, producción y consumo
per cápita de las principales frutas, 1992

	Superficie		Producción		Consumo
	1 000 ha	%	1000 t	%	per cápita kg
Naranja	218	25.1	2 541	25.6	26.50
Mango	121	13.9	1 076	10.8	12.31
Aguacate	88	10.1	725	7.3	8.92
Limón	79	9.1	777	7.8	8.70
Plátano	74	8.5	2 095	21.1	23.14
Manzana	60	6.9	598	6.0	8.27
Uva	43	4.9	522	5.3	6.46
Melón	43	4.9	496	5.0	4.32
Sandía	42	4.8	499	5.0	4.29
Durazno	40	4.6	133	1.3	1.75
Nuez	37	4.3	44	0.4	1.80
Mandarina	11	1.3	90	0.9	1.11
Piña	7	0.8	264	2.7	3.18
Fresa	6	0.7	77	0.8	0.86

Fuente: cálculo propio con base en C. Salinas de Gortari, V *Informe de Gobierno, 1993*, Anexo, pp. 376-377; USDA, *Foreign Agricultural Service*, información directa, 9 de marzo de 1993 y; CNA, Estadísticas básicas del sector agropecuario, 1992, p. 92.

Según nuestro trabajo de campo, la superficie se ha incrementado en forma sustancial, en 30% aproximadamente, en los últimos cinco años.² Otra fuente de origen estadounidense reporta un porcentaje superior, el 43.5% (cuadro 5).

Cuando estas nuevas plantaciones se encuentren en plena producción, en 1997, incrementaremos la producción en un millón de toneladas, es decir, la producción nacional rebasará los tres millones de toneladas. Actualmente estimamos una producción de 2.65 millones de toneladas³ afectadas por una reduc-

² R. García Chávez y M.A. Gómez Cruz, *Perspectivas de la producción de naranja en Veracruz y S.L.P.*, CIESTAAM, PIISCI, UACH, Chapingo, México, 1991, mimeografiado.

³ Véase cuadro 4.

Cuadro 3.
México: superficie, producción y rendimiento
de naranja por estado productor en 1992/1993

<i>Entidad federativa</i>	<i>Superficie plantada (ha)</i>	<i>Superficie cosechada (ha)</i>	<i>Producción obtenida (ton)</i>	<i>Rendimiento (ton/ha)</i>
Veracruz	125 602	102 358	1 408 062	13.76
SLP	35 126	29 229	213 674	7.31
Tamaulipas	23 925	18 948	257 755	13.60
Nuevo León	22 380	10 538	36 040	3.42
Yucatán	16 375	9 252	142 870	15.44
Hidalgo	6 205	4 615	27 690	6.00
Sonora	7 222	4 215	37 935	n.d.
Oaxaca	2 850	2 450	38 440	15.69
Otros	17 644	8 356	67 281	--
Total	257 329	189 961	2 229 747	11.74

Fuente: SARH, Sistema ejecutivo de datos básicos, marzo 1993, p. 61.

ción en el nivel tecnológico utilizado a raíz de la severa crisis que padecen los citricultores.

Las causas del crecimiento de la superficie son principalmente dos, estrechamente relacionadas. Por un lado, se empeoró la rentabilidad de muchos productos agropecuarios desde fines de los años 80. En este periodo la naranja se encontraba todavía entre los cultivos más rentables del país, sobre todo por los altos precios provocados por las heladas que afectaron la producción de Florida, Estados Unidos, en los años 1981, 1982, 1984, 1985 y a fines del año de 1989. Paralelamente, hubo facilidades de financiamiento por parte de la banca mexicana, privada y oficial, basándose en la expectativa de que la coyuntura internacional y nacional pudiera perdurar. Ante tal situación, muchos productores de las zonas tropicales del país empezaron a cambiar de cultivos básicos, tabaco, plátano, pastizales, etcétera, a cítricos. Otros productores también asociaron sus cultivos tradicionales (maíz, frijol, chile, calabaza pipián, etcétera) con nuevas huertas, principalmente de naranja valencia.

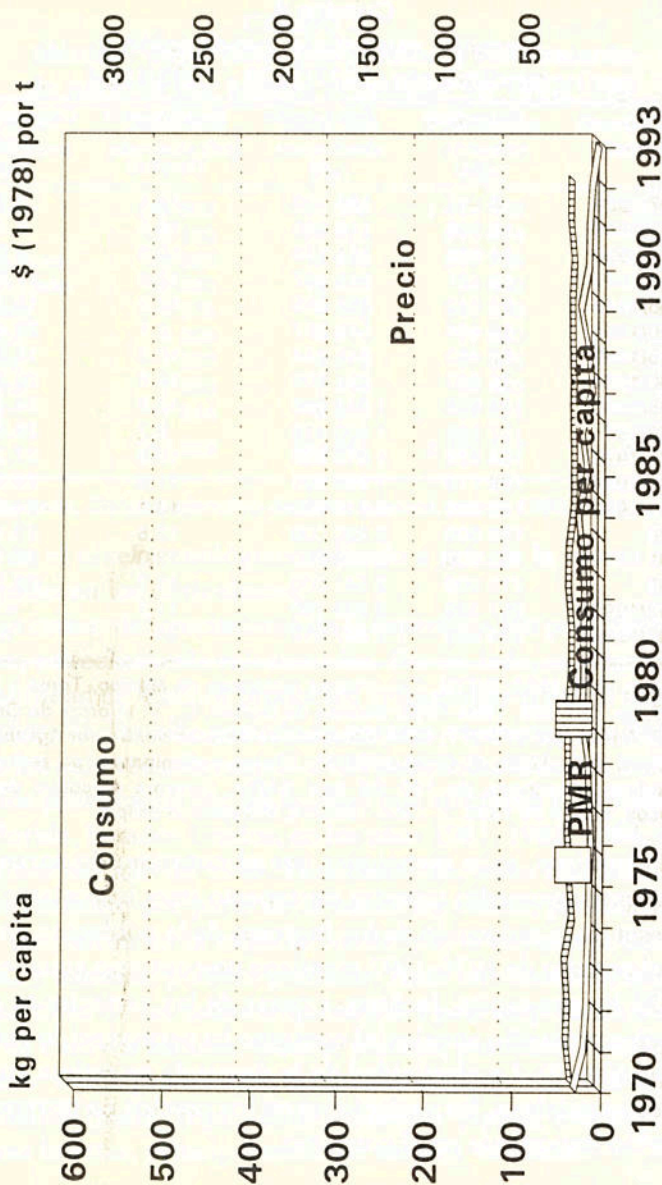
Cuadro 4.
Naranja: superficie, producción y
rendimiento, 1927/1929 - 1993/1994

Años	Superficie (ha)	Producción (t)	Rendimiento (ton/ha)	Consumo per cápita (kg)
1927/1929	8 297	100 730	12.1	6.29
1930/1934	10 526	110 686	10.5	6.44
1935/1939	14 668	151 173	10.3	8.06
1940/1944	19 121	245 107	12.8	11.81
1945/1949	27 842	358 665	12.9	15.26
1950/1954	60 444	549 267	9.1	29.46
1955/1959	62 463	642 444	10.3	18.85
1960/1964	76 030	824 306	10.8	20.32
1965/1969	122 875	1 618 086	12.2	34.44
1970/197	157 586	1 530 415	9.7	26.93
1975/1979	164 926	1 810 930	10.9	27.71
1980/1984	169 713	1 958 605	11.6	26.02
1985/1989	152 200	2 016 800	13.3	24.22
1990	176 000	2 220 000	12.6	23.15
1991	183 000	2 369 000	13.0	27.13
1992	218 000	2 541 000	11.7	26.50
1992/1993 ¹⁾	257 329	2 229 750	11.1	n.d.
1993/1994 ²⁾	284 659	2 647 319	93	n.d.

Fuente: 1927-1983: INEGI, *Estadísticas históricas de México*, Tomo I, México 1985, pp. 397-388. 1984-1993: Salinas de Gortari, C., V. Informe de Gobierno 1993, Anexo, pp. 376-377; CNA, *Estadísticas básicas del Sector Agropecuario* 1992, p. 109. 1993; 1. Ciclo 1992/93, (Datos preliminares, se reporta una superficie cosechada de 190 mil ha); SARH, Sistema ejecutivo de datos básicos, marzo de 1993. 2. Ciclo 1993/94, Proyección propia.

Por último, cabe mencionar que el consumo de naranja del mexicano promedio muestra un aspecto muy importante, pues a pesar de la reducción de los ingresos de la población en 60%, en el periodo de 1976-1992 mantiene un consumo anual estable de 26 kg per cápita. Incluso, a pesar de las variaciones de los precios promedio anuales, el consumo ha permanecido constante (gráfica 2). La elasticidad de la demanda se estima en 0.33; en otras palabras, las variaciones en los precios no provocan un cambio importante en el consumo.

Gráfica 2.
México Relación entre precio medio rural y consumo de
naranja, 1970-1993 (precios deflactados, con base 1978)



Fuente: Cálculo propio con base en: INEGI 1985, p. 389. CNA 1993, p. 78, 109.

Cuadro 5.
México: Área de producción de naranja,
1979/1980 - 1990/1991 (ha)

Años	Área en producción	Área plantada	Área total	Área plantada en %
1985/1986	70 040	76 000	146 040	52.1
1986/1987	83 000	71 000	154 000	46.1
1987/1988	96 000	83 000	179 000	46.4
1988/1989	112 000	83 000	195 000	42.6
1989/1990	131 000	106 000	237 000	44.7
1990/1991	147 000	113 000	260 000	43.5

Fuente: BEHR, R. y K. BEDIGIAN, *Mexico's Citrus Industry*. Economic Research Department, University of Florida, July 31, 1991, p. 22.

Situación mundial

El principal productor de naranja en el mundo es Brasil, que aporta 25.9% del total. Los Estados Unidos le siguen en importancia, con 13.4%; China, con 11%; España, con 5.4%, y en el quinto lugar se halla México, que produce 4.6% del total mundial.⁴

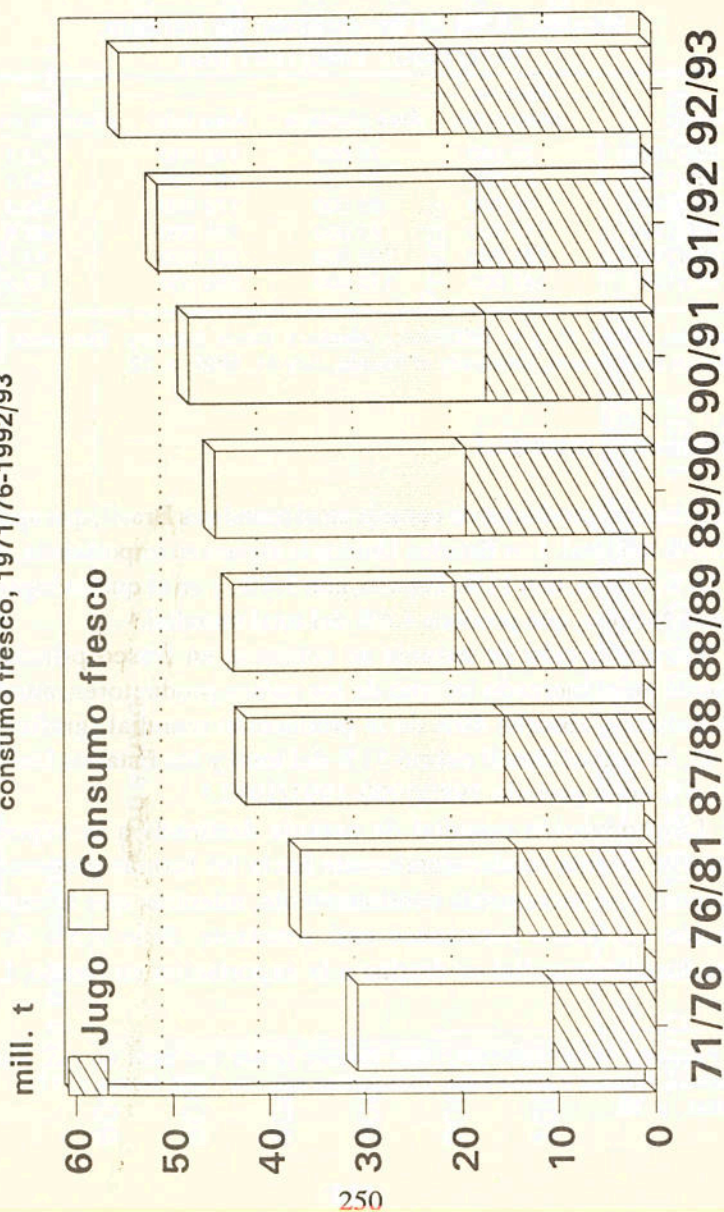
La producción de naranja se consume en fresco principalmente en el mercado interno de los países productores, aunque la industria absorbe 40% de la producción mundial (gráficas 3 y 4), de la cual Brasil cubrió 51% del total y los Estados Unidos 31.5% en el periodo 1989/1990-1991/1992.⁵

La producción mundial de naranja destinada a la exportación se orienta fundamentalmente hacia las formas procesadas (jugos) y se incrementa continuamente, mientras que la exportación en fresco permanece casi constante. Sólo 9.3% de la producción mundial se destina a la exportación en fresco. Los

⁴ Promedio 1989/1990-1991/1992. Cálculo propio con base en FAO, *Frutos cítricos. Frescos y elaborados. Estadísticas anuales 1993*, Roma, p. 17.

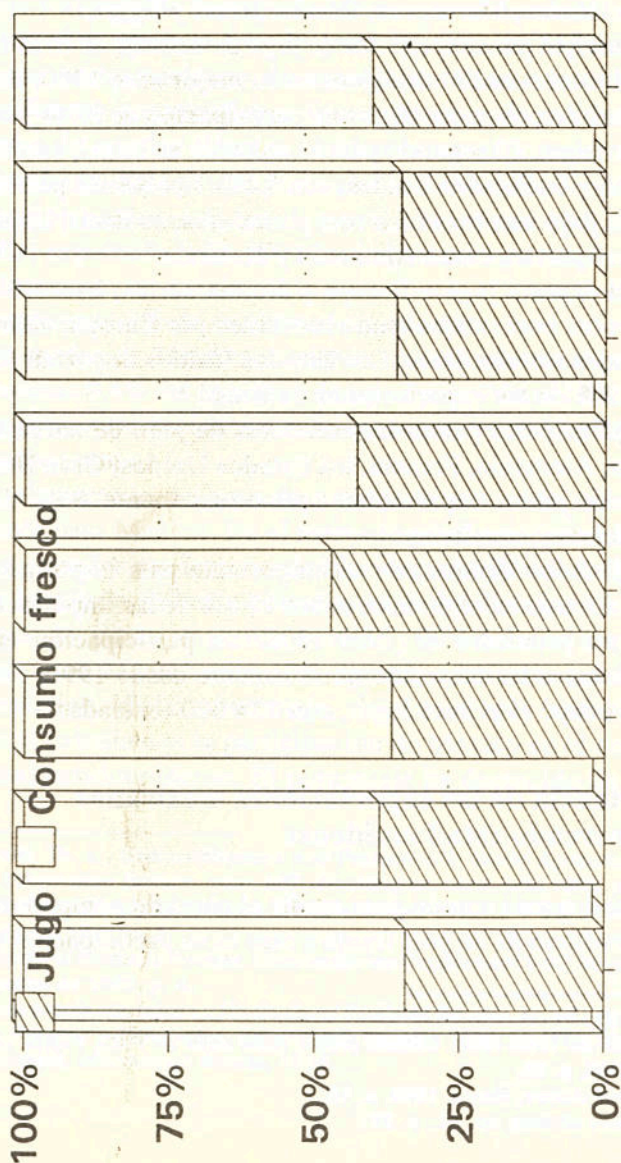
⁵ *Ibid.*, p. 33.

Gráfica 3.
Producción mundial de naranja y utilización para jugo y
consumo fresco, 1971/76-1992/93



Fuente: FAO, Frutos cítricos, Estadísticas anuales, varios, cuadros 2 y 3.

Gráfica 4.
Producción mundial de naranja y utilización para jugo y consumo fresco, 1971/76-1992/93
por ciento



71/76 76/81 81/86 86/91 91/92 92/93

Fuente: FAO, Frutos cítricos, Estadísticas anuales, varios, cuadros 2 y 3.

principales países exportadores de fruta fresca son España, los Estados Unidos, Marruecos, Grecia, Israel y Egipto.⁶

El principal país exportador de jugo de naranja es Brasil, con 76% del total mundial. México, en su mejor año, 1990, llegó a 6.3%, pero en promedio tiene una participación de 3.7% y ocupa el cuarto lugar. El segundo país exportador es Israel, con 6.1%, y le siguen los Estados Unidos, con 5.6%. Los demás países que exportan jugo son más bien reexportadores, es decir, importan y luego exportan, como Alemania y Holanda.⁷

Brasil exporta jugo a Europa y Norteamérica; hace 10 años los mayores porcentajes eran absorbidos por Europa, ahora los porcentajes son similares. Los Estados Unidos importan 43% y Canadá 8% de las exportaciones de Brasil.⁸

Los principales países importadores de jugo de naranja son Holanda, Alemania, Francia, los Estados Unidos, Gran Bretaña y Canadá; juntos representan aproximadamente 88% de las importaciones mundiales.

Los Estados Unidos son un importante país importador de jugo de naranja en el mundo; cubre 15.8% de las importaciones totales en promedio de 1989-1992. Su participación en las importaciones ha decrecido notablemente desde 1990, cuando todavía ocupó el primer lugar, con 324 000 toneladas.⁹

Importancia de las exportaciones mexicanas en el mercado estadounidense

El indicador más común para medir el nivel de competitividad de un producto de un país frente a otro es su participación en un

⁶ *Ibid.*, p. 22.

⁷ Promedio de 1990-1992. Cálculo propio con base en FAO, *Frutos cítricos*, op. cit., 1993, p. 38.

⁸ FAO, *Citrus Juices*, Roma, 1989, p. 16.

⁹ FAO, *Frutos cítricos*, op. cit., p. 26.

mercado definido,¹⁰ en nuestro caso el porcentaje que ocupan la naranja y el jugo de naranja de México en el mercado estadounidense. Así tenemos que la participación de México en el mercado norteamericano de naranja en fresco es totalmente insignificante por cuestiones fitosanitarias y de calidad, y por el hecho de que los Estados Unidos es un exportador neto de este producto. Este país exporta año con año entre 7 y 8% de su producción nacional, lo que le permite mantener 16% del total mundial exportado.¹¹ En 1991 las importaciones estadounidenses alcanzaron un máximo histórico de 68 122 ton,¹² cantidad que representó 1% de su consumo nacional.

Los envíos de México cubrieron en este mismo año 26 051 ton., apenas 0.4% del consumo de aquel país.¹³ Para 1992 y 1993 se registran exportaciones mucho menores, de 2 560 y 264 ton¹⁴ respectivamente.

En el mercado de jugo de naranja la situación no es muy diferente para México. En el mercado estadounidense, México compete con los productores de Florida y con Brasil. La presencia de brasileña en las importaciones de los Estados Unidos es muy grande, pues comprende entre 85 y 90% del total importado y dejan para México sólo 10% aproximadamente (gráfica 5). Sin embargo, dicho porcentaje, de por sí muy reducido, se diluye si calculamos la participación de México en el consumo nacional estadounidense. El porcentaje ha decrecido de 5% en

¹⁰ Vollrath, Th. L., *Competitiveness and Protection in World Agriculture. Agriculture Information Bulletin*, núm. 567, Washington, USDA, julio 1989, p. 2.

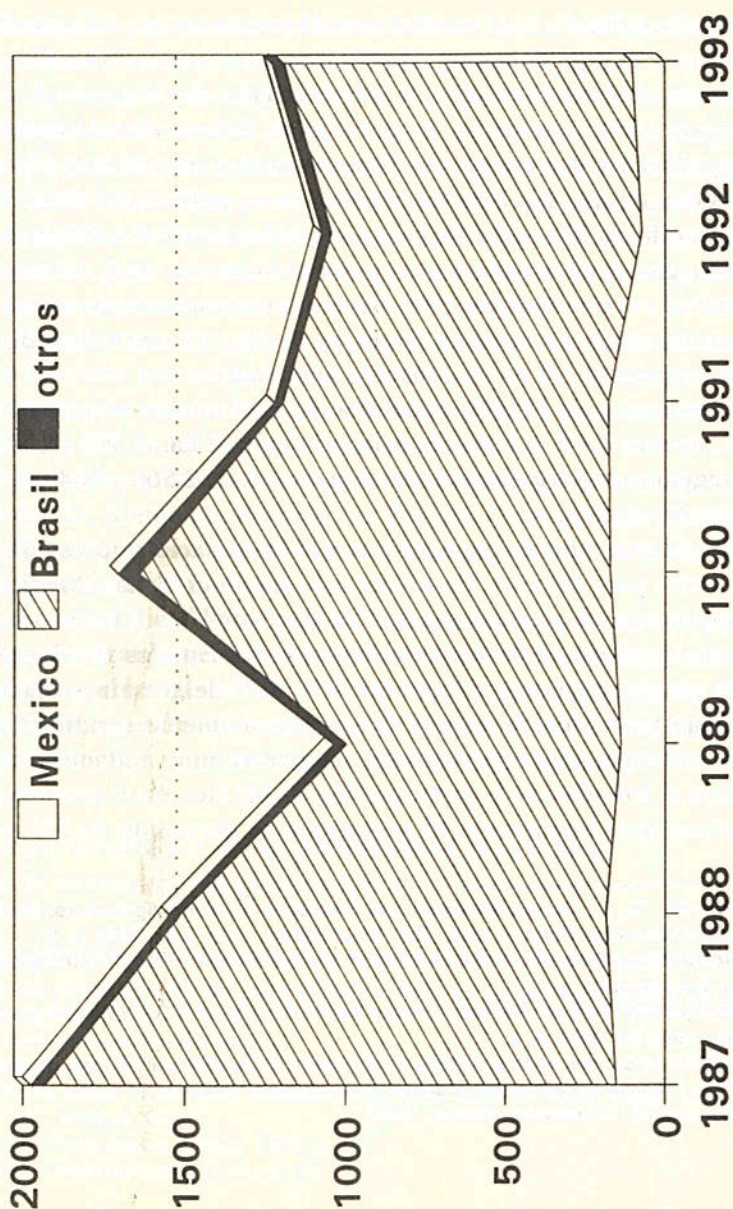
¹¹ *Horticultural Products Review*, Circular Series FHORT 7-93, Washington, USDA, julio de 1993, p. 1.

¹² *Horticultural Products Review*, Circular Series Supplement 1-92, Washington, USDA, marzo de 1992, p. 4.

¹³ Cálculo propio con base en *Horticultural Products Review*, op. cit., FAO, *Frutos cítricos. Frescos y elaborados. Estadísticas anuales 1993*, pp. 17 y 22.

¹⁴ Bancomext, información directa, 1994.

Gráfica 5.
EUA: Importación de jugo de naranja concentrado
por origen, 1987-1993



Fuente: Horticultural Products Review, Supplement 1-92, p. 12.
2-92, p. 28. World Horticultural Trade, 2-94, p. 40.

1990 a 1.5% en 1992.¹⁵ La participación de Brasil en el mercado norteamericano también se ha reducido de 40% en 1990 a 22% en 1993; sin embargo, aquel país mantiene todavía niveles elevados. Las importaciones estadounidenses de jugo de naranja decrecen en la medida en que las plantaciones de Florida se recuperan de la helada de 1989/1990.

El reto de México dentro del TLC consiste, entonces, en recuperar la posición perdida dentro del mercado norteamericano y desplazar a Brasil. Dicha posibilidad depende en gran medida de la productividad y de los costos de producción de la naranja que constituye la materia prima para el jugo y representa aproximadamente 70% de su costo.¹⁶ Puesto que los costos de producción en las jugueras de los tres países son similares, la competitividad se decide en el campo de la producción de la naranja.

Las tres regiones competidoras

Considerando que la competencia de México es con los Estados Unidos y Brasil, se aborda el análisis de los aspectos arriba mencionados, especialmente en el ámbito regional, cubriendo las principales regiones productoras de los Estados Unidos, Brasil y México.

Florida (EUA)

A esta región le corresponde el 71% de la producción de naranja de los Estados Unidos,¹⁷ la cual se destina en el 95% a la industria de jugos.¹⁸

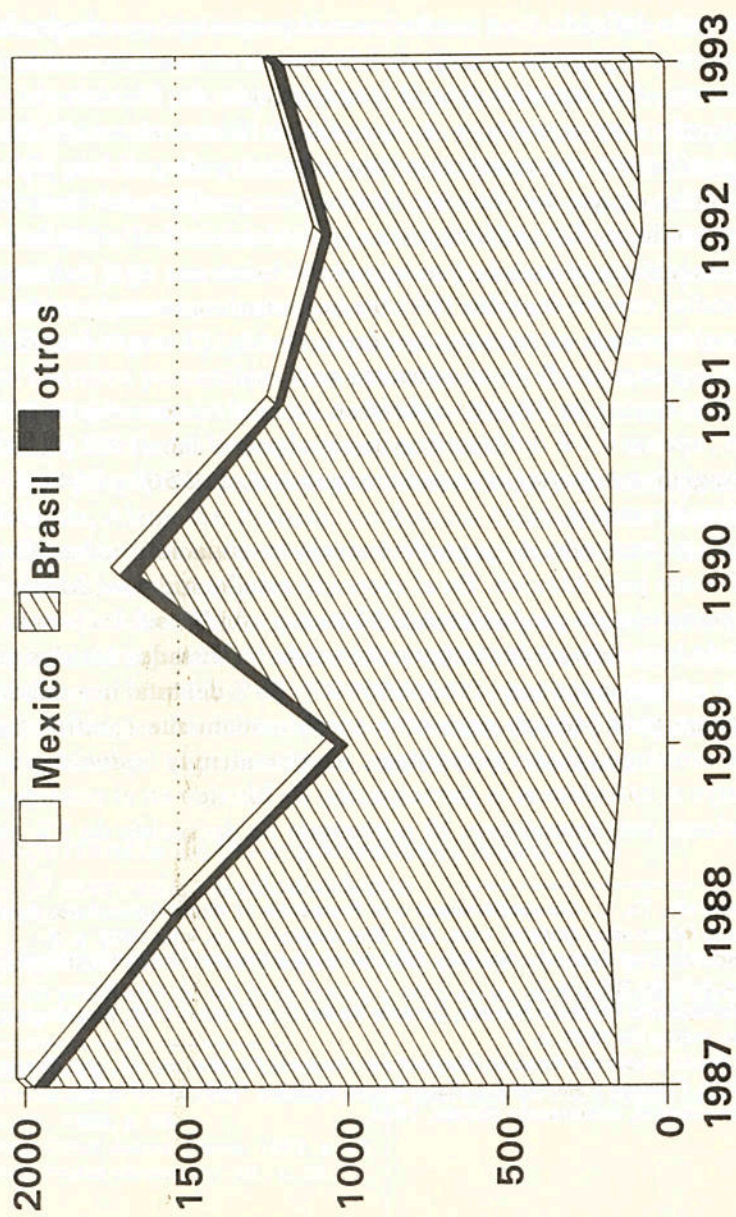
¹⁵ Cálculo propio con base en Bancomext, información directa, y *World Horticultural Trade & U.S. Export Opportunities*, Circular Series FHORT 2-94, Washington, USDA febrero de 1994, pp. 30-31.

¹⁶ Sin incluir el costo del arancel.

¹⁷ *Citrus Summary*, op. cit., p. 6.

¹⁸ T. Spreen et al., *Analysis of the impact of the North American Free Trade Agreement in the U.S. Citrus Industry*. International Working Paper Series IW 92-3, Gainesville, Florida, University of Florida, mayo de 1992, p. 41.

Gráfica 5.
EUA: Importación de jugo de naranja concentrado
por origen, 1987-1993



Fuente: Horticultural Products Review, Supplement 1-92, p. 12.
2-92, p. 28. World Horticultural Trade, 2-94, p. 40.

1990 a 1.5% en 1992.¹⁵ La participación de Brasil en el mercado norteamericano también se ha reducido de 40% en 1990 a 22% en 1993; sin embargo, aquel país mantiene todavía niveles elevados. Las importaciones estadounidenses de jugo de naranja decrecen en la medida en que las plantaciones de Florida se recuperan de la helada de 1989/1990.

El reto de México dentro del TLC consiste, entonces, en recuperar la posición perdida dentro del mercado norteamericano y desplazar a Brasil. Dicha posibilidad depende en gran medida de la productividad y de los costos de producción de la naranja que constituye la materia prima para el jugo y representa aproximadamente 70% de su costo.¹⁶ Puesto que los costos de producción en las jugueras de los tres países son similares, la competitividad se decide en el campo de la producción de la naranja.

Las tres regiones competidoras

Considerando que la competencia de México es con los Estados Unidos y Brasil, se aborda el análisis de los aspectos arriba mencionados, especialmente en el ámbito regional, cubriendo las principales regiones productoras de los Estados Unidos, Brasil y México.

Florida (EUA)

A esta región le corresponde el 71% de la producción de naranja de los Estados Unidos,¹⁷ la cual se destina en el 95% a la industria de jugos.¹⁸

¹⁵ Cálculo propio con base en Bancomext, información directa, y *World Horticultural Trade & U.S. Export Opportunities*, Circular Series FHORT 2-94, Washington, USDA febrero de 1994, pp. 30-31.

¹⁶ Sin incluir el costo del arancel.

¹⁷ *Citrus Summary*, op. cit., p. 6.

¹⁸ T. Spreen et al., *Analysis of the impact of the North American Free Trade Agreement in the U.S. Citrus Industry*. International Working Paper Series IW 92-3, Gainesville, Florida, University of Florida, mayo de 1992, p. 41.

São Paulo (Brasil)	Produce el 95% de la producción de jugo de Brasil. El 97% de dicha producción se destina a la exportación. ¹⁹
Veracruz (México)	La región produce el 63% de la producción del país. ²⁰

La Florida

La principal zona productora de naranja de los Estados Unidos (71 %) se ubica en Florida, cuya superficie actual asciende a 197 977 hectáreas.²¹ Las principales zonas de producción se localizan en las regiones centro, costa este (Indian River District) y sur. Las zonas se distinguen por sus niveles de organización. En la región centro predominan pequeñas plantaciones (entre 4 y 8 ha) y medianas (más de 200 ha), organizadas en cooperativas o manejadas por empresas especializadas (*caretaking/management firms*).

Las plantaciones en la costa este y la región sur tienen un tamaño de medjo a grande (más de 400 ha) y pertenecen en su mayoría a empresas transnacionales y grupos familiares o son manejadas por empresas especializadas. Todas las formas existentes permiten un gran nivel de integración, desde la producción hasta la distribución al consumidor.

La tecnología utilizada (control de malezas, fertilización, control de plagas y enfermedades, etcétera) es de punta y su aplicación es generalizada en las tres regiones mencionadas. Destacan en este aspecto el uso de patrones resistentes al virus de la "tristeza", de alto rendimiento en la producción de jugo, nivelación de tierras antes de plantar, riego por goteo, sistemas

¹⁹ R. Muraro, *Analysis of Comparative Cost of Production for Selected Orange Producing Countries*, FAO, Intergovernmental Group on Citrus Fruit, Portugal, octubre de 1993, p. 3.

²⁰ Véase cuadro 3.

²¹ *Citrus Summary 1992-93*, Orlando, Florida, Florida Agricultural Statistics Service, enero de 1994, p. 6.

de plantación de 8 x 4 y podas²² que permiten la aplicación de agroquímicos y el empleo de maquinaria en todas las labores, a excepción de la cosecha, que sigue siendo manual.²³

Otra de las tendencias importantes que caracteriza la producción de Florida es la reubicación de la producción hacia la zona sur, que resiente menos las heladas (cuadro 6). En la actualidad, la zona centro ha reducido su participación en la superficie de naranjales de casi 70 a 42%, mientras la zona sur registra un crecimiento de 13% en 1980 a 35.6% en 1992. También dentro de la zona centro se observa una migración de las plantaciones hacia condados que colindan con la zona sur. Así, los sureños condados de Polk, Highlands y Hardee aumentaron su superficie en sólo cuatro años, de 174 848 acres en 1988 a 206 746 en 1992/1993 y ocupan 81% del total de la zona centro.

Brasil

La región productora más importante del mundo se localiza en São Paulo, Brasil, que reúne aproximadamente 850 000 ha. Las plantaciones de cítricos en dicha región varían de pocas hectáreas a unidades que abarcan miles de hectáreas. Aproximadamente 25% de las huertas tiene un tamaño menor a 50 ha, 65% varía entre 75 y 350 y el 10% restante ocupa una superficie mayor a 500 hectáreas. Las grandes plantaciones están integradas también a la industria del jugo, al transporte y la comercialización mundial. En las nuevas plantaciones la producción se caracteriza por un alto nivel de mecanización y uso de insumos, sobre todo a partir de 1985, lo que ha redundado en mayor productividad y menores costos de cultivo. En comparación con

²² Tipo seto, por fuera del árbol, en lo vertical para permitir el paso de los tractores y en lo horizontal para facilitar el corte.

²³ Información tomada de R. Muraro, *Analysis of Comparative Costs of Production for Selected Orange Producing Countries*; Portugal Intergovernmental Group on Citrus Fruit, FAO, octubre de 1993, p. 2.

Cuadro 6.
Florida: evolución de la superficie de naranja
por regiones, 1980 - 1982 (en acres y %)

	1980	1984	1988	1992
Costa este	103 079	100 436	103 821	136 787
Superficie %	17.9	26.0	27.4	22.5
Sur	76 586	75 323	93 631	216 554
Superficie %	13.3	19.5	24.7	35.6
Centro	395 119	210 859	181 971	255 295
Superficie %	68.8	54.5	47.9	41.9
Total	574 784	386 618	379 423	608 636

Fuente: 1980-1988, Muraro, R.P. y A. Ambrosio Amaro, *An Overview of Florida and Sao Paulo (Brazil) Processed Orange Industries with Comparative Costs and Returns*. Economic Information Report 274, University of Florida, Gainesville, Florida 1990, p. 5 1992, Cálculo propio con base en *Citrus Summary 1992-93*, *op. cit.*, p. 27.

Florida, donde 90% de la superficie es irrigada, en São Paulo sólo se riega 10 por ciento.²⁴

México

En México, con 285 000 ha de plantaciones de naranja, existe gran diversidad de niveles tecnológicos según la región, la fuente de humedad y el tipo de productores. La tecnología comúnmente utilizada en las principales regiones, como Veracruz, es tipificada como de nivel bajo-medio y comprende a la gran mayoría de los productores (90%), de lo que resulta que sólo 10% utiliza un poco de tecnología moderna (cuadro 9, columna 1). Ello se explica porque la producción se ubica en gran parte en lomeríos (Veracruz, San Luis Potosí, Hidalgo,

²⁴ *Ibid.*, p. 3.

Puebla), las unidades de producción son muy pequeñas, con superficies promedio por productor, en Alamo, Veracruz, de 3.6 ha, y en Tamazunchale, San Luis Potosí, de 1.17 ha; finalmente, las malas condiciones socioeconómicas de los citricultores, la falta de apoyos estatales y el nivel organizativo existente no les permiten la introducción de nuevas tecnologías. Comúnmente, aunque existen excepciones, los productores de naranja no están integrados a la comercialización ni a la industria y las exportaciones de jugo congelado y concentrado incluyen fases de intermediación y de acondicionamiento ubicadas en los Estados Unidos, de donde pasan a los mercados finales.

La productividad

Al comparar la productividad entre las regiones seleccionadas, como se observa en el cuadro 7, tenemos que la de Florida, Estados Unidos, es casi el doble de la de São Paulo, Brasil, y cuatro veces mayor que la del principal estado productor de México.

La tendencia de la productividad en Florida en el último decenio es ascendente, e igualmente la de Brasil, aunque en grado mínimo, mientras que la de México es ligeramente descendente (cuadro 8 y gráfica 6).

Cuadro 7.
Productividad de naranja por país
y regiones seleccionadas

<i>Región</i>	<i>t/ha</i>
California (EUA), 1991/1992 (1)	35.0
Florida (EUA), 1992/1993 (1)	42.4
Sao Paulo (Brasil), 1991/1992 (2)	23.0
Veracruz (México), 1993/1994(3)	9.7
San Luis Potosí (México), 1992/1993 (4)	7.3

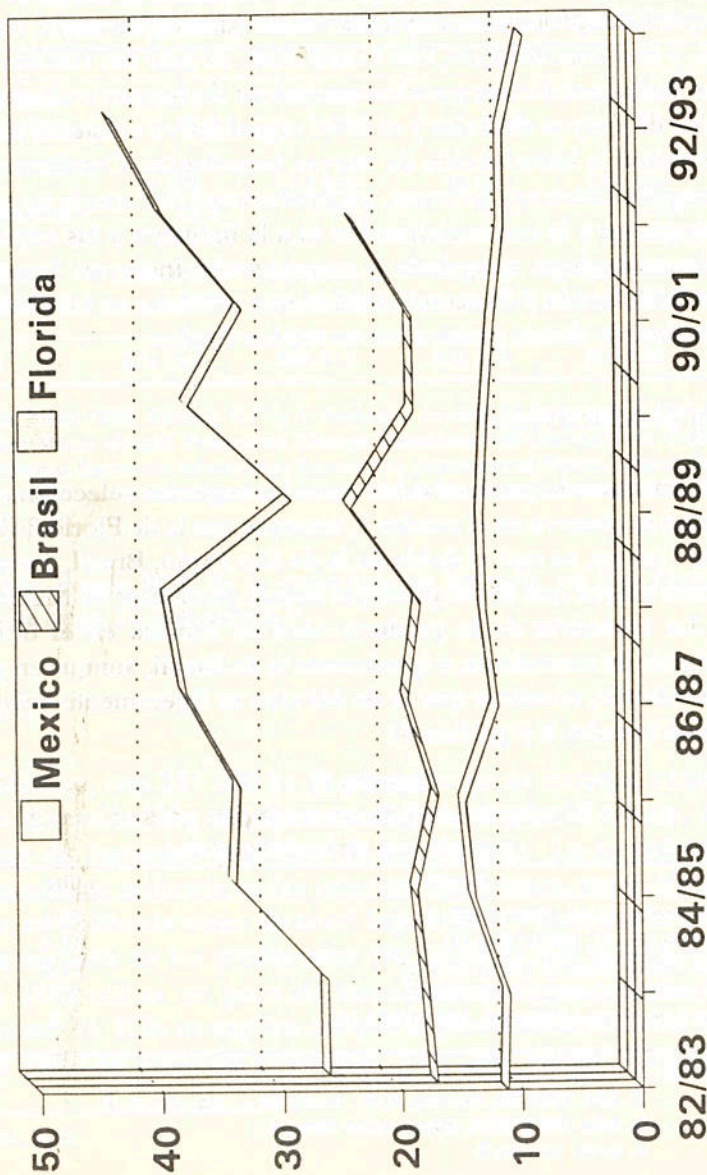
Fuente: 1. *Citrus Summary, op. cit.*, p. 6.

2. Año 1991/92, Muraro, R.P., *Analysis ...*, *op. cit.*, p. 7.

3. Año 1993/1994, información directa.

4. SARH. cuadro 5.

Gráfica 6
Tendencias en la productividad de naranja en México,
Brasil y Florida, 1982/83-1993/94



Fuente: Cuadro 8.

Cabe resaltar que Florida posee 80% de nuevas plantaciones que aún no se encuentran en plena producción, por lo que no es raro que en la temporada 1992/1993 los rendimientos promedio hayan alcanzado las 42.4 ton/ha,²⁵ y se espera que muchos huertos pronto tendrán un promedio de 100 ton/ha.²⁶

Por el contrario, en Veracruz tenemos un proceso reciente de desmodernización tecnológica, pues cada vez son menos los productores que fertilizan la tierra. Por ejemplo, hace un año, en el principal estado productor, 40% del total aplicaba fertilizantes, ahora lo hacen sólo 20% aproximadamente.²⁷

Por otro lado, es necesario considerar que tanto Brasil como los Estados Unidos tienen grandes perspectivas de incrementar su productividad, en parte por las condiciones naturales que poseen y en parte por la tecnología disponible,²⁸ mientras que en México se dificulta incrementar la productividad.

Costos de producción

Los costos de producción de naranja de los Estados Unidos, Brasil y México se presentan en el cuadro 9.

La principal región productora del mundo, que es São Paulo, Brasil, posee los menores costos directos de producción, ya que sólo representan 48.7% de los costos de Florida y 52.3% de los de Veracruz. Entre Florida y Veracruz casi no existen diferencias en este renglón.

En México, en general, los costos de producción varían poco entre las regiones productoras de naranja. Las variaciones se

²⁵ *Citrus Summary, op. cit.*, p. 6.

²⁶ Información directa.

²⁷ Información directa.

²⁸ Grandes extensiones con suelos planos y semiplano mecanizables y altos niveles de mecanización.

Cuadro 8.
Tendencias en la productividad de los
Estados Unidos, Brasil y México

Años	Florida, EUA ton/ha	Sao Paulo, Brasil ton/ha	México ton/ha
1982-1983	24.8	16.4	11.2
1983-1984	24.9	17.1	11.0
1984-1985	32.6	18.0	13.8
1985-1986	32.2	16.2	14.6
1986-1987	36.6	18.7	11.8
1987-1988	38.0	17.6	12.8
1988-1989	27.8	23.4	13.6
1989-1990	36.3	18.1	12.6
1990-1991	31.8	18.2	2.0
1991-1992	38.2	23.0	11.1
1992-1993 ¹	42.4	---	11.1
1993-1994 ²	---	---	9.3

Fuente: Muraro, R.P., Análisis ..., *op. cit.*, p. 7. Salinas de Gortari, C., V. Informe de Gob. 1993, Anexo, p. 377. (1) Citrus Summary, *op. cit.*, p. 6. (2) Proyección propia.

Cuadro 9.
Costos de cultivo de naranja* en Brasil, los
Estados Unidos y México, 1991/1992

	dls./ha	dls./ton
Sao Paulo, Brasil ¹	551.8	24.0
Florida, EUA ¹	1 883.5	49.3
Veracruz, México ²	806.4	57.6
San Luis Potosí, México ²	583.7	56.4
Veracruz, México ³	511.3	45.5

* No incluye amortización ni costos financieros.¹ R.P. Muraro, Analysis..., *op. cit.*, p. 8.² 1990-1991, R. García Chávez, y M.A. Gómez Cruz, *op. cit.*, p. 24.³ Información directa.

Cuadro 10.
Veracruz: costos de producción de naranja,
variedad valencia, según el nivel tecnológico, 1993/1994

Concepto	Niveles de desarrollo tecnológico			
	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto
Labores de cultivo				
Deshierbe	225.00	450.00	450.00	280.00
Podas	---	---	195.00	260.00
Cajeteo	130.00	260.00	260.00	360.00
Protec. tronco	65.00	195.00	220.00	275.00
Control fitosanitario	---	---		
Insect./fungicidas			374.00	490.50
Fert. foliares			80.00	105.00
Aplicación			150.00	210.00
Fertilización suelo	---	---		
Fertilizante			420.00	840.00
Apliación			140.00	210.00
Gastos diversos	40.00	90.00	250.00	300.00
Subtotal N\$/ha	460.00	995.00	2 539.00	3 330.50
Rendimiento medio ton/ha	5	8	15	25
Costos cosecha	175.00	280.00	525.00	875.00
Costos total N\$/ha	635.00	1 275.00	3 064.00	4 205.50
Costo N\$/ton	127.00	159.00	201.00	168.22
Costo dls./ton	40.97	51.29	64.84	54.26

Fuente: Información directa de aproximadamente 1 000 productores.

dan en el seno de cada una de las regiones de temporal, según el nivel tecnológico con que se trabaja el huerto (cuadro 10).

Observamos un aspecto interesante al comparar los niveles tecnológicos y costos por tonelada, ya que el mayor rendimiento implica mayor costo por unidad producida (cuadro 10). Teóricamente debería ser al revés. A la misma conclusión se llegó en un estudio realizado en San Luis Potosí y Veracruz en 1991.²⁹

²⁹ R. García Chávez y M.A. Gómez Cruz, *Perspectivas...*, op. cit. p. 34.

La explicación consiste, por un lado, en el alto costo de los insumos, es decir, los productores trasladan los beneficios de la mayor producción a las casas distribuidoras o fabricantes de productos químicos y de maquinaria. Por el contrario, la tecnología empleada les permite más años de vida a sus huertas y poder mantener la naranja en el árbol mayor tiempo, en espera de mejores precios. Así, las huertas más tecnificadas pueden vender la fruta a final de temporada y a precios por arriba del promedio.

Nivel tecnológico y agentes productivos

De acuerdo con el trabajo de campo realizado, se pueden establecer cuatro niveles de desarrollo tecnológico de las plantaciones de naranja en México: *a*) muy bajo, *b*) bajo, *c*) medio y *d*) alto. En el cuadro 10 se muestran las labores que se realizan en un huerto según el nivel tecnológico adoptado y su correspondiente costo.

Según la información de campo, 90% de la producción de naranja en los estados de Veracruz y San Luis Potosí (con excepción de la zona de Río Verde) se da en condiciones de desarrollo tecnológico bajo y medio; solamente los grandes productores cuentan con maquinaria y equipo apropiados para realizar un buen manejo de su huerto.

En México existen 35 000 citricultores, cuyos predios de producción tienen superficies entre 1 y 12 ha; 80% pertenece al sector ejidal y 20% a los pequeños propietarios. Para Veracruz, la proporción de este tipo de productores es 60 y 40%, respectivamente.³⁰

Cabe resaltar que, 8 000 productores se ubican en Álamo, Veracruz, que es la principal zona productora de naranja en nuestro país, con 36 000 ha en producción para el año de 1990,

³⁰ P. G. de Balogh, y L. Izquierdo Faubel, "Estudio de mercado de demanda y oferta de concentrados mexicanos de naranja y pomelo" octubre de 1990, mimeografiado.

de las cuales 87.5% son tierras ejidales con un promedio de 3.6 ha por ejidatario.³¹ Los pequeños productores ubicados en el régimen de propiedad privada poseen una superficie muy variable, entre 4.5 y 50 hectáreas.

En la temporada 1990-1991, en San Luis Potosí, en la región de la Huasteca, el Banrural, sucursal Tamazunchale, financió para la producción de cítricos a 10 293 productores, en un total de 12 000 ha con un promedio per cápita de 1.17 ha; la gran mayoría de estos productores son ejidatarios y pequeños propietarios simultáneamente; sólo existen 9 pequeños propietarios. Del total de productores sólo el 10% utilizó fertilizantes.³² El grueso de esta producción se ubica en terrenos de lomeríos y sólo el 10% en suelos planos de vega de río.

En contraste, en Brasil sólo existen 20 empresas que controlan el grueso de la producción, comercialización, industrialización y exportación del jugo concentrado (cuadro 11). Una sola empresa controla una producción igual a la que se obtiene en nuestra principal zona productora, en la que participan 8 000 productores desorganizados. La exportación de jugo concentrado de nuestro país fue en 1993 de 24 millones de dólares, monto que equivale apenas a lo exportado por una pequeña empresa brasileña y a sólo 8% de lo que exporta la empresa número uno en dicho país.

La competitividad

Por la gran producción de naranja que existe en Florida, Estados Unidos, las tendencias de los cambios tecnológicos introducidos y la reubicación de la producción hacia el sur, en las zonas menos susceptibles a las heladas, este país en pocos años dejará de ser un importador importante de jugo de naranja, tanto de jugo concentrado como de natural, y se convertirá en un país no

³¹ SARH, Distrito de Desarrollo Rural de Tuxpan, Ver., Subjefatura de Programación, 1991.

³² Banrural, sucursal Tamazunchale, San Luis Potosí, marzo de 1991.

Cuadro 11.
Brasil: principales empresas productoras
de jugo concentrado de naranja

<i>Empresa</i>	<i>Producción (1000 t)</i>	<i>Ingresos (millones de dólares)</i>
Sucocítrico Cutrala	180	296
Citosuc Paulista	182	287
Frutesp	64	113
Cargill	42	75
Mantecitrus	37	61
Frutropic	29	50
Citropectina	18	29
Branco Peres	12	19
Resto (12 empresas)	59	95
Total	623	1 025

Fuente: Abrasuco, citado en: Bancomext, Jugo de naranja concentrado, 1989, Anejo 8/35, p. 31.

sólo autosuficiente sino también exportador. Su principal mercado externo, según los modelos matemáticos de los investigadores de Florida, serán Canadá y Japón.³³

Los problemas de la producción de Florida se relacionarán más con la urbanización, escasez de agua y los altos costos financieros. El virus de la tristeza no importará puesto que el grueso de la producción ya no se sustenta en el patrón de naranja agria.

Según informaciones recientes, las grandes empresas de Florida (Tropicana, Cargill, familias regionales) están obteniendo en las nuevas plantaciones hasta 75 ton/ha, con el sistema de 8 x 4 m de densidad de árboles y con posibilidades de incrementar la producción por árbol, a partir de nuevos sistemas de riego y de tecnología a base de insecticidas, herbicidas y fertilizantes, producto de la investigación de 16 campos experimentales y de una gran planta de investigadores. Como ejemplo, el campo experimental de cítricos en Lake Alfred, que es uno de ellos,

³³ Dichos estudios han sido elaborados por Thomas Spreen de Food and Resource Economics Department de la Universidad de Florida.

tiene 130 investigadores, mientras que en todo nuestro país en ese nivel existen sólo tres investigadores, es decir, 2.3% para una superficie similar.

Sin embargo, la competencia de México no sólo se presenta con Florida, sino con Brasil, que mantiene costos muy por debajo de los de México, como ya se demostró. La ventaja de Brasil, además de los costos reducidos del cultivo, es su experiencia en la comercialización, la captación del mercado y los grandes volúmenes manejados.

La ventaja de México para exportar a los Estados Unidos puede ser el costo del transporte en comparación con los costos de Brasil, y eso, suponiendo que no existiesen diferencias en los costos de extracción del jugo. Pero la ventaja que representa para México su cercanía a los Estados Unidos se contrarresta por los problemas para incrementar la productividad, dado el tipo de productores prevaleciente y los suelos de pendiente, donde se ubica la mayor parte de la producción. Por otro lado, es poco importante la participación de México en la producción y el mercado mundial.

En un nivel específico existen ventajas que pueden explotarse, pero no generalizarse para todo el país; por ejemplo, producir cítricos en estados fronterizos en zonas libres de la mosca de la fruta, con menores costos de transporte, gran productividad y calidad de fruta fresca similar a la de los Estados Unidos.

Otra posibilidad es buscar, fomentar y desarrollar la exportación de jugo fresco de primera calidad, que recientemente ha incrementado su demanda y en cuyo mercado a Brasil se le dificultaría incursionar, dado el mayor volumen, los costos de transporte y la poca duración de anaquel.

Finalmente, los naranjeros con mayor productividad y ubicados en terrenos de vega de río en Veracruz y San Luis Potosí, y con grandes extensiones de tierra, también pueden ser competitivos si se integran a la agroindustria, como sucede con las grandes empresas en Brasil.

Negociación en el TLC

La naranja en fresco

Para la naranja en fresco las negociaciones del TLC acordaron, tanto para México como para los Estados Unidos, una desgravación inmediata a partir del 1º de enero de 1994 para el periodo del 1º de junio al 30 de noviembre. Para el periodo del 1º de diciembre al 31 de mayo, fechas de la zafra, ambos países se protegen todavía durante los próximos cuatro años. El comercio de naranja en fresco entre ambos países queda libre de arancel a partir del 1º de enero de 1998 (cuadro 12).

Actualmente México exporta pequeñas cantidades y sólo de aquellas zonas que son aceptadas en el TLC, libres de plagas y enfermedades (mosca de la fruta), como la zona de la costa de Hermosillo, Sonora. Así, las posibilidades para aprovechar las reducciones del arancel son reducidas.

El jugo de naranja

En relación con el jugo concentrado congelado, podrá entrar libre de aranceles sólo después de 15 años a partir del 1º de enero de 1994, es decir, cuando los Estados Unidos sean una potencia en producción de jugo y el país se haya transformado de importador en exportador neto.

Mientras tanto la exportación a los Estados Unidos tendrá una cuota de 40 millones de galones que pagará 50% del arancel de nación más favorecida equivalente a 17.7% *ad valorem* o 4.625 centavos de dólar por litro.³⁴ En todo lo estipulado en el TLC,

³⁴ Secofi, Texto del Tratado de Libre Comercio, Reglas de origen y desgravación arancelaria, capítulo xx: Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutos o de otras partes de plantas. 2001-2009, E.U., pp. 138-139.

Cuadro 12.
Sistema de desgravación para naranja
dentro del TLC

	México para EUA		EUA para México	
	Desgravación	Arancel	Desgravación	Arancel
1 dic. - 31 mayo	B	20% 2.2c/kg	B	8%
1 jun. - 30 nov.	A	20%	A	8%

Fuente: SECOFI, TLC, *Fracciones arancelarias y plazos de desgravación*. PORRUA, México 1994, pp. 72-73.

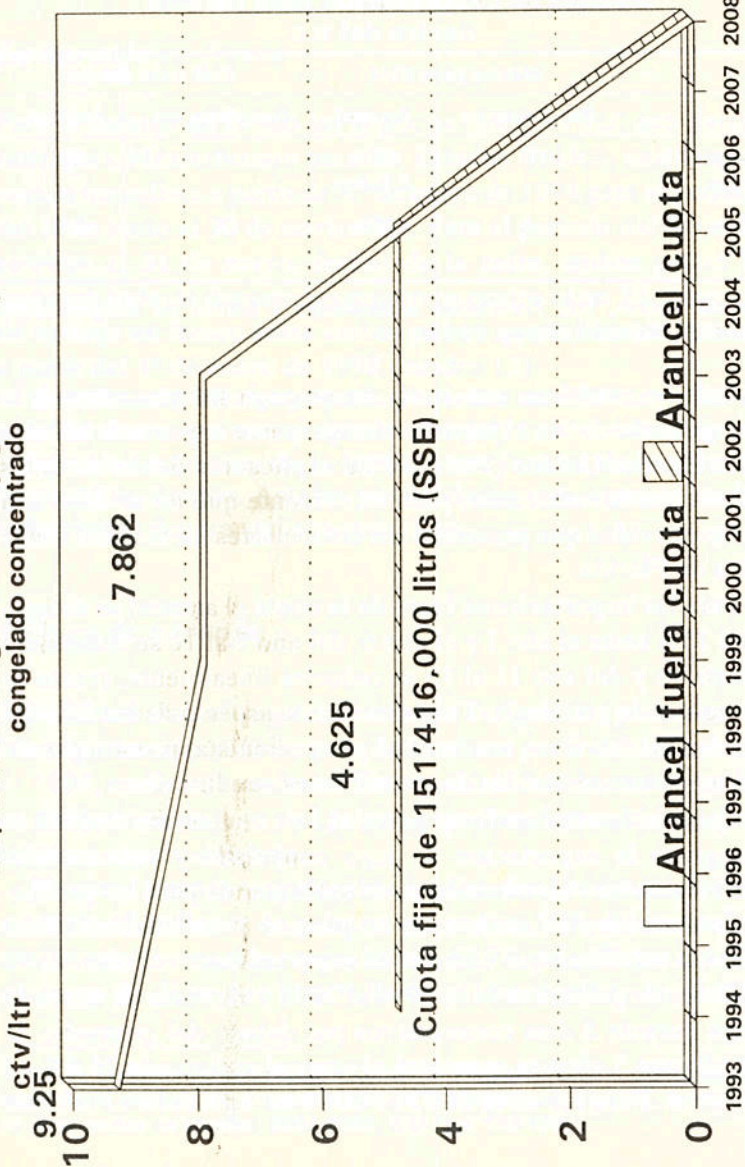
cuando se establece una cuota no se paga ningún arancel; la excepción se dio en el jugo de naranja que se exporta de México a los Estados Unidos ¿Por qué? La explicación deben darla los negociadores mexicanos, pues es evidente que no se debe a la competitividad que presentan los citricultores mexicanos frente a los de Florida.

Para las importaciones fuera de la cuota el arancel se desgravará 15% entre el año 1 y el año 6; del año 7 al 10 se mantendrá constante y del año 11 al 15 se reducirá linealmente, (como se aprecia en la gráfica 7). También en este aspecto de los Estados Unidos mantuvieron una actitud proteccionista, puesto que comúnmente en el TLC las desgravaciones son lineales.

Como si lo anterior fuera poco, el 3 de noviembre de 1993 se renegoció la exportación de jugo congelado y concentrado, estableciéndose un mecanismo de salvaguarda para los productores norteamericanos basado en precios y cantidades. Dicho acuerdo establece que cuando las exportaciones excedan de 70 millones de galones del año 1994 al 2002 y el precio de mercado caiga durante 5 días consecutivos por debajo del promedio de los últimos 5 años se regresará al arancel antiguo de 25.6% *ad valorem*. Para los años 2003 al 2007 se aplicará el mismo

Gráfica 7

Gráfica 7.
Esquema de desgravación de jugo de naranja
congelado concentrado



Fuente: SECOFI, TLC Reglas de Origen y Desgravación Arance-
laria, Cap. XX, 2001-2009.

mecanismo para la cantidad que exceda los 90 millones de galones.³⁵

Es decir, en la renegociación del 3 de noviembre de 1993 del TLC los productores de Florida aseguraron la recuperación de las nuevas inversiones realizadas en sus nuevas plantaciones.³⁶ Para ellos ésta no es una actitud proteccionista, puesto que están respondiendo a los intereses de los trabajadores y productores citrícolas norteamericanos. El problema está en que nuestros negociadores no respondieron a los intereses de los productores mexicanos.

Por último, otro aspecto que ha de resaltarse es que nuestro mercado se ha visto invadido de productos de origen estadounidense cuya materia prima principal es el jugo producido e importado de los Estados Unidos, con lo que se corre el riesgo de ser un mercado final para las industrias de Florida (gráfica 8). El mismo riesgo puede presentarse en el mercado de naranja de mesa. En los supermercados, en México, la naranja tiene todo el año un precio estándar similar al que se ofrece al público en los Estados Unidos. Ya se ha escuchado que las empresas estadounidenses están muy interesadas en el mercado de naranja en fresco de nuestro país.

Las perspectivas de la producción de naranja en la nueva coyuntura

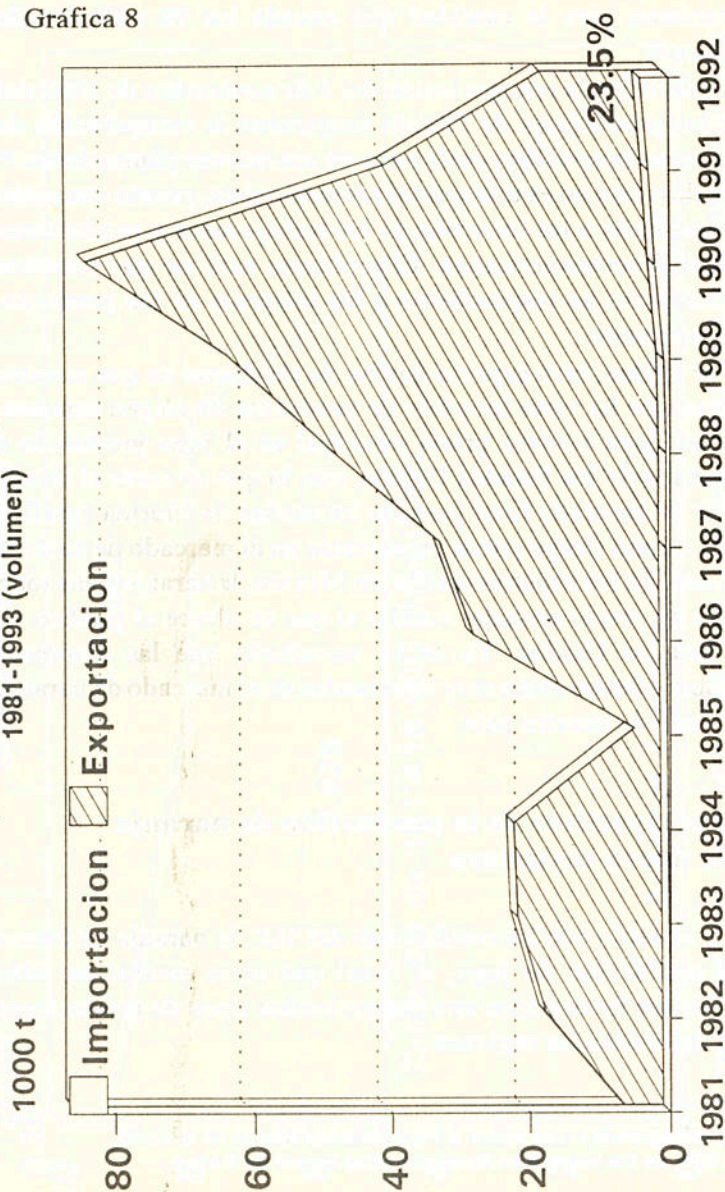
De acuerdo con las condiciones del TLC, la naranja en fresco y la producción de jugo, al igual que otros productos, sólo pueden ser favorecidos con determinados tipos de productores y en determinadas regiones.

³⁵ La salvaguarda no se aplica a importaciones dentro de la cuota.

³⁶ El 80% de los naranjales tiene una edad menor de 8 años.

Gráfica 8

Gráfica 8.
México: Exportación e importación de jugo de cítricos,
1981-1993 (volumen)



Fuente: CNA, Estadísticas básicas del sector agropecuario, 1991, 1993. SECOFI, USDA.

En general, las ventajas de los productores mexicanos respecto a los de Florida, Estados Unidos, dependen cada vez más de la aplicación del progreso tecnológico y cada vez menos de los fenómenos climatológicos, como las heladas. Y no debe perderse de vista que la competencia no sólo es con los Estados Unidos, sino también con Brasil.

Sin apoyos en investigación y financiamiento, y con el nivel organizativo actual, es difícil que nuestro país pueda en corto plazo remontar las tendencias en la productividad. Para Brasil, dadas las grandes extensiones que posee, los grandes volúmenes que maneja en el mercado internacional y los menores costos de producción, el aumento de la producción es algo secundario, aunque ha emprendido ya diversas programas que la incrementarán a mediano plazo.

En los Estados Unidos la productividad es creciente, merced a la utilización de nuevas tecnologías y al desplazamiento de su producción hacia el sur de Florida.

Por lo anterior, ya no es tan seguro que se sostenga el gran dinamismo de nuestras exportaciones de jugo presentado en la década pasada. En los últimos años ya se observaron problemas porque los productores de Florida cada vez están más preparados y nuestras exportaciones se han reducido desde 1991 (cuadro 13).

Por otro lado, nuestra industria de jugos presenta serios problemas para mantener el ritmo de crecimiento de las exportaciones, entre los que destacan los siguientes:

- a) Suministro de materia prima cubriendo sólo 4 meses, cuando en Florida se cubren 8 meses y en Brasil todo el año.
- b) Bajo nivel de integración, cuando en Brasil y Florida existen altos niveles.
- c) Existencia de una fuerte competencia con los precios que ofrece el mercado interno de fruta fresca, ocasionándole problemas de abastecimiento, pues recibe en gran parte sólo la producción de desecho.

Cuadro 13.
México: exportaciones de jugo concentrado
de naranja, 1980-1993

	<i>Volumen</i> (ton)	<i>Valor</i> (1000 US\$)	<i>Precio promedio</i> (US\$/t)
1980	5 981	5 522	923 26
1981	5 410	6 660	1 231 05
1982	16 674	20 650	1 238 46
1983	20 706	20 300	980 39
1984	21 238	31 784	1 496 56
1985	3 990	5 085	1 274 44
1986	27 070	17 866	659 99
1987	32 013	36 521	1 140 82
1988	48 274	71 909	1 489 60
1989	62 899	55 739	886 17
1990	83 130	82 170	988 45
1991	37 562	43 718	1 163 89
1992	17 106	11 112	649 60
1993 ¹	24 000	23 800	991 67

Fuente: Elaboración propia con base en 1980-1989, CNA, Estadísticas básicas del Sector Agropecuario; 1990 y '92, Cuadros 8.1 y 8.3; 1990-93, Bancomext, Inf. directa.

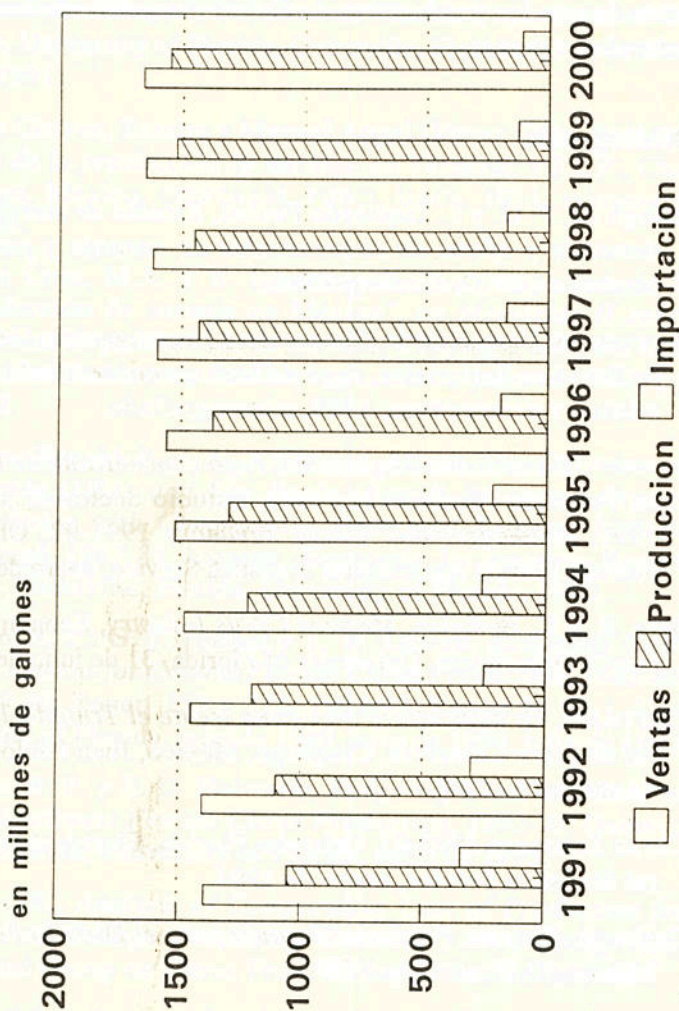
- d) Tecnología obsoleta de transporte de jugo y alto costo.
- e) Falta de financiamiento.

Todo ello ha conducido, también en los últimos años, al empleo de la capacidad instalada en 15% y al cierre de muchas plantas. En 1993, de 26 plantas existentes sólo operaron 6.

Finalmente, estudios recientes de la Universidad de Florida estiman que si bien la producción de jugo concentrado de Brasil seguirá incrementándose, la producción estadounidense la rebasará para el año 2000, cuyas necesidades de importación de los Estados Unidos (a precios constantes) serán cada vez menores por el incremento de su producción (gráfica 9).

Esto significa que para la próxima década nuestras posibilidades de exportación de jugo concentrado tienen cada vez menores posibilidades, por lo que es recomendable asegurar el

Gráfica 9.
Necesidades de importación estimadas de
jugo concentrado de naranja de EUA
en millones de galones



Fuente: University of Florida, citado en: BANCOMEXT, 1991, p. 20.

magnífico mercado interno que poseemos de naranja en fresco, antes de que los productores de California y Florida traten de controlarlo para sí.

Bibliografía

Balogh de, P. G. y L. Izquierdo Faubel, *Estudio de mercado de demanda y oferta de concentrados de naranja y pomelos*, octubre de 1990, mimeografiado.

Bancomext, Dirección de Planeación e Investigación, Gerencia de Estudios Sectoriales, *Jugo de naranja concentrado. Diagnóstico y perspectivas*, 1989, mimeografiado.

———, Direcciones Regionales, *Jugo concentrado de naranja. Proyecto Producto Mercado*, Estudio Sectorial, julio de 1991, mimeografiado. *Citrus Summary 1991-92*, Orlando, Florida, Florida Agricultural Statistics Service, enero de 1993.

Behr, R. y K. Bedigian, *Mexicos Citrus Industry*, Economic Research Department, University of Florida, 31 de julio de 1991.

CIESTAAM, *La agricultura mexicana frente el Tratado Trilateral de Libre Comercio*, Chapingo, México, Juan Pablos CIESTAAM UACH, 1992.

Citrus Summary 1992-93, Orlando, Florida, Florida Agricultural Statistics Service, enero de 1994.

Coabasto, *Sistema Producto Naranja para el Distrito Federal*, México, D.F., abril de 1989.

FAO, *Frutos cítricos. Frescos y procesados. Estadísticas anuales 1991, 1992, 1993*. Roma.

———, *Citrus Juices*, Roma, 1989.

- Florida Citrus Outlook 1991-92 Season*, Working Paper Series. Economic Research Department. Florida Department of Citrus, University of Florida, Gainesville, Florida, 23 de octubre de 1991.
- García Chávez, Ramiro y Manuel Angel Gómez Cruz, *Perspectiva de la producción de naranja en Veracruz y S.L.P.*, Chapingo, México, CIESTAAM, PIISCI, UACH, 1991, mimeografiado.
- Gómez Cruz, M.A. y R. Rindermann, "La perspectiva de la producción de naranja en México", en *Memorias II sobre sistemas de producción en cítricos*, Chapingo, México, Universidad Autónoma de Chapingo, PIISCI, julio de 1993, pp. 1-22.
- Muraro, Ronald P. y A. Ambrosio Amaro, *An Overview of Florida (USA) and São Paulo (Brazil) Processed Orange Industries with Comparative Costs and Returns, 1979-80 through 1987-88 Seasons*, Economic Information Report, 274, Gainesville, Florida, University of Florida, 1990.
- Muraro, R. P.; G. T. Hurner y T. W. Oswalt, *Budgeting Costs and Returns for Central Florida Citrus Production, 1988-89, 1989-90*, Report 259 y 276. 1992-93, Report EI 93-1, University of Florida, julio de 1989, julio de 1990, julio de 1993.
- Muraro, R. P. y E. D. Holcomb, *Budgeting Costs and Returns for Southwest Florida Citrus Production, 1992-93*, Gainesville, Florida, University of Florida, Julio de 1993.
- Muraro, R., *Analysis of Comparative Cost of Production for Selected Orange Producing Countries*, FAO, Intergovernmental Group on Citrus Fruit, Portugal Octubre de 1993.
- PIISCI, *Sobre sistemas de producción en cítricos, Memoria del Simposium Internacional de Sistemas de Producción en Cítricos*, Chapingo, PIISCI, 26 al 28 de abril de 1990, Chapingo, México, UACH, febrero de 1991.

- PIISCI, II Simposium Internacional "Sistemas de Producción en Cítricos", Chapingo, México, UACH, 1 al 3 de julio de 1992.
- Salinas de Gortari, C., *Quinto informe de gobierno 1993*, Anexo, México, D.F., noviembre de 1993.
- SARH y Bancomext, "La industria de la naranja en México", en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 3, marzo de 1993, pp. 222-247.
- SARH, Dirección General de Política, Dirección de Programación y Evaluación, *Datos básicos de cítricos*, febrero de 1991, mimeografiado.
- SARH, Subsecretaría de Planeación. Sistema ejecutivo de datos básicos, *Avances*, varios meses, 1993.
- Spreen, T., R. P. Muraro, y G. F. Fairchild, *Analysis of the impact of the North American Free Trade Agreement in the U.S. Citrus Industry*, International Working Paper Series, Gainesville, Florida, Food and Resource Economics Department, University of Florida, mayo de 1992.
- Spreen, T., *The Impact of Tariffs on World Trade in Processed Orange Products*, Portugal, FAO, Intergovernmental Group on Citrus Fruit, octubre de 1993.
- USDA, *Fruit Situation and Outlook Yearbook*, TFS246, agosto de 1988.
- , *Citrus Fruits. 1991 Summary*, Washington, septiembre de 1991.
- , *World Horticultural Trade & U.S. Export Opportunities*, FHORT 1-94, enero de 1994.
- USDA/FAS/ITP/WEIAD, Summary of the U.S.-Mexico, November 3, *Understanding Relating to the Orange Juice Provisions of the North American Free Trade Agreement*, Washington, 5 de noviembre de 1993.

EL REPUNTE MAICERO EN TIEMPOS DE NEOLIBERALISMO

*Magda Fritscher Mundt**

A partir de 1990, a consecuencia de las políticas gubernamentales aplicadas en el sector agrícola, el maíz se convirtió en una opción atractiva para un gran número de productores mexicanos. Como resultado de ello se observó una acelerada sustitución de cultivos en favor de este grano, con repercusiones significativas en la faz económica y social de muchas regiones agrícolas del país. Si bien este fenómeno fue nacional en sus efectos, se hizo más contundente en las regiones de agricultura comercial, en especial en el noroeste irrigado, en donde hasta entonces la presencia del maíz había sido escasa.

Nuestro trabajo busca seguir el itinerario de este fenómeno, destacando su lógica y sus razones, así como sus alcances en términos económicos y productivos. De igual manera, intenta registrar el efecto diferencial que tuvo en los productores: en tanto que para algunos la reconversión significó logros indudables, para otros fue una elección obligada que reportó escasos beneficios. Por último, el escrito apunta al carácter fortuito y coyuntural del emergente modelo maicero, ante circunstancias que presionan fuertemente hacia el retiro de los factores que lo

* Departamento de Sociología, UAM-Iztapalapa, México.

propiciaron. Producto de políticas erráticas y de corto plazo, como veremos en este trabajo, el imperio del maíz tendrá una exigua duración: de hecho, su marcha regresiva ya ha empezado y muy pronto de su auge sólo quedará la memoria.

La liberalización agrícola

En el último sexenio el campo mexicano fue objeto de bruscas transformaciones en respuesta a políticas encaminadas a liberar al sector de las ataduras proteccionistas y estatizantes que por décadas lo habían regulado. Si bien desde años antes se percibían señales del repliegue estatal en el gasto y la aportación de recursos al agro, así como el intento por flexibilizar los procedimientos de ingreso de productos extranjeros al país, fue a partir de 1988 cuando las intenciones liberalizantes se convirtieron en políticas deliberadas.¹

Los cambios introducidos en el sector agropecuario (así como en el conjunto de la economía) obedecen en primera instancia a una concepción macroeconómica que apunta hacia la lógica de las ventajas comparativas como el eje que da sentido a la actividad productiva. Desde esta perspectiva, debe retirarse el apoyo a los sectores que carecen de competitividad, para dejar que las fuerzas del mercado decidan su destino. La agricultura mexicana, compuesta en su mayor parte por cultivos que implican altos costos, bajos rendimientos y un escaso potencial de mejoría en su capacidad productiva, es uno de estos sectores poco promisorios de la economía mexicana. Ello es particularmente cierto en el caso de los granos básicos y forrajeros, que ocupan más de 68% de la superficie cosechada, cuyo proceso

¹ Este planteamiento se hace en mi artículo "La reforma agrícola del salinismo", en *Las políticas salinistas: balance a mitad de sexenio*, México, Departamento de Sociología, UAM-Iztapalapa, 1993.

de expansión se debió a políticas protectoras vigentes en décadas pasadas. La nueva concepción obliga a reconsiderar estas estrategias históricas de apoyo y dirigir la mirada preferentemente hacia aquellos sectores agrícolas que, si bien son poco expresivos en términos de extensión física y de aporte en empleo, también son competitivos y prometen incrementos en ingresos al país por concepto de divisas.

Dentro de la misma lógica, circunstancias adicionales reforzaron la opción neoliberal para el campo mexicano. La necesidad de estabilizar la economía, amenazada por las fuertes tendencias inflacionarias de la segunda mitad de la década pasada, inducía tanto a restringir los costos de apoyo a la actividad como a limitar el alza en el precio de los alimentos. Se imponía así, desde la perspectiva del gobierno, el abandono de la política de precios administrados y de fronteras cerradas. La existencia de enormes excedentes alimentarios en el mercado mundial y la sobreoferta estadounidense de granos fueron factores que orillaron a tomar esta determinación, al permitir que el abasto nacional se nutriera de alimentos importados de bajo costo. La sobrevaloración del peso, fenómeno que poco a poco emergió como efecto del nuevo modelo "estabilizador", fue un factor que golpeó adicionalmente a los productores mexicanos en su capacidad para competir, pues elevó artificialmente los costos internos y estimuló las importaciones.

Por otro lado, la apuesta gubernamental en la liberalización de la agricultura mexicana tuvo como telón de fondo el prolongado debate en el seno del GATT sobre la posibilidad de una reforma agrícola mundial, que erradicara el proteccionismo en el agro de los países participantes.² Adelantándose a las conclu-

² La Ronda Uruguay del GATT se instaló a fines de 1986 y concluyó siete años después, en diciembre de 1993. Su principal objetivo era la liberalización de las relaciones comerciales de la agricultura, distorsionadas por la vigencia de barreras a las importaciones y subsidios. Para las conclusiones, véase "El acta

siones de la Ronda Uruguay, y apostando equivocadamente a un desenlace rápido en favor de la liberalización, el gobierno mexicano utilizó como justificación de sus acciones la frágil legitimidad que en torno a dicha propuesta emanaba del debate multilateral.

Por último, cabe señalar como un elemento adicional que ayudó al gobierno a inclinar la balanza hacia una política de mercados abiertos, la fuerte presión que ejercieron los Estados Unidos para que México abriera las fronteras a sus bienes agrícolas. Enfrentado a una situación de sobreoferta en granos y urgido de clientes, dadas las recientes pérdidas de mercados como el europeo y el soviético, este país vislumbró en México una demanda potencial de gran peso, razón por la cual buscó con tenacidad un pacto comercial flexible que lo favoreciera.

Congruente con este conjunto de lineamientos, a partir de 1988 el gobierno mexicano buscó eliminar la protección comercial al agro en un proceso de abrupta supresión de los permisos de importación y de implantación de tarifas y aranceles reducidos, que en muchos casos fueron cercanos a cero en este primer momento. Hacia 1990, más de 80% de las fracciones arancelarias de las principales cadenas productivas habían sido liberadas de las restricciones para importar: en el caso de los granos, a excepción del maíz, el frijol y el trigo, ello se hizo extensivo a todos los demás.³ Estas medidas, asumidas en forma espontánea e irregular en los años iniciales, luego adquirieron un cariz definitivo en el marco del TLC, mediante el compromiso de cancelara en un plazo de 15 años, todas las barreras que hoy

final de la Ronda Uruguay", *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 6, junio de 1944, México.

³ Los aranceles para los granos se fijaron en torno a un promedio de 8.4%: en algunos casos, sin embargo, como en el del sorgo, fueron nulos. SARH, *Programa de Ajuste del Sector Agropecuario*, octubre de 1990, México.

regulan el comercio bilateral de productos agropecuarios. Dichas acciones se complementaron con otras tendientes a reducir o cancelar los subsidios estatales a la actividad, ya sea aquellos ministrados tradicionalmente a través de insumos y servicios, o los contenidos en los precios de garantía. La privatización de los aparatos estatales que producían insumos (Fertimex, Pronase), la restricción en el ámbito de operación de otros (Conasupo, Agroasemex) y la transformación de su lógica operativa, al convertir las metas de fomento en metas comerciales (agua, electricidad, infraestructura) condujeron automáticamente a la reducción de los apoyos gubernamentales a los productores y a una elevación en los costos de la actividad.

Dentro de este listado cabe hacer una mención especial al proceso de conversión de la banca de fomento en una institución cuya operación debe regirse por las leyes de mercado. Ello constituyó un rudo golpe a los productores rurales acostumbrados a disfrutar de tasas de interés subvencionadas, más cuando las tasas de mercado sufrieron en este periodo una brusca elevación a consecuencia de políticas destinadas a apuntalar la rentabilidad de las instituciones financieras. La reestructuración del sector también conllevó una brusca caída en el monto del crédito y en el área atendida, lo que obligó a los productores a recurrir no pocas veces al agio, con todo lo que ello implica en cuanto a aumento en los costos de producción y merma en los ingresos.⁴

Sin embargo, la supresión de los precios de garantía de los bienes agrícolas (a excepción del maíz y el frijol) a partir de 1989 y su sustitución por precios de concertación cercanos en valor a los precios internacionales fue la medida de mayor impacto en esta trayectoria de desregulación, ya que era por esta

⁴ La superficie habilitada por Banrural bajó de 7.4 millones a 1.1 millón de ha entre 1987 y 1992. Véase Carlos Salinas de Gortari, *V informe de gobierno, anexo estadístico*, México, 1993.

vía como se canalizaba la mayor parte de los subsidios a los productores.⁵

La aplicación de estas políticas al campo en los últimos cinco años siguió su curso, si bien sufrió reformulaciones en lo que se refiere a aranceles y precios, según se hicieron sentir las presiones de los grupos afectados. La crisis que repercutió en los productores de los bienes que quedaron desprotegidos fue tal que obligó a la reinstalación temporal de aranceles. Así también algunos precios que se acercaron peligrosamente a los vigentes en el mercado internacional entre 1989 y 1990 tuvieron ligeros ascensos en el último trienio. Hacia fines de 1992 las estadísticas oficiales indicaban precios internos más elevados que los precios de importación (a excepción del sorgo y el arroz), según muestra el cuadro 1.

Cuadro 1.
Análisis comparativo de precios nacionales e internacionales 1992 (dólares)

<i>Producto</i>	<i>Precio nacional</i>	<i>Precio importación*</i>	<i>Diferencia porcentual</i>
Maíz	236.6	137.6	72.0%
Frijol	656.9	439.7	33.0%
Trigo**	257.9	202.7	27.2%
Cebada	219.2	165.3	32.7%
Soya	283.0	263.6	8.7%
Arroz (palay)	188.3	204.8	-8.2%
Sorgo	121.3	136.8	-11.4%

Fuente: Elaborado a partir del documento *Perspectivas de comercialización de los productos básicos*, México, Secofi, 1993.

* Consiste en el precio internacional, más los gastos de internación, almacenaje y flete a las regiones consumidoras.

** El precio nacional comprende el valor pago al productor, más los costos de transporte a la ciudad de México.

⁵ SARH, *op. cit.*

Sin embargo, queda muy claro que las rectificaciones señaladas no constituyen rupturas con el modelo liberal previamente trazado. Éste sigue su curso en forma inexorable, situación que se hace evidente en las determinaciones que emanan del TLC y de Procampo respectivamente: en el primer caso se decreta una cancelación arancelaria que abarca a todos los productos en un plazo de 15 años; en el segundo, se decide homologar los precios internos de los productos del agro con los de importación en el corto plazo (1995). Respecto a los subsidios anunciado por Procampo, se ha destacado su escasa eficiencia compensatoria para el presente año; para el futuro no conocemos los montos, pero de no ser redefinidos en su lógica de aplicación, los resultados serán magros y los productores no podrán enfrentarse a la competencia externa. De ello hablaremos posteriormente.

Los efectos en la estructura productiva

La crisis en los granos comerciales

Las nuevas determinaciones en materia de política agrícola llevaron el sector de granos a una crisis sin precedentes. Una parte importante de los productores dedicados a los cultivos sujetos al paquete neoliberal (del cual sólo se excluyeron el maíz y el frijol) no soportó la baja en los precios y subsidios y en muchos casos cayó en una situación de insolvencia y cartera vencida. Ya para 1990 un estudio realizado por la SARH informaba que 21.5% de la superficie sembrada con trigo operaba con pérdidas; en arroz ello ocurría con 72% de las tierras, en cebada con 84.7%, en algodón con 54.8%, en soya con 48% y en sorgo con 17.6%.⁶ Hoy día esta situación crítica se ha pro-

⁶ *Ibidem.*

fundizado y de ello nos habla la sustantiva reducción en el área sembrada y cosechada de estos cultivos.

Si comparamos los datos al respecto de los años 1987 (previo a la apertura comercial) y 1993, registramos una disminución del orden de 43.1% en cuanto a superficie cosechada de productos como el arroz, el trigo, el ajonjolí, el cártamo, la soya, el algodón, el sorgo y la cebada, y de 40.9% en lo que atañe a la producción. De ello resulta que si en 1987 la participación de estos bienes en el conjunto de la producción nacional de granos era equivalente a 51.5%, actualmente no supera 29 por ciento.⁷

En el presente, una parte creciente de estos productos es proporcionada por importaciones, situación que se expresa en un crecimiento inusitado del valor agrícola importado en el último quinquenio, al pasar de 971 millones de dólares en 1988 a 2 402 millones en 1993.⁸

Cabe resaltar que la mayoría de estos cultivos han ocupado tradicionalmente la parte más favorecida de las tierras agrícolas, las de riego y buen temporal, y que sus productores fueron históricamente privilegiados por las políticas gubernamentales (protección comercial, crédito, subsidios y precios). En los últimos años tales bienes perdieron casi todas estas prerrogativas, lo que ha convertido estas regiones en el escenario central de la crisis. De esta manera en las tierras de riego la caída fue aún más drástica que la escenificada en el ámbito nacional: los cultivos comerciales señalados cayeron en 49.7% en superficie. Ello significa que si en 1987 respondían por 77% del área total de granos, ahora quedaron reducidos a 36.7 por ciento.⁹

⁷ Carlos Salinas de Gortari, *op. cit.*

⁸ *Ibidem.*

⁹ *Ibidem.*

El retorno del maíz

A diferencia de la situación de crisis que afecta al conjunto de estos bienes, el maíz y el frijol han sufrido un proceso de abrupta expansión. El hecho de que ambos granos hayan quedado hasta fines de 1993 al margen de la apertura comercial, disfrutando de permisos previos de importación y de precios de garantía muy superiores a los internacionales, los hizo atractivos para muchos productores, en tanto que para otros se ha convertido en una opción de sobrevivencia, al ofrecer una mayor reutilización que los granos desprotegidos.

Cabe destacar el hecho de que en medio de la tormenta desvalorizadora que arrastró a los demás granos, los precios del maíz y del frijol fueron apuntalados en 1990 con un aumento importante. Si bien en los años siguientes no se mantuvieron estos incrementos, ambos productos ostentan precios relativos favorables que los hacen atractivos como opción de inversión, situación que aparece dibujada en el cuadro 2.

Ubicados tradicionalmente en las zonas de temporal menos favorecidas, ambos cultivos avanzan en los últimos años sobre tierras de mejor calidad. En las superficies de riego hoy ocupan

Cuadro 2.
Precios relativos de cultivos en relación con el precio del maíz (porcentajes)

Año	Maíz	Frijol	Trigo	Arroz	Sorgo	Soya
1988	100	212	107	102	79	232
1989	100	212	111	102	73	226
1990	100	291	88	86	65	124
1991	100	294	81	88	60	113
1992	100	280	80	87	51	120

Fuente: extracto del cuadro 6 de: SARH, *Propuesta de Programa Integral de Apoyos a Productos Básicos*, México, 1992.

63.3% de las tierras, cuando años antes su participación no excedía la tercera parte. Respecto al maíz, el avance en los rendimientos (45.3%) en el último quinquenio constituye otro signo del acelerado cambio de latitud del grano, en la medida en que refleja una ubicación en suelos más propicia al uso del paquete tecnológico. Es así como Sinaloa, uno de los estados con mayor infraestructura de riego, años atrás productor marginal de maíz, constituye hoy día el mayor productor nacional de este cereal, habiendo crecido su aporte en más de 18 veces entre 1987 y 1993.¹⁰

Esta reconversión en el uso del suelo de las zonas de riego fue ampliamente estimulada por el gobierno. Junto con el factor de protección arancelaria y el de precios, los productores de las zonas comerciales de punta recibieron estímulos adicionales. En estados como Sinaloa y Chihuahua, por ejemplo, Conasupo adquirió la totalidad de la cosecha del maíz, frente a un promedio nacional de captación de tan sólo 29%. Por otro lado, si bien hubo un notorio descenso en el monto absoluto de crédito oficial destinado al maíz, ciertas entidades obtuvieron aumentos. Es el caso nuevamente de Sinaloa, cuyo incremento entre los años de 1989 y 1991 fue de 123% (en términos nominales).¹¹ Asimismo, el programa Pronamap (Programa Nacional de Maíz de Alta Productividad) alentó con recursos tecnológicos y financieros considerables a los productores del grano localizados en tierras de alto potencial productivo.

Maíz y rentabilidad

Con todos estos apoyos logísticos a un cultivo antes marginal, muchos agricultores que se dispusieron a sembrarlo en tierras

¹⁰ *Ibidem.*

¹¹ SARH, *Propuesta de Programa Integral de Apoyos a Productos Básicos*, México, noviembre de 1992.

Cuadro 3.
Utilidades por hectárea en granos básicos
(miles de pesos antiguos)

Cultivo	Ciclo *	Costo/ha	Ton/ha	Costo/ton	Precio/ton	Utilidades/ha	% Utilidades/costos
Maíz	O/I	1 841.00	3.73	439.50	680.00	695.90	38.0%
Trigo	O/I	1 937.00	4.67	414.10	560.00	680.30	35.0%
Frijol	O/I	1 882.00	1.08	1 745.00	2 100.00	382.90	20.0%
Sorgo	P/V	1 833.00	4.73	414.20	448.00	149.30	8.0%
Maíz	P/V	1 439.00	1.99	720.00	730.00	20.00	1.4%
Soya	P/V	1 849.00	1.95	945.50	907.40	74.30	-4.0%
Arroz	P/V	2 059.20	3.64	574.30	613.00	142.20	-6.9%

Fuente: *Agrosíntesis*, Año 19, núm. 10, México, 1992.

* Otoño-invierno 1990/1991; el resto equivale al ciclo primavera-verano de 1990.

fértiles obtuvieron elevadas ganancias. Al respecto, la Encuesta sobre Rentabilidad de los Cultivos Básicos emprendida por el FIRA y Banrural¹² para los ciclos P/V 1990 y O/I 1990-1991 arrojó resultados muy favorables al maíz del ciclo invernal, según indica el cuadro 3.

Como se puede observar, son los cultivos del ciclo O/I los que registran una rentabilidad sustantiva, a diferencia de aquellos que integran el ciclo P/V, cuyas utilidades son bajas, nulas o negativas. Resalta el claro liderazgo del maíz invernal, seguido de cerca en su desempeño por el trigo y luego el frijol. En cambio, el maíz del ciclo P/V, cultivado sobre todo en zonas temporeras, prácticamente no arroja utilidades.

¹² Esta encuesta consideró un área superior a 8 millones de hectáreas y una población encuestada de millón y medio de productores; fue citada en *Agrosíntesis*, en la sección "Estudios", año 19, núm. 10, 1992.

Sin embargo, datos adicionales de la citada encuesta nos revelan que en ambos ciclos existieron grupos maiceros de alta productividad (cuya superficie cultivada fue superior a un millón de hectáreas, lo que equivale a 22.3% del área total encuestada) que recabaron utilidades muy superiores a las ganancias promedio reflejadas en el cuadro 3. Así, en el ciclo O/I, aquéllas fueron de 1 363 pesos por hectárea, lo que corresponde a un margen de rentabilidad de 79%, en tanto que en el ciclo P/V las utilidades por hectárea alcanzaron 1 159 pesos, con lo que dicho margen llegó a 89%. Así la baja utilidad-promedio indicada para este último ciclo en el cuadro 3 responde al hecho de que casi la mitad de la superficie cosechada de P/V opera con fuertes pérdidas, y esto vuelve relativos los elevados réditos que obtiene la recién mencionada fracción de productores maiceros.

Cabe destacar adicionalmente que los resultados en utilidades de los grupos maiceros de alta productividad fueron muy superiores a los obtenidos por similar estrato en los demás granos, factor que refuerza el planteamiento de que el maíz fue el cereal que mejores perspectivas ofreció en el lapso considerado.

Si bien no poseemos datos más recientes respecto a la rentabilidad de los granos básicos, podemos inferir que las tendencias que acabamos de señalar siguieron profundizándose. De ello nos habla el significativo avance en la superficie cosechada del maíz frente a un movimiento regresivo en lo que respecta a los demás granos (trigo, soya, sorgo y arroz) en los años 1992 y 1993, fenómeno ya referido y documentado con anterioridad en este trabajo.

Respecto al trigo, que en la muestra registra utilidades cercanas a las obtenidas por el maíz de riego, ha sido notorio su decremento en superficie y producción en el último bienio. Este descenso ocurrió en forma especial en el campo sinaloense, en donde además se registró un claro vuelco sustitutivo hacia el

como veremos adelante. En este sentido, la encuesta citada indica que en 35% de la superficie cosechada con el grano los ingresos por utilidades no superaron 11%, y que 45.7% de la superficie maicera registró pérdidas. Asimismo, agrega que 49% de los productores no obtuvo utilidades. Una investigación ulterior realizada por la SARH para el ciclo P/V 1991 y con un patrón más amplio de productores registra una estratificación aún más severa, según la cual 61.4% de los productores maiceros queda despojado de utilidades.¹³

Ello se explica en gran medida por el peso del sector de bajos rendimientos vinculado históricamente al autoconsumo, pero también refleja lo ocurrido con un importante grupo de productores que sufrió empobrecimiento en el proceso de cambio al maíz.

El testimonio de los productores involucrados en este proceso comprueba este planteamiento y apunta a las causas que empañaron el pretendido éxito del maíz. Un estudio realizado en zonas ejidales de riego localizadas en regiones de añeja prosperidad como los valles del Yaqui y del Mayo en Sonora, el sur del Bajío guanajuatense y la Comarca Lagunera,¹⁴ encontró como común denominador, pese a la diversidad ecológica, productiva y económica que las caracteriza, tropiezos similares para emprender el cambio productivo, además de escasos resultados económicos.

Un primer factor de dificultad mencionado por los ejidatarios fue el hecho de que los productores debieron enfrentar el cambio al maíz en momentos de profunda descapitalización, cuando ya

¹³ SARH, *Propuesta de Programa*, op. cit.

¹⁴ Esta investigación fue realizada por Cristina Steffen con base en entrevistas realizadas durante los años de 1991 y 1992 en las zonas indicadas. Una parte de su contenido se halla en Magda Fritscher y Cristina Steffen, "Políticas neoliberales y cambio productivo en el agro mexicano: su impacto regional", en *Ciudad y Campo en una Era de Transición: Problemas, Tendencias y Perspectivas*, México, Departamento de Sociología, UAM-Iztapalapa, 1994.

habían sido arrastrados financieramente por el colapso de los cultivos tradicionales. Los obstáculos para renovar el financiamiento con un aparato bancario que en esos momentos se volvía extremadamente selectivo, obligaron a muchos productores a recurrir al agio, por lo que acumularon deudas impagables con ambos acreedores. A ello se añade el hecho de que en gran número de casos el proceso de cambio de cultivos exigió alteraciones tecnológicas, con necesidades de adquisición de implementos o ajuste de maquinaria adecuada al maíz. Puesto que estas regiones, organizadas tradicionalmente en torno a cultivos mecanizados, no disponen de mano de obra suficiente que permita efectuar manualmente la cosecha y así sustituir a las máquinas, los productores se vieron obligados a enfrentar un proceso de conversión tecnológica en momentos de profunda carencia de recursos. Por otro lado, el mencionado cambio productivo deja en desuso equipo e infraestructura adquiridos anteriormente para los cultivos tradicionales, situación que causa pérdidas adicionales, ya que impide la adecuada amortización de inversiones previas.

En muchos casos la insolvencia financiera también se expresó en la imposibilidad de adquirir los insumos orgánicos del paquete tecnológico, tales como fertilizantes y semillas, con lo cual los productores no pueden aspirar a la productividad requerida para la obtención de utilidades.

Otro factor de dificultad que enfrentan los productores es que en varias regiones la introducción del maíz supone la supresión del doble ciclo anual de cultivos, ya que este grano posee un ciclo productivo más largo que impide las siembras del segundo cultivo, alterando la tradicional rotación agrícola. Así se ve obstaculizada, por ejemplo, la rotación trigo-soya en el noroeste, según lo mencionado con anterioridad. Ello supone un fuerte desajuste en la vida productiva regional, ya que es un factor adicional de pérdidas económicas para los productores al limi-

tar su capacidad productiva a ciertos periodos del año y al dejar ocioso el equipo y la infraestructura hidráulica. Por otro lado, altera dramáticamente la vida social, pues produce desempleo y migración.

El relato que acabamos de hacer, junto con el análisis anterior de las cifras sobre rentabilidad, es indicativo de que la oferta oficial durante los últimos años de un estatuto privilegiado para el maíz tuvo efectos restringidos y sus beneficios no pudieron extenderse más allá de un sector de productores nacionales. Por otro lado, el elevado monto en cartera vencida acumulado en el último sexenio —en el cual también participa el maíz— deja constancia de una situación de profunda insolvencia y descapitalización.

Así que el modelo maicero no fue la panacea, simplemente fue el resultado necesario de políticas gubernamentales que no dejaron otra opción a los productores vinculados con el mercado. Constituyó el último reducto o plataforma, desde el cual fue posible sobrevivir y actuar frente al limbo que representaba el escenario de apertura comercial.

El epílogo del maíz: TLC y Procampo

El formidable cambio en favor del maíz en los últimos años resulta, sin embargo, incoherente con los propósitos que animan las estrategias de apertura comercial en un corto plazo. Se hace difícil entender el reciente énfasis maicero y el mantenimiento de un acendrado proteccionismo cuando está en puerta la liberalización del grano en el marco del TLC.

La política de protección al maíz y al frijol tendió a alimentar expectativas en torno al rescate de un antiguo y muypreciado objetivo que parecía haberse perdido en medio de las políticas de ajuste y la marea neoliberal: la autosuficiencia en estos bienes. La supresión de los apoyos al sorgo y a la soya actuaba

en el mismo sentido, pues sugería que los términos de la histórica disyuntiva "granos básicos o forrajes" se resolvía finalmente en favor de los primeros.¹⁵ A ello se añadían las declaraciones reiterativas de los funcionarios del ramo en los primeros años de esta década relativas a que ni el maíz ni el frijol serían incluidos en las negociaciones del TLC. La experiencia del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos, que en el ramo agropecuario excluía a productos canadienses no competitivos (lácteos y avícolas), llevaba a creer que el tratado entre México y los Estados Unidos podría avalar una situación similar para los productos más sensibles de la parte mexicana.¹⁶ Finalmente, un último eslabón en esta visión optimista respecto a las posibilidades de permanencia del modelo maicero se fundaba en el argumento de que el costo social y económico del proceso de reconversión productiva había sido demasiado elevado para ser cancelado en un corto plazo. El enorme esfuerzo de adaptación hecho por los productores, las deudas contraídas y los costos del ajuste tecnológico exigían del gobierno una actitud de continuidad en sus políticas.

Sin embargo, estos supuestos resultaron equivocados y los compromisos gubernamentales de excluir ambos productos del TLC no se cumplieron. En consecuencia, a partir de enero del presente año tuvo inicio el proceso de liberalización del mercado del maíz y el frijol en México, con la cancelación del procedimiento de los permisos previos de importación y su susti-

¹⁵ Desde fines de los años sesenta se implantó en el país el cultivo de los forrajes, mismo que ocupó parte de las mejores tierras que antes se dedicaban a los granos básicos. El nuevo modelo, fuertemente apoyado por el Estado, era considerado como el principal obstáculo para la consecución del objetivo de la autosuficiencia alimentaria, sobre todo en lo que se refiere al maíz.

¹⁶ El ALC entre los Estados Unidos y Canadá está en vigencia desde 1989 y hoy se ha integrado al TLC. Sobre el capítulo agropecuario véase Theodore Cohn, "Canadá y las negociaciones agropecuarias del TLC", *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 1, México, enero de 1994.

estos objetivos se fijó una etapa de transición que cubre los periodos O/I 1993-1994 y P/V 1994, en la cual los precios de los granos descienden en forma diferenciada en porcentajes que van de 6.6 a 29% y se otorga un estímulo compensatorio equivalente a 330 y 350 nuevos pesos respectivamente por hectárea. Para el siguiente ciclo, O/I 1994/1995, entrarán en vigor los precios internacionales; sin embargo, se desconoce el monto de subsidios que obtendrá cada productor a partir de entonces. Procampo se aplicará a la producción de maíz, frijol, trigo, arroz, sorgo, soya y algodón y tendrá una vigencia de 15 años.

De todos los granos, el más afectado por las nuevas medidas será el maíz, pues su precio de garantía cuando se anunció Procampo era 66% más elevado que el precio de importación. De ahí que el estímulo compensatorio debería equivaler a esta diferencia, si se deseara mantener los índices productivos actuales. Sin embargo, el criterio del pago por hectárea no parece tener esta meta, pues al constituir el subsidio un monto igual y único para todos los predios, independientemente de su productividad, tiende a compensar únicamente a aquellos productores con menor capacidad productiva. En cambio, los productores comerciales del grano, aquellos con mayores rendimientos por hectárea, se verán castigados, pues el subsidio deberá prorratearse entre el número de toneladas producidas, y lo que resta es un pago simbólico por tonelada.

Si pensáramos que el subsidio por hectárea en 1995 permanece idéntico al del ciclo anterior (N\$ 350), tendríamos una pérdida neta de ingresos, incluso para el productor promedio (dos toneladas por hectárea), misma que se intensifica para los productores de mayores rendimientos. En cambio, para los productores de menores rendimientos (una tonelada), el nuevo subsidio incrementa en casi 80% sus ingresos por hectárea. El productor más desarrollado, a su vez, el que produce siete tone-

ladas, recibe un apoyo que equivale a tan sólo 11.5% de sus ingresos, según indica el cuadro 4.

Ello contrasta severamente con los subsidios otorgados por los Estados Unidos a los productores de maíz, que ascienden aproximadamente a más de 30% de lo que obtienen por ingresos. Esta comparación se establece ya que los productores que obtienen siete toneladas por hectárea se equiparan en capacidad productiva a los del vecino país y la disparidad en el otorgamiento de subsidios tiende a mermar su competitividad. El nuevo subsidio es así introducido en México en forma apresurada y unilateral, sin exigencia de reciprocidad, reforzando el estatus de desigualdad que rige las relaciones comerciales con los Estados Unidos en el renglón agrícola.

La situación descrita indica que, de no introducirse los subsidios en forma diferenciada o de no cambiar la lógica de los apoyos canalizándolos al tonelaje, ya para 1995 se observará un fuerte derrumbe en la producción. Los esfuerzos de los productores comerciales con miras a producir maíz, registrados en el periodo 1990-1993, habrán resultado inútiles, así como sus gastos de adaptación en infraestructura y maquinaria y sus compromisos con la banca. El maíz ciertamente desaparecerá de las

Cuadro 4.
Maíz: ingreso por hectárea con Procampo

1	2	3	4	5	6	7	8
<i>Rend. Ton/ha</i>	<i>Precio/ ton 1993</i>	<i>Ingrs. ha 1993</i>	<i>Precio/ ton 1995</i>	<i>Subsidio Proca mpo</i>	<i>Ingrs. ha 1995</i>	<i>Incre- mento (3/7)</i>	<i>Subsidio</i>
1	750.00	750.00	450.00	350.00	800	+6.6	77.7%
2	750.00	1 500.00	450.00	350.00	1 250.00	-16.6	38.8%
5	750.00	3 750.00	450.00	350.00	2 600.00	-30.6	15.5%
7	750.00	5 250.00	450.00	350.00	3 500.00	-33.3	11.1%

Fuente: SARH, *Programa de Apoyos Directos al Campo*, Octubre, 1993, México.

zonas comerciales y quedará relegado a la agricultura de subsistencia.

Cabe destacar igualmente que la caída en la producción será mucho más drástica a la considerada en el TLC y obligará al gobierno a importar cantidades muy superiores a las pactadas en dicho documento, con una alteración importante en el nivel de lo programado en cuanto a cuotas y aranceles.

Ante el retroceso inevitable del maíz, cabe preguntarse cuáles son los productos que lo podrán sustituir en las zonas comerciales. Si pensamos en la posibilidad de que México adopte una estrategia descarnada de apertura comercial, con la eliminación de subsidios, tal como lo ha intentado previamente, ciertamente ningún grano con fines comerciales podrá poblar el territorio agrícola de nuestro país. Si, por el contrario, se considera la permanencia de subsidios, por la vía de Procampo y se les reestructura con miras a hacerlos equivalentes o mayores a los que se otorgan en los Estados Unidos, se puede pensar en la permanencia de cultivos, cuyos precios hoy día se acercan más a los de importación, y cuyos costos son similares en ambos países.¹⁸

Sin embargo, es imposible conocer por el momento el futuro inmediato del sector de granos básicos en México. Ello depende de que el gobierno establezca un rumbo al sector, indicando el perfil de subsidios que dará a los productores a partir de 1995. Hoy por hoy sólo se conocen los montos de apoyo de Procampo para ambos ciclos del presente año, y, como ya se indicó, son insuficientes para proteger la agricultura mexicana de la embesida norteamericana.

¹⁸ Respecto al trigo, los costos de producción por hectárea son similares en ambos países; sin embargo, es en transporte en donde hay profundas diferencias, con costos más elevados en México (desde el noroeste hasta las zonas consumidoras del centro del país) que los de importación. En lo relativo al sorgo —el producto más desprotegido en México—, se calcula que con cierto nivel de subsidios podría competir con el producto externo. Véase *Agrosíntesis*, año 20, núm. 5, 1993.

La inclusión de la agricultura, y en especial de los granos básicos, en el TLC fue un mal paso para México. La justificación oficial es endeble, más aún cuando la batalla por la liberalización agrícola en el mundo no prosperó según las expectativas iniciales. Los resultados finales de la Ronda Uruguay fueron modestos y se circunscribieron mayormente a compromisos de reducción de aranceles y subsidios, no de su eliminación. Además, el Acta final de la Ronda Uruguay no impone una reconversión al uso de subsidios no distorsionantes: tan sólo la recomienda. Todo ello porque la reforma agrícola que emergió de los acuerdos multilaterales es concebida como un proceso de largo aliento, con plazos de transición que buscan aminorar su efecto social. En este contexto, México avanzó en forma equivocada al no considerar plazos mesurados de apertura y al cancelar en forma drástica los apoyos al campo. Pero lo más grave es que lo ha hecho en forma unilateral, en un contexto en que, dado el ritmo gradual de la reforma mundial se hace imposible exigir reciprocidad de sus socios comerciales. Así es como el mismo marco del TLC, si bien prevé la eliminación de aranceles, no puede hacer lo mismo con los subsidios. De ahí que, a menos que el gobierno desee imponer la destrucción de parte sustantiva de la agricultura mexicana, deberá rectificar sus determinaciones respecto a los apoyos al campo. Éste es el exiguo marco desde donde el gobierno mexicano puede aún actuar para defender, así sea mínimamente, su agricultura. Siempre y cuando, claro está, reconsidere los postulados que lo llevaron al intento por sacrificar un sector económico que cobija a casi 30% de su población.

LAS POLÍTICAS NEOLIBERALES Y LA DESAPARICIÓN DEL “ORO BLANCO” DE NUESTRO PAÍS

Flavia Echánove Huacuja*

Aspectos generales

Las políticas económicas de corte neoliberal aplicadas en nuestro país durante los dos últimos mandatos presidenciales han sacrificado la autosuficiencia alimentaria nacional en aras de obtener en el exterior una oferta suficiente de alimentos a menores precios que los pagados internamente.

Las principales medidas de política respecto al sector agropecuario han consistido en los siguiente: 1) la cancelación del proteccionismo y la brusca apertura comercial, sobre todo a raíz de la incorporación de México al GATT en 1986, 2) la retirada del Estado de la esfera de la producción, comercialización, financiamiento y servicios sectoriales, y 3) la reforma al artículo 27 de la Constitución, como uno de los instrumentos de privatización de la economía. En torno a la primera medida, se han eliminado unilateralmente la mayoría de los permisos previos de importación y se han reducido los aranceles por este mismo concepto, profundizándose aún más la apertura incondicional

* Centro de Investigación y Estudios Avanzados (Cinvestav-IPN), México.

mediante la adhesión de México al TLC en 1994. Respecto a la segunda medida, se ha puesto en práctica lo siguiente:

1. Reducción o desaparición de los subsidios gubernamentales aplicados al sector por la vía de los insumos, servicios de comercialización, almacenamiento, asistencia y extensionismo, precios de los servicios (electricidad, agua, etcétera) y créditos, entre otros.

2. Desregulación de los precios de los productos agropecuarios; se retiró el precio de garantía a diez productos primarios, y quedaron con esta protección sólo el maíz y el frijol.

3. Drástica reducción de la inversión pública en fomento agropecuario y del crédito de la banca oficial asignado al sector, así como reforma, en 1989, de la política crediticia implantada por Banrural.

4. Disminución de actividades o venta de las entidades paraestatales que habían desempeñado un papel clave en la actividad agropecuaria, como es el caso de Conasupo, Fertimex, Anagsa, Inmecafé, Pronase, Azúcar, S.A., etcétera.

5. Retiro del Estado (SARH, INIFAP) del apoyo en extensionismo, al privatizar este servicio en 1990.

Es sabido que los espacios dejados por el Estado no han sido ocupados por la iniciativa privada, y que el sector agropecuario del país afronta la peor crisis que ha registrado en su historia, habiendo dejado de ser redituable este tipo de actividad que, por ende, se enfrenta a un severo proceso de descapitalización. Muy probablemente no pueda mencionarse ningún cultivo que no presente problemas, y una de las particularidades de la crisis iniciada en 1982 es que, a diferencia de la de 1965-1975, también el sector privado ha sido severamente afectado.

En este contexto, el cultivo del algodón, otrora llamado el "oro blanco" de nuestro país, no ha sido la excepción, pues casi desapareció a partir del ciclo productivo 1992-1993. El objetivo del presente artículo es aportar elementos explicativos de este

hecho, para lo cual se considerará tanto lo ocurrido en el contexto del mercado mundial como la particular política económica seguida en nuestro país, cuyos elementos más generales ya se ha mencionado.

Evolución nacional del cultivo y el mercado mundial

El algodón tuvo una gran importancia en el desarrollo social y económico del país, dadas las superficies agrícolas dedicadas a su cultivo, los volúmenes de producción, las divisas generadas y la mano de obra utilizada, tanto directa como indirectamente, en su producción, transformación industrial, comercialización y servicios colaterales.

Durante 1955-1968 se sembró un promedio anual de 824 000 hectáreas de algodón y se obtuvo una producción anual de 2.3 millones de pacas (5.1% de la producción mundial),¹ de la cual se exportaba casi las tres cuartas partes a diversos países del mundo, siendo esta fibra *el principal producto agropecuario de exportación y generador de divisas del país*.

A pesar de que a partir de 1968 el cultivo empezó a perder importancia con gran celeridad, todavía durante 1981-1991 se obtuvo una producción promedio de un millón de pacas anuales, lo que alcanzó para abastecer el mercado interno y realizar ciertas exportaciones, aunque cada vez de menor importancia. En el ciclo productivo 1991-1992 la producción descendió a 822 000 pacas, pero para el siguiente ciclo (1992-1993) solamente se sembraron 43 000 hectáreas, cuya reducida producción (133 000 pacas) no alcanzó ni para cubrir el consumo interno, por lo que hubo que adquirir en el exterior 600 000 pacas (cuadro 1), convirtiéndonos así en importadores netos

¹ SARH, *Consumos Aparentes de Productos Agrícolas*, México, 1925-1982.

Cuadro 1.
Principales variables del cultivo del algodón
en México (miles de pacas)
1981 - 1994

<i>Ciclo agrícola</i>	<i>Superficie (miles de ha)</i>	<i>Producción</i>	<i>Rendimiento (pacas/ha)</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Consumo interno</i>	<i>Exportaciones</i>
1981-82	353	1 424	4.03	0	705	765
1982-83	192	830	4.32	0	600	372
1983-84	227	996	4.38	5	530	455
1984-85	320	1 241	3.87	0	600	586
1985-86	213	958	4.49	73	650	380
1986-87	161	636	3.95	112	603	209
1987-88	225	1 014	4.50	45	680	345
1988-89	319	1 402	4.39	39	770	555
1989-90	188	761	4.04	141	745	210
1990-91	230	802	3.48	197	770	230
<i>Promedio</i>						
1981-91	243	1 006	4.13	63	665	410
1991-92	251	822	3.28	208	810	251
1992-93	43	133	3.10	600	730	40
1993-94	40	100	2.50	600	700	n.d.

Fuente: Confederación de Asociaciones Algodoneras de la República Mexicana, A.C.

de esta fibra. Para el ciclo 1993-1994 se esperaban resultados similares, pues la producción representaría 10% de lo que se cosechaba en los ochenta.

Al analizar el cultivo por estado, se advierte que ya para el ciclo 1991-1992 la mayoría de las entidades y regiones algodonerías tradicionales redujeron sus superficies sembradas: Chihuahua, Baja California Norte, la Comarca Lagunera (donde el cultivo se desplomó a la mitad), y Sinaloa, con una reducción todavía mayor (cuadro 2). Sin embargo, la producción nacional todavía no se desploma, básicamente porque Tamaulipas tripli-

Cuadro 2.
Principales entidades productoras de algodón en México
1989 - 1993

ESTADO REGIÓN	1989 - 1990		1990 - 1991		1991 - 1992		1992 - 1993		(*) Prod. (ton)
	S. (ha)	Prod. (ton)	S. (ha)	Prod. (ton)	S. (ha)	Prod. (ton)	S. (ha)	Prod. (ton)	
Comarca Lagunera	54 925	156 682	52 316	129 464	27 427	65 396	471		n. d.
B. Calif. Norte	37 107	99 910	40 345	124 820	34 947	124 975	20 514		n. d.
Chih.	35 428	76 475	33 251	76 352	31 922	51 474	3 268		n. d.
Sonora	21 885	66 776	33 794	83 813	47 135	128 975	10 269		n. d.
Sinaloa	10 985	29 647	16 391	31 340	7 015	11 811	---		---
Tamps.	9 897	15 909	32 045	56 060	92 072	157 224	7 868		n. d.
Subtotal	170 227	445 399	208 142	501 849	240 518	539 855	42 390		n. d.
Total	177 895	467 127	219 772	533 335	248 677	558 670	43 237		n. d.

* Las superficies correspondientes a este ciclo son estimaciones.

Fuente: SARH, Anuarios Estadísticos de la Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos, México, 1989-1993.

có entonces la superficie dedicada al cultivo (de 32 000 a 92 000 hectáreas), constituyéndose en la principal entidad productora del país.

El presidente de la Asociación Agrícola de Matamoros, Tamaulipas, comentó que el auge algodonnero de su entidad se debió a que las expectativas de este cultivo resultaron más acordes con los resultados que las hechas en torno al maíz y el sorgo, aun cuando el mercado de estos granos es mucho menos especulativo que el de la fibra. Concretamente en el caso del sorgo, se asistía a un proceso de saturación del mercado, por lo que el algodón y el trigo fueron las alternativas a las que apostaron los productores.² Sin embargo, éstos se enfrentaron a un mal año agrícola y, al comercializar su algodón, sobrevino el desplome del precio internacional ocurrido desde mediados de 1991.

En Chihuahua y Baja California se ha señalado que parte de las tierras dedicadas al algodón fueron sembradas con trigo, mientras que en la Comarca Lagunera algunas se dejaron de sembrar completamente, y en otras los cultivos sustitutos fueron el maíz y el frijol, fundamentalmente.

En el ciclo 1992-1993 el desplome de las superficies cosechadas abarcó la totalidad de los estados y fue de la siguiente magnitud, respecto al ciclo anterior: Tamaulipas, 84 204 hectáreas; Sonora, 36 866 hectáreas; Chihuahua, 28 654, la Comarca Lagunera, 26 959; Baja California Norte, 14 433, y Sinaloa, 7 000 (cuadro 2). Esto significó la desaparición del cultivo algodonnero en esta última entidad, y la siembra de sólo 471 hectáreas en la Comarca Lagunera, que por muchos años había sido la principal región productora del país.

Ahora bien, ¿qué factores han determinado la desaparición del cultivo algodonnero de nuestros campos? Respecto a los de

² "El algodón sí es negocio: florece de nuevo en Tamaulipas", *Agrosíntesis*, Editorial Año Dos Mil, junio de 1991.

ándole externa debemos considerar, en principio, que el algodón, a diferencia de muchos otros productos, nunca ha tenido precio de garantía, por lo que históricamente sus cotizaciones internas han estado determinadas por los precios internacionales, particularmente los que rigen en los mercados del norte de Europa. Así, la dependencia de los productores algodoneros del país respecto a un mercado altamente cambiante y especulativo, como lo es el de esa fibra, los ha enfrentado históricamente a importantes vaivenes en la rentabilidad de su actividad.

La producción mundial de algodón se incrementó aceleradamente desde mediados de los ochenta, alcanzándose en el ciclo 1991-1992 la cifra récord en la historia de esta fibra (95.5 millones de pacas), lo que, aunado a un consumo prácticamente constante, producto de la recesión económica mundial, dio lugar a la presencia de fuertes inventarios finales, que para 1992 podían cubrir el consumo mundial de la fibra durante seis meses.

La saturación del mercado internacional mencionada se explica por el exceso de producción de China y los Estados Unidos, principales países productores, en el contexto de una lucha por el mantenimiento y captación de nuevos mercados y, en el caso de los Estados Unidos, también por conservar activos sus sectores de producción, transformación y comercio de la fibra. Esto ocasionó, primeramente, el estancamiento de sus cotizaciones en el lapso 1989-1991 (éstas variaron de 82.4 a 82.9 centavos de dólar por libra) y, finalmente, su desplome durante el ciclo 1991-1992, en el que se dio el precio más bajo de los últimos seis ciclos algodoneros (64.8 centavos de dólar por libra), descendiendo aún más este nivel en el ciclo 1992-1993.³

³ Para un análisis más detallado de lo ocurrido en el mundo véase Flavia Echánove Huacuja, "El mercado del algodón. Políticas de Estados Unidos y México y el Tratado de Libre Comercio", *Comercio Exterior*, vol. 34, núm. 11, noviembre de 1993.

Aun cuando se espera que los precios repunten para el ciclo 1993-1994, por la anunciada disminución de las cosechas en China y por la presencia de plagas e inundaciones en las zonas productoras,⁴ y a causa también del incremento en la demanda de fibras naturales, consecuencia de las nuevas modas, existen aún en el mercado mundial considerables existencias, pero, sobre todo, no podrá darse una verdadera estabilización del mercado en tanto no lo acuerden así ciertos países, como los dos productores mencionados, y la CEE, entre otros. Esto, desde luego, es muy poco probable en el marco de la guerra comercial por los mercados a la que asistimos hoy día.

Es innegable el efecto adverso que ha tenido el desplome de los precios internacionales en la producción nacional del algodón, y durante el ciclo 1992-1993 esto afectó también a otros países productores, como Nicaragua y Guatemala. Sin embargo, la caída de precios no constituye el único factor explicativo en lo que respecta a nuestro país, como lo demuestra el análisis del paquete de reformas en materia de política económica, reseñadas ya de manera general, algunas de cuyas facetas específicas para el cultivo se analizan a continuación.

Política nacional hacia el algodón

Por el lado de los insumos, se ha registrado un encarecimiento de los fertilizantes, luego de la eliminación de subsidios por parte del Estado a partir de 1985 y el posterior retiro de éste de su producción y distribución, al desincorporarse las plantas de Fertimex en el periodo 1991-1993. Esto, junto con el alza en los precios de los insecticidas y pesticidas, ha afectado considerablemente al algodón, dada su alta dependencia del uso de estos

⁴ Véase "Libera China 500 mil toneladas de algodón de sus reservas", *El Financiero*, México, 26 de agosto de 1993.

agroquímicos que, por ejemplo, en la Comarca Lagunera representaron la tercera parte del costo total del cultivo y cosecha de la fibra en 1992.

El alza de los combustibles (gasolina y diesel) y de las tarifas por el consumo de electricidad en el riego por bombeo repercutió también en los costos de producción.

Si lo anterior se combina con rendimientos decrecientes, como los presentados en nuestro país, sobre todo desde fines de los ochenta, y con precios de venta a la baja, el resultado es la pérdida de rentabilidad del cultivo. En la Comarca Lagunera, por ejemplo, la relación entre beneficios y costos empezó a decrecer aceleradamente desde 1987; para 1990 era ya muy poco lo que se ganaba con el cultivo, mientras que desde el año siguiente, y con los rendimientos promedio de la región, sólo se obtuvieron pérdidas.

Faltaría añadir al análisis anterior otros elementos agravantes: la restricción de los montos otorgados como crédito para el cultivo, el cambio en el método para asignarlos y en las funciones de Banrural, y la abrupta apertura comercial.

El contar con crédito ha sido condición necesaria para que los productores ejidales del país, y muchos pequeños propietarios, emprendan el cultivo del algodón, dados los elevados costos de producción.⁵ Y esto ha ocurrido paralelamente a la pérdida de otras ventajas que instituciones como Banrural habían significado para los productores (abasto de insumos, asistencia técnica, comercialización del producto, etcétera), independientemente de la secuela de ineficiencia y corrupción que este hecho ha representado.

⁵ Según datos de la SARH, para el ciclo primavera-verano 1992 el costo promedio del cultivo y cosecha de la fibra en la Comarca Lagunera ascendió a 5 172 807 viejos pesos, mismo que se incrementaba en otros dos millones de pesos al añadir el costo del despepite, así como cuotas, derechos, seguro, intereses del crédito e impuestos pagados al gobierno del estado, entre otros conceptos.

Por ello, el cambio de las funciones de Banrural en 1989 —al anunciar su decisión de no otorgar más créditos a cultivos no rentables ni a productores con rendimientos por hectárea menores a los establecidos por esa institución—, canceló el cultivo algodónero en diversas regiones del país, como ocurrió claramente en la Comarca Lagunera. Aquí, el Banrural notificó en ese año que sólo otorgaría créditos en 1990 a los productores que hubiesen tenido un rendimiento superior a 2.4 toneladas de algodón hueso por hectárea durante los últimos tres ciclos agrícolas, con lo que rápidamente dejó fuera del cultivo a unos 3 000 ejidatarios. Paralelamente, el monto asignado como crédito varió entre 1989 y 1990 de 3 052 668 a 3 200 000 pesos, lo que en términos reales significó una reducción de ingresos para los productores.

Al año siguiente, el banco anunció que para 1991 sólo serían sujetos de crédito los productores que obtuviesen más de 3.1 toneladas de algodón hueso por hectárea; sin embargo, puesto que ello habría significado el colapso total del cultivo si se considera que el rendimiento promedio regional era inferior, Banrural tuvo que bajar sus requerimientos a 2.5 toneladas por hectárea. Aun así, fue considerable el número de ejidatarios a los que se retiró del crédito oficial (algunos calculan que fueron 16 000), y si a esto se suma la decisión que paralelamente se tomó de no condonar más la cartera vencida de los productores, se explica en gran parte que la superficie sembrada se haya desplomado a la mitad para el ciclo 1991-1992.

Otro aspecto de la reforma crediticia de Banrural que repercutió negativamente en el cultivo fue la nueva modalidad de entrega de los préstamos establecida por el banco en 1989 pero que sería aplicada a partir del ciclo 1991-1992, y que consistió en dejar de proporcionar los insumos a los productores como parte del crédito; la totalidad de éste se entregó en efectivo, y ya no al comisariado ejidal o a un representante de los ejidata-

rios, como se venía haciendo, sino individualmente; como justificación de estas medidas se adujo la mayoría de edad de los productores. Entre otras cosas, esto trajo como consecuencia lógica el desvío de los fondos prestados hacia la satisfacción de las necesidades familiares de los ejidatarios y, por tanto, el drástico descenso en la adquisición de fertilizantes,⁶ la proliferación de plagas y el consecuente desplome de los rendimientos del cultivo.

Banrural se retiró también como proveedor de asistencia técnica y como comercializador de las cosechas de algodón, funciones que los ejidatarios tuvieron que asumir directamente de un ciclo a otro. Es claro que después de una larga historia de paternalismo fomentado por la banca oficial, el cambio tan brusco fue devastador para aquellas regiones con alta participación de ejidatarios en la producción de la fibra, como en La Laguna, donde el Banrural habilitaba 66% de la superficie cultivada con algodón, fundamentalmente en manos de ejidatarios.

Por lo antedicho, en esa región el descenso de los precios internacionales durante 1991 y 1992 sólo vino a dar el tiro de gracia a una actividad que había dejado de ser redituable hacía varios ciclos, y para cuyos productores, en su mayoría ejidatarios que cultivan algodón en 1.5 hectáreas cada uno, enfrentados a elevados costos de producción, rendimientos decrecientes y deudas acumuladas ante el Banco, el cambio de la política crediticia significó su retirada como algodoneros.

Por si fuera poco, la apertura comercial promovida por el Estado desde mediados de los ochenta ha puesto a competir a la fibra nacional con la importada (fundamentalmente la procedente de Texas), al haber abierto la frontera mediante la anula-

⁶ En 1990 las ventas de fertilizantes de Fertimex decrecieron en 50% respecto al año anterior, al pasar de 11 667 a 5 293 toneladas.

ción de los permisos previos de importación,⁷ pero, sobre todo, ha desprotegido a la industria textil nacional con la eliminación de cuotas, la baja de aranceles a la importación legal de telas y ropa ya confeccionada, provenientes principalmente de los países asiáticos, y ante la incapacidad gubernamental de detener el contrabando y la triangulación de ese tipo de bienes.

Los empresarios textileros han solicitado que se impongan cuotas arancelarias a los países con los que no haya acuerdos comerciales, y han demandado ante Secofi un nuevo certificado de origen para evitar la triangulación de productos. Mientras no se establezcan dichas medidas, señala el presidente de la Cámara de la Industria Textil, seguirá perdiéndose el mercado interno, que hoy se ha perdido ya en 40%.⁸

Todo lo anterior dificultó la comercialización del producto nacional, cuando aún lo había, ya que, por un lado, disminuyó la actividad de los industriales textileros (numerosas industrias pequeñas y medianas desaparecieron), y, por el otro, prefirieron abastecer sus fábricas con algodón importado, dadas las condiciones más favorables de crédito que otorgan los vendedores estadounidenses: periodos de pago de 180 días y tasas de interés (4 o 5% anual) mucho menores a las existentes en nuestro país.

Al entrar en vigor el TLC, los Estados Unidos deberán eliminar las cuotas de importación a los artículos textiles mexicanos que cumplan con la regla de origen; ese país reducirá sus aranceles como máximo 20%, porcentaje que irá decreciendo en

⁷ Hoy sólo prevalece un impuesto *ad valorem* de 10% para la importación de un algodón poco utilizado en nuestro país, como es el de fibra mayor a 29 milímetros.

⁸ "Golpea la triangulación de productos chinos a la industria textil mexicana: E. Aranzábal", *El Financiero*, México, 23 de mayo de 1994. Cabe señalar que la Secofi aplicó en 1993 elevados impuestos compensatorios a las importaciones chinas de fibras, textiles y vestidos, puesto que China no es miembro del GATT. Lo que debe hacerse ahora es controlar la mercancía producida en ese país pero que ingresa a México con certificados de origen de países de Centro y Sudamérica, de otros países asiáticos o del Caribe.

diez años, y desgravará inmediatamente las fracciones que representen 45% del valor actual de las exportaciones mexicanas, mientras que México hará esto con menos de 20% del valor de las exportaciones estadounidenses. Asimismo, se aplicarán las reglas de origen para beneficiar a los productores de los tres países miembros del TLC.

Aunque aparentemente lo anterior puede representar ventajas a los industriales de nuestro país, de no llevarse a cabo el reforzamiento de toda la cadena productiva, serán pocas las empresas beneficiadas (las que puedan modernizarse y competir); además, en segundo, se corre el gran riesgo de que, ante los menores costos del cultivo y la cosecha del algodón en los Estados Unidos (la mitad de los de México), este insumo sea traído a nuestro país, en forma de fibra o telas, para aprovechar las ventajas del bajo costo de la mano de obra mexicana, lo que reforzaría nuestro papel de simples maquiladores de ropa.⁹ Estratégicamente, esto daría a los Estados Unidos mayor competitividad en este tipo de bienes, lo que le permitiría recuperar su mercado interno, hoy invadido de productos asiáticos.

De lo expuesto hasta aquí puede concluirse que el desplome de los precios internacionales fue sólo tiro de gracia que acabó con un cultivo que las propias políticas internas habían golpeado ya severamente. Ante esto, ni aun los productores más eficientes del país, es decir, aquellos que operan con menores costos de producción y obtienen los rendimientos unitarios más elevados, como los ubicados en Baja California (Mexicali) y en Sonora, han podido sobrevivir.

En el curso de 1992, los productores organizados en la Confederación de Asociaciones Algodoneras de la República Me-

⁹ El algodón se cultiva en 17 entidades norteamericanas, desde Virginia hasta California; por otra parte el Departamento de Agricultura ha dicho que su país estará en capacidad de producir 20 millones de pacas en el año 2000: 10 millones para exportación y 10 millones para consumo interno. "Crece la popularidad del algodón", *Agrosíntesis*, núm. 7, México, 1993.

xicana (CAARM) solicitaron al gobierno federal que aplicara un arancel a la importación de la fibra y otorgara un precio de garantía de 70 centavos de dólar por libra, lo que los ubicaría en igualdad de condiciones respecto a los productores norteamericanos. Las autoridades respondieron negativamente, argumentando que el cumplimiento de la primera petición entorpecería las negociaciones en torno al TLC, y, respecto a la segunda, que existía la misma petición por parte de los productores de los diez productos a los que se había retirado el precio de garantía, y que el gobierno no disponía de fondos suficientes para afrontar tales erogaciones.¹⁰

Por su parte, las autoridades de la SARH en la Comarca Lagunera presentaron en ese mismo año una propuesta de apoyo regional al algodnero, que merced a un conjunto de medidas reduciría el costo de producción en casi 30%, lo que representaría un subsidio del orden de dos millones de viejos pesos por hectárea cultivada. Desde luego que el Gobierno rechazó esa propuesta, y en cambio ha tenido que gastar sumas mucho mayores en programas de creación temporal de empleos y prevención de la delincuencia generada por el impresionante desempleo al que ha dado lugar la desaparición del algodón.

En noviembre de 1992 los algodneros de Mexicali tomaron las oficinas de la SARH en reclamo de apoyo oficial al cultivo, ante la inminente desaparición de éste en la entidad. Ante esto, la institución informó que "dadas las condiciones de inventarios mundiales de fibra de algodón de 30 millones de pacas, no se esperaba que los precios internacionales repuntaran en breve, por lo que los productores deberían de ser muy cuidadosos en la siembra de algodón en los próximos ciclos".¹¹

¹⁰ Entrevista al director ejecutivo de la CAARM noviembre de 1992.

¹¹ "Demanda la CCT de Mexicali financiamiento a la SARH", *El Financiero*, México, 5 de noviembre de 1992.

En junio de 1993 los agricultores de Baja California entregaron al presidente Salinas un escrito en el que demandaban la fijación de un precio soporte de 74 centavos de dólar por libra, igual al que reciben por su algodón los productores estadounidenses. Asimismo, pedían apoyos financieros, seguridad en los cultivos e impulsos gubernamentales para asegurar la producción a largo plazo.

El apoyo anunciado por el gobierno en febrero de ese año, de 800 nuevos pesos por hectárea, a más de ser insuficiente, llegó cuando había pasado ya el periodo de siembra para la mayoría de los productores. En el marco del Procampo se anunció que durante el ciclo otoño-invierno 1993-1994 y primavera-verano 1994 el algodón regado por gravedad recibiría un apoyo de 1 300 y 1 320 nuevos pesos por hectárea, respectivamente (970 para sanidad y el resto como apoyo por hectárea), y de 1 500 nuevos pesos en las zonas de riego por bombeo. Puesto que el primer monto cubre, en promedio, de 20 a 25% del costo total de producción de las diversas regiones, no se elimina la dependencia de los productores respecto del crédito (cuyas tasas de interés son hasta tres veces superiores a las pagadas por los productores de los Estados Unidos) ni se adopta ninguna medida que garantice la comercialización exitosa del producto, al no atenderse la recuperación de la industria textil nacional.

El precario apoyo oficial —si es que puede considerarse como tal —al algodón nacional contrasta notablemente con el otorgado a los productores norteamericanos, con quienes se agudizará la competencia en el marco del TLC. Por ello resulta importante un análisis comparativo de este aspecto.

Apoyos gubernamentales a los productores de Estados Unidos

La política agrícola en aquel país ha sido de carácter integral, es decir, ha abarcado desde la producción, la transformación

industrial, el comercio interno y el externo, hasta el ingreso, el consumo y la ecología. La continuidad ha desempeñado un papel importante, pues a pesar de los diferentes cambios habidos en el Acta Agrícola de 1933, no se han modificado los propósitos y programas fundamentales: las transformaciones han sido más de forma que de contenido.

Los programas de política interna en el agro se dividen en cuatro categorías: apoyo a los precios, complemento al ingreso, regulación de la oferta y fomento a la productividad y la eficiencia del sector. El apoyo a los precios comprende varios subprogramas que se aplican en el proceso de comercialización y cuyo propósito es *proteger los precios agrícolas de los vaivenes de la oferta y la demanda, tanto en el ámbito nacional como en el internacional*. Para ello, el gobierno compra en forma directa mediante el Comodity Credit Corporation (CCC), otorga créditos prendarios, fija el precio objetivo o de referencia, impone cuotas de mercado y promueve normas de control de excedentes para evitar las sobreofertas.

Los programas destinados a complementar el ingreso se orientan a *mantener un nivel adecuado de rentabilidad*, por medio de mecanismos que no afectan de manera directa los precios de mercado. Por lo general se efectúan pagos gubernamentales directos que cubren el diferencial entre el precio objetivo o de referencia (similar al precio de garantía vigente en nuestro país sólo para maíz y frijol) y el obtenido por el productor en el mercado con la venta de sus productos. La regulación de la oferta se efectúa antes de que se inicien las siembras, previo análisis de las expectativas de la demanda internacional, así como de la capacidad para entrar a los mercados o la posibilidad de saturarlos.

En el caso del algodón, los programas gubernamentales han proporcionado un "ingreso neto seguro" a los productores desde 1930, apoyando los precios y ajustando las superficies cultiva-

das y la producción a las necesidades del mercado. El precio objetivo o de referencia es un instrumento que surgió en los años setenta, y es empleado para mantener o mejorar los ingresos de los productores adscritos a los programas gubernamentales orientados a disminuir la producción. Para participar en el programa algodonero y ser elegido para obtener préstamos y pagos compensatorios, los productores tienen que sujetarse a las disposiciones sobre la superficie que habrá de sembrarse dictadas por el gobierno.

En noviembre de 1992, por ejemplo, el precio objetivo que se aplicaba a los productores algodoneros de los Estados Unidos era de 72.90 centavos de dólar por libra, lo que significó, dado el precio internacional de la fibra en ese mismo mes (54.39 centavos), *un subsidio al productor de 18.51 centavos de dólar por cada libra de algodón producida*.¹²

Los subsidios a los algodoneros norteamericanos han sido parte importante de su ingreso; desde 1981 se han efectuado pagos sustanciales por este concepto; desde entonces, también, los precios objetivo han excedido el promedio de los precios de mercado. Los subsidios o "*deficiency payments*" han variado de 654 millones de dólares en 1984-1985 hasta 1.1 billones de dólares durante el ciclo 1988-1989. Este monto representó 20% del total del ingreso generado por el algodón en ese ciclo.¹³

Desde luego, la carga financiera que para el gobierno norteamericano representan los subsidios al sector agrícola es cada vez más pesada; sin embargo, sin estos apoyos, numerosos cultivos, entre ellos el algodón, tal vez ya se hubieran colapsado, pues tampoco allá el algodón es hoy un cultivo rentable, ni aun

¹² Datos proporcionados por la SARH (Aserca), Dirección de Negociaciones Comerciales, y la Confederación de Asociaciones Algodoneras de la República Mexicana, noviembre de 1992.

¹³ USDA, "Farm commodity programs and their effects", *National Food Review*, enero-marzo de 1990.

para los grandes y más tecnificados productores. Así, uno de ellos señalaba que con el precio de mercado al que estaba vendiendo su algodón en enero de 1994 (64 centavos de dólar por libra) no se alcanzaban a cubrir ni siquiera los costos de producción de la fibra, por lo que sólo existía una ganancia para aquellos productores que, como él, estaban inscritos en los programas del gobierno y que, por tanto, recibían los "pagos por deficiencia" o subsidios. A pesar de esto, mencionaba que gran cantidad de pequeños y medianos productores de algodón en ese país habían quebrado, y que sólo los viejos algodoneros habían podido subsistir.¹⁴

La gran diferencia con nuestro país es que mientras allá el gobierno garantiza cierto nivel de ingreso durante cinco años que permanecen los mismos precios objetivo y la misma política general contenida en las actas agrícolas, aquí no sólo no se ha hecho esto, sino que por el contrario, el mismo Estado ha contribuido a la desaparición del algodón, como producto de la vorágine modernizadora del modelo neoliberal aplicado a la economía nacional.

Algunas reflexiones finales

El cultivo del algodón venía perdiendo rentabilidad desde los setenta, ante la sustitución por fibras sintéticas, la saturación del mercado mundial, el descenso de los precios internacionales, la falta de apoyos internos, etcétera. Esta situación se agudizó en los ochenta; sin embargo, el gobierno mexicano no sólo no implantó una política de rescate, sino que dio el tiro de gracia al cultivo mediante diversas medidas, entre las cuales la reforma crediticia ha desempeñado un papel fundamental. En este con-

¹⁴ Entrevista al gerente del rancho Búfalo, propiedad de la empresa Benetton, Texas, Estados Unidos, 15 de enero de 1994.

texto, el desplome de los precios internacionales en 1991 sólo fue la puntilla.

Ante esto, y no solamente para el caso del algodón, sino para el sector agropecuario en general, es preciso poner en práctica una política que no se defina por el proteccionismo a ultranza, ni por la torpe apertura comercial y el libre mercado indiscriminado (medidas que los países desarrollados no han seguido ni siguen hoy día), sino por una estrategia integral de apoyo hacia el sector, diferenciada en el nivel regional y basada en nuevos tipos de organización de los productores. Dicha estrategia debe abarcar las distintas fases del proceso de producción-consumo, que en lo referente al cultivo del algodón incluye, desde luego, el desarrollo de la industria textil nacional.

En ese mismo contexto, debe otorgarse seguridad a los productores respecto al ingreso que obtendrán en el mediano y el largo plazo; para ello puede servir como referencia el sistema de precios objetivo aplicado en los Estados Unidos, que protege a sus granjeros de los vaivenes del mercado. Asimismo, otras medidas imprescindibles son el crédito subsidiado, un programa de asistencia técnica y de investigación, una adecuada política cambiaria, la protección del mercado interno, etcétera, todo ello con miras a reducir los costos de producción, incrementar los rendimientos y brindar seguridad para la comercialización.

Otros dos problemas graves que habría que resolver son el de las carteras vencidas y el de la grave descapitalización del sector, ya que a los productores de algodón ejidales y privados, el Banrural les ha embargado sus equipos y maquinaria, muchos de los cuales ya han sido rematados, como ha ocurrido en La Laguna.

El objetivo fundamental debe ser garantizar un ingreso adecuado a los productores y recobrar nuestro mercado interno, actualmente perdido. Pero para cumplir con este objetivo es preciso dar un giro radical al contenido de la política neoliberal, ya que el sector agropecuario (y muchos otros de la economía

del país) no revivirá mientras no se modifique el modelo económico imperante.

Bibliografía

Departamento de Agricultura de Estados Unidos, "Farm commodity programs and their effects, en *National Food Review*, enero-marzo de 1990.

Echánove Huacuja Flavia, "El mercado del algodón. Políticas de Estados Unidos y México y el Tratado de Libre Comercio", en *Comercio Exterior*, vol. 34, núm. 11, México, noviembre de 1993.

Gavaldón Enrique y Javier Ceceñas, "La política agrícola de Estados Unidos", en *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 12, México, diciembre de 1990.

International Cotton Advisory Committee, *Bulletin*, vol. 46, núm. 1, octubre de 1992.

Palomo Gil, Arturo, "Análisis situacional del cultivo del algodón en la Comarca Lagunera", México, 1993, mimeografiado.

Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, *Consumos Aparentes de Productos Agrícolas*, México, 1925-82.

Excelsior, 14 de septiembre de 1992.

El Financiero, 5 de noviembre de 1992, 26 de agosto de 1993 y 23 de mayo de 1994.

Revista *Agrosíntesis*, núm. 7, edit. Año Dos Mil, México, junio de 1993.

LA INDUSTRIA AVÍCOLA EN SONORA

Un gigante con pies de barro

*María del Carmen Hernández Moreno**

Introducción

Este trabajo forma parte de un proyecto de investigación que actualmente se lleva a cabo en el Centro de Investigaciones en Alimentación y Desarrollo (CIAD). El objetivo inicial que lo inspiró fue extender el conocimiento que se tenía sobre la explotación bovina hacia otras ramas de la producción pecuaria. Partíamos del supuesto de que el desarrollo de la industria avícola en la entidad constituía una expresión más del proceso de ganaderización de la agricultura sonorense.

Sin embargo, los primeros resultados del trabajo de campo nos mostraron un panorama muy distinto al de nuestras especulaciones previas: la avicultura sonorense que en las décadas de los setenta y la mitad de los ochenta había destacado en el ámbito nacional, no sólo en lo que se refiere a la producción de huevo para plato, pollita de un día, reproductoras ligeras y pesadas,¹ se encontraba en una etapa de fuerte contracción de

* Dirección de Desarrollo Regional del CIAD, Sonora, México.

¹ Ambas constituyen el material genético que se requiere para la producción de huevo de plato en el primer caso, pollo para engorda en el segundo.

la producción de huevo, mientras que la engorda de pollo y pavo prácticamente había desaparecido.²

Si bien es cierto que esto podría interpretarse como efecto de una crisis generalizada que afectó en mayor o menor medida a todos los sectores económicos del país por más de una década, al comparar las tendencias seguidas por los principales indicadores de la industria avícola nacional con los de la avicultura sonorensis, encontramos que esta última tomó un camino inverso respecto de aquélla. Es decir, mientras en el plano nacional la actividad ha crecido más en la producción de pollo, en Sonora es la producción de huevo para plato la que permite hablar aún de avicultura.

Ante este panorama, nuestro trabajo se encaminó a tratar de identificar los factores que incidieron en el auge de la avicultura en los setenta y parte de los ochenta, y las causas que determinaron su caída posterior a finales de la década pasada. Respecto a este último punto, se buscó determinar la influencia de la apertura comercial anticipada y los efectos de la firma del Tratado de Libre Comercio sobre la depresión avícola en el estado de Sonora.

En otro nivel pretendimos configurar un marco explicativo a partir de dos hipótesis: *a*) la existencia de elementos de carácter estructural que desde su origen marcaron límites al crecimiento de la actividad y *b*) el esquema de desarrollo que asumió la industria en Sonora no coincidió con los métodos de expansión seguidos en otras regiones del país.

Por un lado, el hecho de que esta actividad tuviera su principal mercado a más de dos mil kilómetros de distancia y que parte de los insumos que requiere para funcionar estuviesen a 600 o 1 500 kilómetros constituyó un gran obstáculo para su creci-

² De hecho entre 1993 y 1994 desaparecieron las últimas engordas de pollo y pavo que existían en la entidad.

miento, sobre todo si consideramos que otras regiones emergieron también como productoras contando con mejores climas, mercados de abasto y distribución e infraestructura para operar más cercanos.

Ello tornó vulnerable a la avicultura sonorensis, pues su éxito o fracaso dependía del manejo de la política de precios, subsidios y abastecimiento de granos forrajeros que definió el gobierno federal a través de Conasupo.

Por otra parte, el hecho de que la avicultura haya surgido como una actividad empresarial le definió en Sonora un camino distinto a los métodos de expansión que se adoptaron en otras regiones del país.

En aquéllas la actividad creció a través de la relación entre los grandes consorcios agroindustriales y pequeños aparceros, mismos que, mediante la celebración de contratos o convenios de "cooperación", fueron conformando un escenario productivo dominado por los grandes consorcios que se posaron en las fases más redituables del proceso, mientras que a los pequeños avicultores les tocaron aquellas fases con mayores requerimientos de mano de obra y menores márgenes de ganancia.³

Antecedentes

El contexto nacional

El punto de partida para el desarrollo industrial de la avicultura en México data de los años cincuenta con la Campaña de

³ Este esquema de funcionamiento no es privativo de la industria avícola, más bien es una ley en el funcionamiento de las cadenas productivas: los capitales más fuertes se ubican en las fases más redituables de la cadena, éstas a su vez requieren mayores inversiones de capital, lo que actúa como un cedazo para los empresarios de menores recursos. En otras palabras, los productores van a participar en aquellas fases a las que puedan acceder de acuerdo con su capacidad financiera o disponibilidad de recursos (Hernández, 1993).

Recuperación Avícola emprendida por el gobierno de Adolfo Ruiz Cortines. Desde aquellos años se hizo manifiesto el dominio de las grandes empresas transnacionales —que después fueron desplazadas por los consorcios del país— sobre todas las fases de la cadena productiva. A través del control de las incubadoras regulaban la oferta de material genético y, con ello, toda la producción de la cadena avícola.

Desde el punto de vista productivo, la avicultura mexicana ha experimentado en los últimos 35 años una profunda transformación técnica y organizativa. Se ha constituido en una cadena productiva caracterizada por una alta especialización y compleja división de tareas en la que participan diversos agentes económicos y en la que se maneja un diverso paquete tecnológico que incluye material genético especializado para la producción de huevo y carne; raciones alimenticias altamente nutritivas, productos fármaco-veterinarios, etcétera.⁴ Todo ello con el propósito de reducir los ciclos de postura y de engorda.

Las fases que comprende la avicultura son: la producción de material genético, es decir, de huevo fértil; incubadoras; las granjas de progenitoras y reproductoras⁵; la crianza y desarrollo de gallina ponedora y pollo de engorda; la producción de huevo de plato y pollo en canal. También en este complejo participan algunas industrias de apoyo para la producción, como son los alimentos balanceados; los productos fármaco-biológicos; los servicios colaterales, que incluyen desde la fabricación de cajas, empaques, infraestructura e instalaciones, hasta la asesoría técnica y administrativa (gráfica 1).

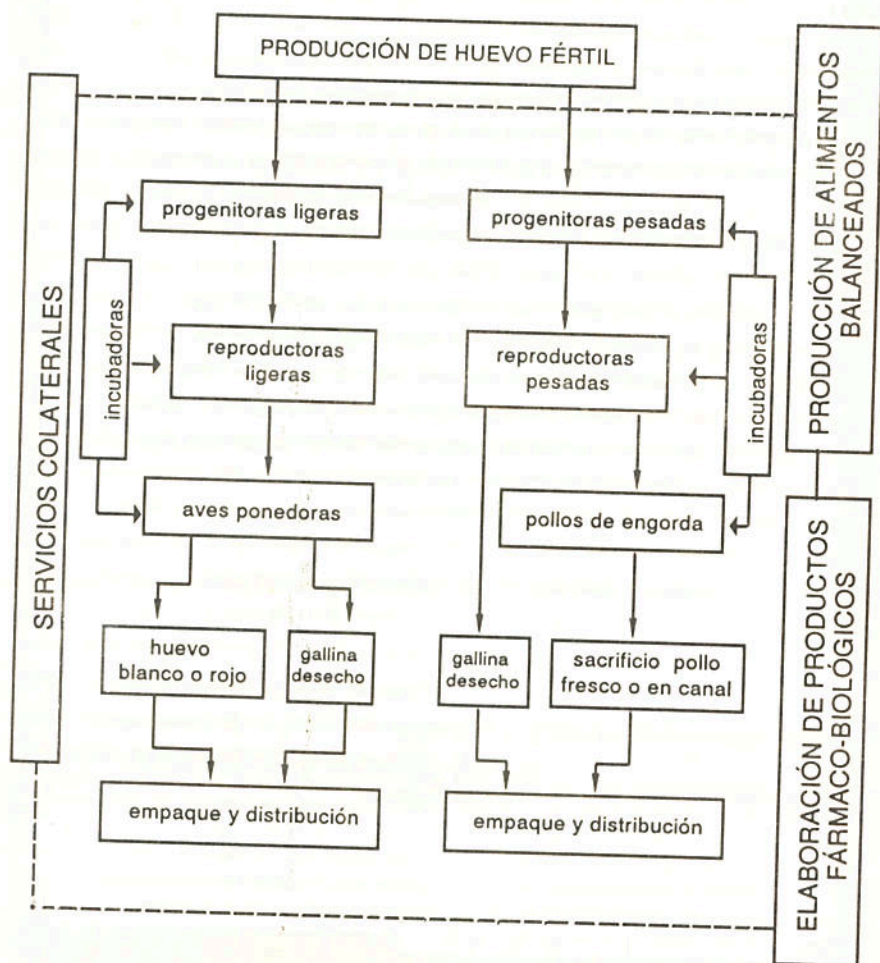
Tanto en el plano nacional como en el internacional la avicultura es una actividad que se ha caracterizado por un alto

⁴ Véase Gonzalo Arroyo (1989), p. 320.

⁵ Las que a su vez tienen dos subfases: la de la cría y desarrollo de progenitoras y la de cría y desarrollo de reproductores.

GRÁFICA 1
FASES DE LA INDUSTRIA AVÍCOLA

PRODUCCIÓN DE HUEVO PRODUCCIÓN DE POLLO



dinamismo, principalmente en lo que se refiere a la producción de carne de pollo y pavo. Este subsector —en particular el del procesamiento de carne— presenta una tendencia más dinámica que la de la producción de huevo. Ello se debe a dos razones: 1) este último producto es considerado de consumo básico, su demanda es más estable y en algunos casos está sujeto a ciertas restricciones en el precio; 2) en los cárnicos el mercado exhibe mayor crecimiento por la preferencia de los consumidores a ingerir carnes blancas, con menores niveles de colesterol que las carnes rojas, y porque presenta más opciones de industrialización, a más de que los márgenes de ganancia son más altos.

A partir de la década de los setenta la producción de huevo de plato mostró un crecimiento promedio de 7.7% anual, en la década siguiente enfrentó graves problemas de sobreproducción que se tradujeron en un serio estancamiento de la actividad. El caso de la carne fue más afortunado, pues entre 1960 y 1980 mantuvo un crecimiento promedio de 7.5% anual, y en la primera mitad de los ochenta éste se incrementó a 8.1%, superando la tasa de crecimiento de la porcicultura.⁶

Según datos de la Unión Nacional de Avicultores el consumo de carne de pollo por habitante se ha duplicado en los últimos 15 años, mientras que el de huevo, aunque con altibajos, ha sido estable.

El mercado de la carne de pollo no sólo es el más dinámico de la industria, sino también el que registra mayor concentración, con 47% de la producción.

El contexto estatal

Desde sus inicios, entre las décadas de los cuarenta y los cincuenta, el camino seguido por la avicultura sonoreense tomó

⁶ Véase Gonzalo Arroyo, *op. cit.*, p. 323.

un rumbo distinto al nacional. Uno de los rasgos distintivos de los productores de la entidad fue que muchos de ellos, sobre todo los precursores, primero fueron empresarios agricultores y después avicultores. Ello tuvo un doble efecto en los orígenes de la avicultura: el hecho de que fueran empresarios les concedió cierta independencia económica respecto a las grandes empresas transnacionales que promovían la actividad por aquellos años; y, en segundo lugar, esta doble situación les permitió emerger al escenario productivo con una incipiente integración vertical, tendencia que se mantuvo en ascenso desde los cuarenta cuando se establecieron las primeras incubadoras en el estado, hasta la primera mitad de la década de los ochenta.

En ese lapso se amplió la participación de la avicultura sonorense en las fases de la cadena productiva: además de la postura comercial, la incubación y producción de pollitas de raza ligera de un día de nacidas;⁷ se extendió la actividad de la engorda, desde la producción y crianza de pollitas de raza pesada,⁸ la producción de pollitos de un día, hasta la operación de rastros para el sacrificio y empaquetado de los pollos. Asimismo, se abrieron granjas de reproductoras para la reposición de los pies de cría; las progenitoras las adquirían en los Estados Unidos, en Canadá e inclusive en Holanda.⁹

En la década de los setenta también hubo participación de algunos productores en actividades adyacentes a la cadena alimenticia, tales como plantas de alimentos, laboratorios para formular las raciones alimenticias y manejar los problemas con las aves; algunos productores se organizaron y establecieron fábricas de cartón para las cajas y los conos que se requieren en la transportación del producto.

⁷ Ambas relacionadas con la producción de huevo para plato.

⁸ Futuras madres de los pollos de engorda.

⁹ Incluso el personal de las granjas fue capacitado en el manejo de las aves por instructores extranjeros, o bien, los trabajadores fueron enviados a otros países —principalmente a los Estados Unidos— para recibir la capacitación.

En la mayoría de las granjas se instalaron molinos y se contrataron los servicios de personal especializado (médicos veterinarios) para la supervisión de la producción y la elaboración de las mezclas alimenticias en cada unidad productiva.

Todo ello convertiría a Sonora, a la vuelta de los años setenta, en la primera entidad productora de huevo en el país, a pesar de ser también la zona más alejada del Distrito Federal.¹⁰

Aun con las crisis cíclicas que caracterizan a la actividad, la tendencia entre los años cincuenta y mediados de los ochenta fue de crecimiento en las dos principales subramas: la engorda y la postura comercial.

Problemas estructurales

Sin embargo, en este escenario tan promisorio había elementos de carácter estructural que marcaban límites al crecimiento de la actividad:

El auge de la avicultura en México está muy relacionado con el proceso de urbanización. Es decir, la producción avícola de traspatio, que prevaleció como una característica más del México rural, no encontró un espacio adecuado en las viviendas citadinas. De ahí que las zonas más urbanizadas del país constituyan a la vez los principales mercados de los productores avícolas. En el contexto estatal, por ejemplo, la población de la zona costera, más urbana, demanda mayores volúmenes de productos avipecuarios que la población de la zona serrana, que es rural. En el plano nacional, el mercado que todo avicultor desea conquistar es el del D.F. y el área metropolitana, ubicado a más de dos mil kilómetros del estado de Sonora.

¹⁰ En la engorda de pollo Sonora nunca destacó en el ámbito nacional, porque en el mercado metropolitano existe gran arraigo por el consumo de pollo fresco, estilo "mercado público", que representa 60% del comercio de ese producto. Los avicultores de la entidad, por su lejanía geográfica, sólo pueden introducir el pollo estilo "supermercado", que constituye 6% del comercio.

Además de los mayores costos en flete que esto implicaba, el productor sonorenses debía sumar el castigo en el precio del huevo, al que se hacía acreedor porque habían transcurrido cinco días entre la cosecha de la granja y la transacción al mayorista del D.F. Actualmente el precio del huevo de plato sonorenses es el más castigado de todo el país.

Por otra parte, el grano forrajero, base de las raciones alimenticias que las aves requieren en cada etapa de su crecimiento, constituye entre 60 y 80% de los costos de producción avícola. Desde que se iniciaron en la actividad y hasta la década de los sesenta, los productores sonorenses utilizaron trigo local (de ahí la importancia de que fuesen agricultores y avicultores a la vez), y ocasionalmente sorgo traído de Sinaloa. De tal suerte compensaban las desventajas de la lejanía del mercado y el castigo en el precio, con el bajo costo de uno de los insumos más importantes.

No obstante, el crecimiento propio de la avicultura en el estado¹¹ y la intervención del Estado a través de la Conasupo en la regulación de abastos y precios modificaron estos patrones de "autoabasto" y cambiaron las reglas del juego en la producción de huevo: los productores ya no controlaban los precios y el abasto de su insumo principal.

En la década de los setenta los avicultores sonorenses recibieron un subsidio especial sobre el precio del sorgo. El objetivo de tal política federal era fomentar el consumo de este grano como sustituto del trigo, insumo tradicional para los productores avícolas sonorenses. Sin embargo, hacia finales de la década de los setenta y en los inicios de la siguiente se fijó un precio uniforme para todos los productores del país, afectando sobremanera a la avicultura de la entidad.

A fines de los ochenta Sonora fue desplazada del mercado más importante del país por Jalisco y Puebla. Ambos estados

¹¹ Que tornó insuficiente la oferta de grano forrajero local.

aportaron, en 1993, 50% del huevo introducido al D.F., mientras que Sonora sólo comercializó 10%. Si en 1985 todavía 80% del producto sonorenses se destinaba al centro del país, para 1987 esta cifra descendió a 50%; en los inicios de la presente década esta tendencia se ha agudizado, lo que ha obligado a los productores locales a buscar otros mercados en el país y a enfrentar barreras comerciales interestatales.

En octubre de 1984, cuando se suprimieron los subsidios a los granos forrajeros, la avicultura nacional entró en una severa depresión, caracterizada por crisis de ciclos cada vez más largos y periodos de recuperación más cortos. La apertura de la frontera en 1988 complicó aún más la situación: si los productores nacionales, por ejemplo, buscaban colocar 100 000 cajas de huevo en el extranjero, para controlar la sobreoferta del producto en el mercado nacional, el gobierno, a través de la Secofi, importó entre 1988 y 1990 un millón de cajas para presionar el precio a la baja.¹² Medidas como ésta, aunadas a la sobreoferta ya mencionada, mantuvieron el precio del huevo de 1984 a 1991, en promedio, 50% por debajo del precio del producto en los Estados Unidos, cuando los costos de producción se ubicaban 18.7% por arriba.

En este sentido, debemos agregar que aun cuando la firma del TLC se realizó en noviembre de 1993, entre 1988 y 1992 las importaciones de productos avípecuarios de origen norteamericano se incrementaron en 410%. Precisamente estos años sirvieron de base para determinar las cuotas que, con un incremento de 3% anual, prevalecerán por un periodo de diez años.

En el caso específico del pollo, aunque las compras que está haciendo México a los Estados Unidos lo ubican entre los tres clientes principales del vecino país y como el importador más

¹² De acuerdo con cifras presentadas por la revista latinoamericana *Industria Avícola*, agosto de 1991.

importante de América Latina, la demanda interna del producto es tal que los precios al productor no se han visto afectados, y esta subrama se ubica como la más rentable dentro de la industria avícola. Sin embargo, en el plano local, estas importaciones repercutieron directamente en los cierres de las últimas granjas de engorda, no sólo de pollos, sino también de pavos de la avicultura sonorenses.

Ahora bien, más que la evaluación del monto de las cuotas, lo que resulta importante anotar aquí es el impacto que éstas tienen en las tendencias productivas que muestra la avicultura local. Es decir, en un momento en el que la demanda de productos procesados de origen avícola está en expansión, promover una política de apertura precisamente sobre esos productos, está cerrando las posibilidades a los productores locales de incursionar en estas subramas de la industria y el mercado está siendo satisfecho con productos importados al amparo de las cuotas establecidas como parte de las reformas económicas.

Por otra parte, bajo el amparo del TLC se concedió a los avicultores la desgravación inmediata del sorgo. No obstante, éste no es precisamente el grano que más les conviene, no sólo por su costo, sino por su rendimiento energético y por la textura que impregna a los productos avícolas. En pocas palabras, el sorgo es un grano más caro y con menor rendimiento energético que el trigo y que el maíz amarillo —el que se usa en los Estados Unidos—; además, requiere el uso de colorantes, lo que también incrementa los costos; por si fuera poco, esto último se convierte en un obstáculo cuando el productor mexicano pretende exportar huevo o pollo hacia los Estados Unidos.

Los caminos se separan

Si bien estas acciones afectaron por igual a todas las entidades del país con producción avícola, en Sonora los efectos de esta

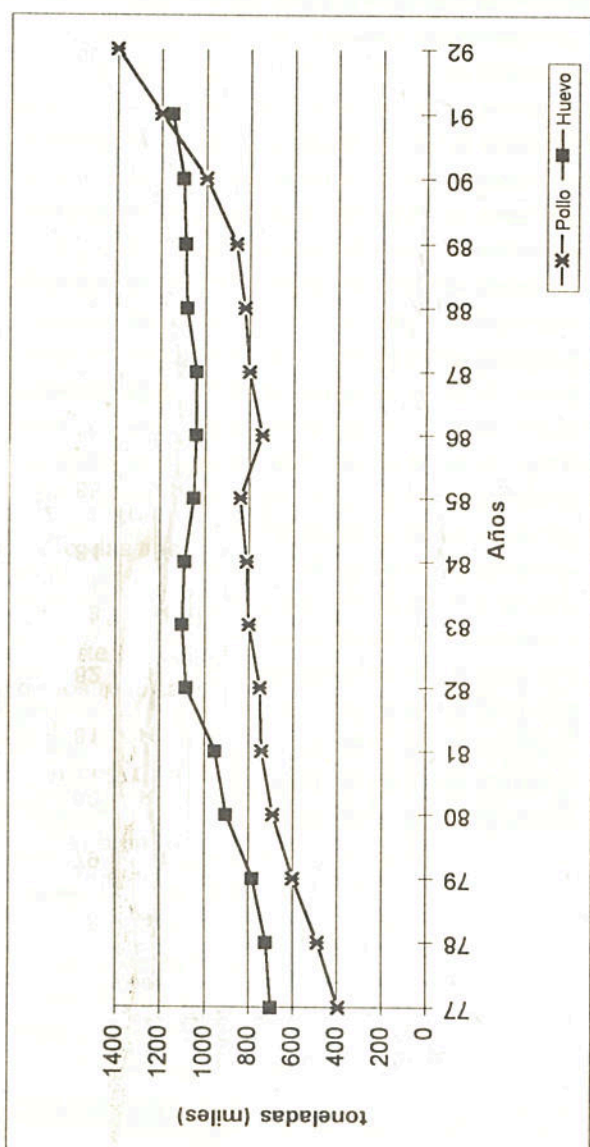
situación se conjugaron con otros factores que determinaron rutas diferentes —para esta actividad— a las seguidas de ahí en adelante por la industria nacional: en ésta la subrama de la engorda y los embutidos se consolidaba, creciendo a un ritmo de 43%, mientras que la producción de huevo se mantenía estable (gráfica 2).

En Sonora, por el contrario, la introducción de piezas de pollo a un precio 50% más bajo que el nacional dio al traste con la industria avícola de engorda, la que en los últimos tres años prácticamente ha desaparecido del mapa¹³ (gráfica 3). El mercado de la gallina de desecho, que se utiliza para embutidos y polvos con sabor a pollo, también se vio fuertemente afectado por la introducción de pastas de gallina y pavo importadas. En 1993 los precios bajaron tanto que las piezas que costaban N\$ 2.50, se cotizaron a N\$ 0.40, obligando a muchos productores a sacrificar y quemar sus gallinas de desecho antes que llevarlas al rastro.

Los productores de huevo de plato, además de la ausencia de subsidios en los granos forrajeros, del contrabando, de los incrementos en fletes y demás costos de producción, debieron

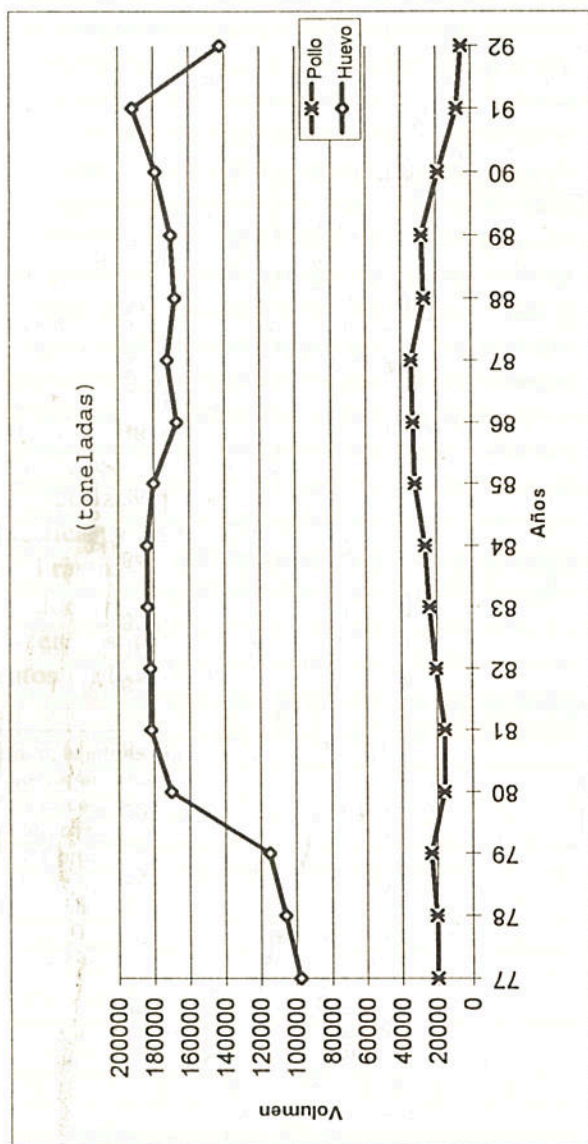
¹³ En el estado, la introducción legal o de contrabando de pollo norteamericano ha tenido una repercusión negativa mayor para la industria sonorenses por dos razones: 1) por ser un estado fronterizo, y 2) porque en el centro del país la costumbre de consumir el pollo fresco representa una barrera para la comercialización del producto extranjero, lo que no sucede en Sonora, donde se consume poco el pollo fresco y el público está más familiarizado con el pollo estilo "supermercado", que proviene del vecino país. Aunque hemos de aclarar que los bajos precios a los que se están introduciendo las piezas de pollo norteamericanas también están cambiando las pautas de consumo de la población del centro del país. Los avicultores de este lado argumetan que son precios *dumping* los que prevalencen en estos productos importados o introducidos de contrabando, ya que en los Estados Unidos la pechuga se comercializa a precios superiores que los de México, y ello permite a los productores recuperar, con la venta de una sola pieza, buena parte de los costos de producción e introducir las partes restantes a precios significativamente más bajos que los mexicanos.

Gráfica 2.
Producción nacional de huevo y pollo



Fuente: Unión Nacional de Avicultores

Gráfica 3.
Sonora: producción de huevo y pollo



Fuente: Agendas Estadísticas del Gobierno del Estado de Sonora

enfrentar el surgimiento de nuevos centros productores que contaban con importantes "ventajas comparativas" —tales como mejor clima, mercados de abasto y distribución más cercanos, etcétera,— para desplazar a los sonorenses.

En 1991 sobrevino nuevamente una crisis severa como resultado de la recesión económica que vive el país, una sobreproducción de huevo y la contracción de la demanda por el incremento del desempleo. Todo ello se tradujo en un alza de los costos de producción del kilogramo de huevo que ascendió a \$2 200.00, mientras que el precio de ese mismo kilogramo al productor era de \$700.00 únicamente.

Como respuesta a esta situación muchos productores locales se asociaron y buscaron nuevas formas de integración vertical para sortear la competencia de los productores del centro del país. Entre la integración y el cierre de granjas, el número de empresas dedicadas a la avicultura en Sonora descendió de 240 en 1984 a 44 en 1994; la población de aves bajó de casi 20 millones en 1984 a 12 millones en 1994, claro indicio de que se ha dado un fuerte proceso de concentración de la producción, como uno de los resultados de este proceso.

Repercusión regional

Por otra parte, si bien todos los avicultores sonorenses resintieron el desplazamiento de su producto del mercado central, los efectos de esta situación se resintieron de manera diferente en cada una de las regiones productoras dentro del estado:¹⁴ Hermosillo y norte de Sonora, Guaymas, Obregón y Navojoa (véase mapa 1). En el periodo comprendido entre 1984 y 1994 Hermosillo dejó de ser el primer productor del estado y descendió a un tercer escaño. En esta región desaparecieron los productores de

¹⁴ Que corresponden a una asociación de avicultores por región.

nuyó su población en 50%, existen grandes productores con poblaciones mayores al millón de aves, y algunos, de manera particular, aún están creciendo. Además, ambas regiones continúan enviando su producción al centro del país como mercado principal (gráfica 4).

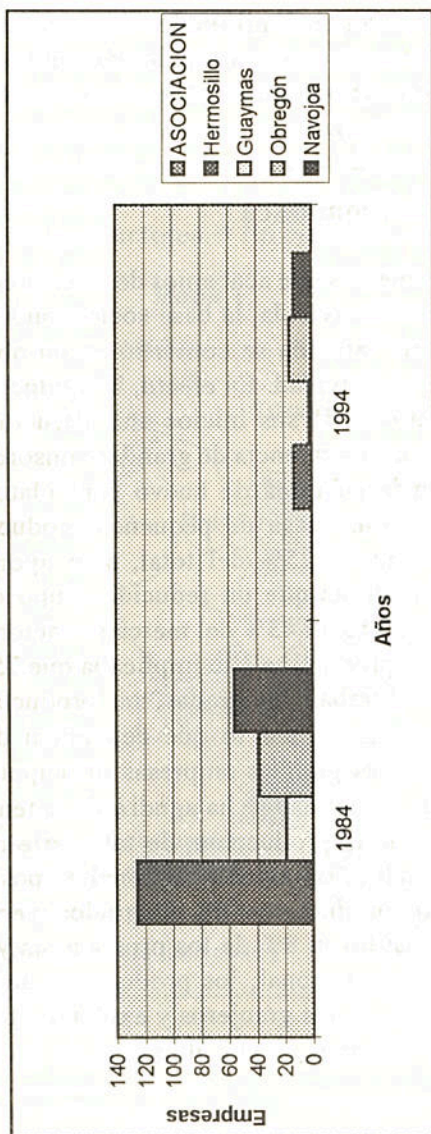
La base socioeconómica

Si bien los elementos que acabamos de señalar constituyeron un freno al desarrollo avícola, la base socioeconómica que prevaleció en Sonora también se convirtió en un obstáculo para la expansión de la actividad. En efecto, la producción avícola nacional presentó desde sus inicios una estructura heterogénea dominada por la convivencia de grandes consorcios y pequeños aparceros. En la subrama de huevo para plato, por ejemplo, encontramos a una masa de pequeños productores, que aun cuando representaba 25% del total, sólo aportaba 3% de la producción, mientras que un reducido grupo de empresarios avícolas 3%, controlan 43% del mercado nacional.¹⁷

En el campo productivo ello implicaba que 75% de las granjas no se encontraban integradas, no producían sus propias raciones alimenticias, por lo que dependían de los insumos producidos por las grandes empresas principalmente transnacionales. En la actualidad se ha agudizado la tendencia hacia la concentración de la producción, de tal suerte que en el escenario de la producción avícola nacional es posible identificar tres estratos de productores: los integrados, verdaderos monopolios que constituyen 8% de los productores y que controlan 87% de la oferta nacional; los productores acomodados, que representan 20% de los granjeros y explotan unidades de entre 50 000 y 100 000 aves, y, por último, el de los independientes

¹⁷ *Ibid.*, p. 324.

Gráfica 4.
SONORA: Número de Empresas Avícolas



Fuente: UAAES

y aparceros, que tienen menos de 50 000 aves, representan 73% de los productores y aportan menos de 10% de la producción.¹⁸

Cabe destacar, en esta estratificación, la relación que se establece entre los estratos de productores. En efecto, los productores integrados, según Aguirre Bernal, no sólo controlan el capital productivo, sino también el capital comercial y el financiero. Y esto último es lo que les va a permitir dominar la producción del 73% restante. A través del financiamiento los grandes consorcios amarran "convenios", "contratos de compraventa", coinversión o aparcería y llevan a cabo un negocio redondo: ellos proveen a los aparceros¹⁹ de todos los insumos y les compran el producto para comercializarlo o industrializarlo, en su caso.

La tendencia en la producción avícola para los próximos años, en el plano nacional, es hacia una integración cada vez mayor. En este camino, desempeñan un papel muy importante las nuevas líneas de política económica hacia el campo emitidas por el Estado. Los cambios al artículo 27 constitucional, las medidas de financiamiento adoptadas por FIRA y Banrural favorecen los esquemas de expansión e integración —a través de las asociaciones en participación— asumidos por los grandes consorcios agropecuarios relacionados con la avicultura. Ejemplos de esta tendencia lo constituyen el consorcio llamado Grupo Vitep, integrado por cinco empresas (en 1992), todas ellas relacionadas con la producción avícola, que aglutina a 40 productores de huevo fresco de Jalisco; el grupo Sanjor, que el año pasado invirtió más de cinco millones

¹⁸ *Síntesis Avícola*, año 12, núm. 10, 1993. De hecho, en un estudio que publicó Aguirre Bernal (1978) ya se señalaba la tendencia hacia la concentración de la producción y el control de todas las fases de la cadena productiva por parte de unas cuantas empresas. En los años sesenta y setenta este proceso fue dirigido por empresas transnacionales como Purina, Anderson Clayton y Pilgrims; sin embargo, ha habido un desplazamiento de los capitales extranjeros por los nacionales, y ahora los que figuran son Bachoco, Trasgo, Grupo Romero; sólo Pilgrims se ha mantenido en el liderazgo.

¹⁹ Insumos fabricados y distribuidos por los mismos grandes consorcios.

de nuevos pesos para reactivar un buen número de granjas avícolas en el estado de Campeche, aprovechando el programa de Asociación en Participación.

Ahora bien, en Sonora, a pesar de que en la década de los sesenta el panorama de las relaciones sociales y económicas estuvieron bajo el dominio que ejercieron Bachoco²⁰ en el sur y Mezquital del Oro en la parte centro-norte del estado, la extracción empresarial de buena parte de los avicultores impidió el binomio aparcerero-gran empresario que se presentó en otras partes del país. Es interesante destacar que en la "debacle" avícola sucumbieron tanto los pequeños y medianos empresarios como aquellos que explotaban más de un millón de aves.

La crisis obligó a los productores a consolidar sus agrupaciones regionales —y la estatal—²¹, transformándolas en verdaderos instrumentos de presión política que les permitieron realizar negociaciones coyunturales y de corto plazo con las autoridades gubernamentales para conseguir rebajas en los precios de los granos o permisos especiales para importarlos.

Si en los años de auge la avicultura generó excedentes extraordinarios suficientes para extender sus negocios a otras actividades (principalmente el comercio), en los años de la "debacle" buscaron invertir en otras actividades, como la porcícola (poco menos golpeada) y la exportación de becerros a los Estados Unidos para amortiguar la caída del precio y del mercado de su producto principal.

²⁰ Que en aquellos años se llamaba Avícola Tepeyac.

²¹ Aun cuando la Unión de Asociaciones de Avicultores del Estado de Sonora (UAAES) cuenta con varias décadas de existencia, en 1984 —justo cuando se marcó el inicio de la etapa de depresión de la actividad— esta organización amplió sus funciones y se convirtió en el órgano aglutinador de los productores avícolas para la compra de los granos. Desde entonces, todos los avicultores del estado realizan sus adquisiciones de grano a través de esta organización, que lleva a cabo las negociaciones de precios y las condiciones de compraventa de este insumo tanto ante vendedores extranjeros como ante las autoridades federales.

Cuadro 1.
Granjas avícolas estratificadas

Comparativo nacional y sonoreense

1993		
<i>Estrato</i>	<i>% Nacional</i>	<i>% Estatal</i>
Integradas (> 100 000)	8	72
Semiintegradas (100 000-50 000)	20	19
Independientes (> 50 000)	72	9

La diferencia entre la estructura socioeconómica que prevalece entre la avicultura nacional y la sonoreense se observa mejor en el cuadro 1.

Conclusiones

En la historia de la avicultura sonoreense, la política de precios y subsidios de los granos y los métodos de abasto de este insumo que asumieron los productores constituye uno de los factores que influyeron en la consolidación y posterior "debacle" de la actividad. Si bien es cierto que ello es resultado directo de las limitaciones estructurales que permearon la avicultura desde sus orígenes, el desarrollo particular de la base socioeconómica en la que descansó la actividad también desempeñó un papel fundamental en este proceso.

Los cambios en la política de precios y subsidios y la competencia de otras regiones productoras en el país colocaron en un primer plano —como estrategia de sobrevivencia de los avicultores sonorenses— el papel de las relaciones políticas y sociales de la organización gremial, la UAAES, con los altos funcionarios del gobierno federal. Del tono de estas relaciones dependen las concesiones para adquirir los granos, mismas que

deben ser sustancialmente más ventajosas para los productores sonorenses que para los de otras entidades, si aquéllos aspiran a competir en el mercado central.

En el contexto local, la disputa por los mercados ha llevado a los productores a una verdadera guerra de precios, lo que de alguna manera ha dañado sus esquemas organizativos: si bien continúan adquiriendo el grano en grupo, se han cancelado ciertos proyectos de apoyo colectivo, como el establecimiento de comercializadoras, incubadoras, rastros, fábricas de productos adyacentes, etcétera. Ello ha afectado fundamentalmente a los pequeños y medianos empresarios avícolas.

La repercusión en el seno de la principal organización de avicultores en el estado se ha traducido en un desplazamiento del grupo de empresarios medios que pretendía mantener una "democratización en la producción", es decir, planteaban asociaciones entre los avicultores para evitar prácticas monopólicas en la producción. Sin embargo, algunos de los principales líderes de esta corriente perdieron sus granjas como parte de este proceso de depresión. Esta tendencia en el interior de la UAAES se debilitó y fue sustituida por el grupo de avicultores "eficientistas" que pregonan que sólo los productores que tienen un óptimo uso de sus recursos pueden sobrevivir en tiempos de mayor competitividad. Esta posición, precisamente, es la sostenida por los productores del sur del estado, que han sido los menos afectados por la "debacle" avícola, consolidando el esquema de desarrollo empresarial que ha seguido desde sus inicios.

En resumen, la avicultura sonorense tuvo un desarrollo creciente durante tres décadas consecutivas. Sin embargo, su lejanía del mercado principal, el clima adverso, la política de precios y subsidios y la dinámica propia de su desarrollo le definieron un futuro frágil y vulnerable, situación que se tornó más difícil con la apertura comercial anticipada que puso en práctica el Estado mexicano desde finales de los años ochenta.

Bibliografía

- Aguirre Bernal, Celso, *Historia de la avicultura en México*, México, Unión Nacional de Avicultores, 1978.
- Arroyo Gonzalo, Fernando Rello, y Ruth Rama, *Agricultura y alimentos en América Latina y el poder de las transnacionales*, México, UNAM Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI), 1985, pp. 15-267.
- Arroyo, Gonzalo (coord.), *La pérdida de la autosuficiencia alimentaria y el auge de la ganadería en México*, México, UAM-Xochimilco-Plaza y Valdés Editores, 1989.
- Bancomer, "Perfil sectorial: sector avícola mexicano", *Panorama Económico*, 6o. bimestre, 1992.
- Gobierno del Estado de Sonora, *Censo Avícola*, 1986-1987.
- Gómez Cruz, Manuel A., Juan J. Flores Verduzco, Rita Schwenstius, "Tendencias y opciones de la producción de carne de puerco, pollo y huevo en México", en *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 9. México, septiembre de 1990, pp. 876-885.
- Editorial Año Dos Mil, S.A., *Síntesis Avícola*, año 12, núm. 10, 1993.
- Hernández Moreno, Ma. del Carmen y Ernesto Camou Healy, "El intermediarismo en la exportación de becerros, una red de flujos de recursos, productos y relaciones sociales", en *Estudios Sociales*, vol. IV, núm. 8, CIAD, Unison Colegio de Sonora, noviembre de 1993.
- INEGI, *El sector alimentario en México*, México, Comisión Nacional de Alimentación, 1992.
- , *Anuario Estadístico del Estado de Sonora*, México, Gobierno del Estado de Sonora, 1992.

Unión Nacional de Avicultores, *El Correo Avícola*, año VI, núm. 8, octubre de 1993; año VI, núm. 9, noviembre de 1993.

United States Department of Agriculture, *Outlook & Situation*, Washington, 20250, Poultry and Egg, Economic Research Service, marzo de 1978, marzo de 1980, diciembre de 1980, mayo de 1981, agosto de 1981.

Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, *Inventario ganadero*, Subdelegación de Ganadería, 1971(documento de trabajo).

Watt Publishing Co., *Industria Avícola*, E.U.A, varios años.

LOS ALTOS DE JALISCO: LAS PARADOJAS DE LA APERTURA COMERCIAL ENTRE LOS GANADEROS DE LECHE*

María Guadalupe Rodríguez Gómez**

“La soberanía de México depende de la autosuficiencia alimentaria y de que continúe la agricultura”, argumentó un agroproductor jalisciense. En contraste, un tecnócrata de alto nivel del Estado mexicano afirmó que es más eficiente para la economía nacional comprar los productos básicos del extranjero porque “la producción interna es ineficiente” y, por ello, “es incapaz de ofrecer productos agropecuarios a precios competitivos”. Apertura comercial significa, para tecnócratas como éste, la desaparición de la “agricultura ineficiente”. La integración de la economía mexicana a los nuevos bloques internacionales es, por tanto, un reto para nuestros agroproductores que

* Este estudio es parte de una investigación más amplia (aún en proceso) que está siendo financiada por una beca de investigación del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y por el Centro de Investigaciones de Estudios Superiores en Antropología Social. Agradezco los comentarios que Gutiérrez Aceves, Ernesto Camou, Paul Liffman, Janet H. Morford y Guillermo de la Peña han hecho a las varias versiones de este trabajo.

** Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (Ciesas - Occidente), México.

se ha traducido, en muchos casos, como la lucha por definir “la eficiencia” en sus propios términos.

El objetivo de este ensayo es examinar la articulación del proceso de apertura comercial de México con las dinámicas de la producción lechera en los Altos de Jalisco. Me centro en el análisis de los conceptos y prácticas de “eficiencia” que nutren y construyen el discurso tecnocrático oficial y en aquellos que configuran las prácticas discursivas de los productores de leche alteños, pues ambos informaron y configuraron el proceso de negociación de la crisis que provocó la “excedencia de leche” en 1993. Este análisis nos permitirá conocer los efectos que sobre la apertura comercial tiene la lucha entre formas diferenciadas (si no encontradas) de entender la “eficiencia” y la “tradición” de productores de leche, tecnócratas y líderes. Examinaré, además, las formas en las cuales los significados de “eficiencia” del discurso neoliberal prometen informar —y serán informadas por—, a la vez que transformarán, la “actividad práctica”¹ cotidiana de los productores de leche y de sus familias. Finalmente, analizaré el papel de los políticos y tecnócratas en la introducción de ideas, símbolos y prácticas culturales del neoliberalismo y del capitalismo avanzado entre los ganaderos alteños.

Este estudio se basa en el trabajo etnográfico que he realizado en los Altos de Jalisco, en Guadalajara y en la ciudad de México. La perspectiva que adopto es un intento por brindar una nueva forma de investigación para entender procesos de supranacionalización e internacionalización de capital poco utilizados hasta ahora: el estudio antropológico 1) de los efectos de macroprocesos político-económicos —como la apertura comercial de México y el TLC— en las configuraciones ideológicas y mate-

¹ Por “actividad práctica” entiendo, con Gramsci (1989), la articulación, a veces contradictoria, y mutua conformación entre las “cosmovisiones” (ideas) —“consciencia teórica”— y las prácticas —“consecuencia práctica”— de los actores sociales.

riales que conforman la vida diaria de los actores que viven estos procesos; y 2) de los efectos que estas transformaciones socio-culturales y políticas locales tendrán en la reconfiguración de los procesos político-económicos mayores.

Mi hipótesis es que la articulación dialéctica y de mutua conformación entre procesos "macro" y vida cotidiana es más que la resultante del ejercicio de dominación por parte de grupos detentadores de poder (Estados-nación, tecnócratas) o de los procesos mayores sobre los grupos subalternos. Propongo que esta articulación es el interjuego recíproco, contradictorio y de mutua conformación entre estos procesos macro y micro en el contexto de una arena político-económica local, regional, nacional e internacional altamente compleja. Esto se debe a que los grupos subalternos no son receptores pasivos de la dominación y, por tanto, se resisten a, se apropian de, imponen su marca a y transforman estos procesos mayores en su cotidianidad.

En nuestro caso, los efectos de la articulación entre lo macro y lo micro no se dan, por ello, sólo en los productores, como tampoco se limitan a transformar las dinámicas de poder en el ámbito local ni las construcciones ideológicas y condiciones materiales que constituyen el diario vivir de los ganaderos alteños en Lagos de Moreno. Esta articulación reconfigura tanto estos procesos de integración supraestatal como a los grupos de poder. Puede conllevar, de hecho, la transformación de dichos procesos mayores al dotarlos de especificidad histórico-cultural.

Los "políticos tecnócratas" —los que Bell (1978) y Giddens (1989) definen como aquellas personas que poseen formación "teórica" o técnica y que buscan aplicar esta "visión del mundo" que privilegia la consecución de fines pragmáticamente útiles al diseño de políticas encaminadas a la resolución de problemas económicos y sociales— desempeñan un papel clave en la introducción, aceptación, rechazo o reformulación de proyectos culturalmente totalizantes de integración supraestatal y, por ende,

El funcionario de la Secofi no sólo legitimaba, en términos tecnocráticos, el nuevo giro de la política económica mexicana,⁴ sino que además avisaba, como diría Giddens (1989), de la reorganización de la cultura y del orden social nacional que este impulso tecnológico conllevaría. Este discurso puso de manifiesto la conciencia del Estado mexicano sobre el papel que está desempeñando en la promoción y configuración de la nueva dirección del capitalismo en México, tanto como en adecuar las transformaciones de la sociedad y de la cultura a los procesos político-económicos mayores. Muestra, además, una de las formas en las que el discurso oficial neoliberal convierte la idea de "eficientización de la producción para la exportación y la competencia" en el motor de la transformación social y, por ende, del desarrollo del país. El ulterior desarrollo de México, para los nuevos políticos (los tecnócratas), deberá estar regido por la aplicación sistemática del conocimiento técnico para lograr objetivos económicos y sociales fijados de acuerdo con la lógica "racional". "La efficientización de la producción para la competencia" es, así, el nuevo *ethos* que habrá de regir la vida de los mexicanos inmersos en el actual proceso de globalización.

La politización de los excedentes de leche o la crisis por la apertura

En abril de 1993 la prensa sacudió a los jaliscienses al anunciar que los ganaderos de leche de los Altos, al igual que los agroproductores de la Unión Europea de los últimos años, habían

⁴ Aunque la liberalización del mercado se inició a mediados del periodo de Miguel de la Madrid (1982-1988), 1986 marca la apertura formal del mercado al levantarse las barreras arancelarias que restringían la entrada de un número importante de productos extranjeros. Esto resultó de la incorporación del país al Acuerdo General sobre Tarifas y Aranceles (GATT). Las fuertes tendencias a la apertura, sin embargo, fueron una de las marcas distintivas del gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994).

tirado un par de pipas de leche en la carretera para protestar por el deterioro de los precios de la leche en el mercado. Algunas personas comentaban con indignación: "Esto es un crimen. Tanto gente con hambre por ahí y estos señores tirando la leche. Ya ni la hacen".

La respuesta de las autoridades de Jalisco no se hizo esperar. Ante la amenaza de un incremento en las acciones de protesta de los ganaderos e interesados en resolver la crisis a la mayor brevedad, tanto el gobernador y su equipo más cercano como los funcionarios de la Secretaría de Desarrollo Rural del estado de Jalisco crearon el espacio para el diálogo y la negociación entre productores de leche, empresarios industrializadores o comercializadores del lácteo y las secretarías de Comercio y Agricultura. Los encuentros entre los diversos actores se dieron en este nuevo espacio en el que el gobierno estatal actuó como mediador y, en gran medida, apoyó a los productores, y, aunque fuese un tanto contradictorio, apoyó también a los empresarios en distintos momentos. Las alianzas entre el gobierno del estado y los ganaderos fueron reconocidas públicamente por los productores alteños durante el conflicto y las negociaciones, en un intento por mantener el apoyo a su lucha dotándola, a la par, de legitimidad.

A pesar de estos intentos de resolver el conflicto, la tensión se mantuvo constante. Los ganaderos de leche llevaron a cabo acciones reivindicativas en forma esporádica durante casi cuatro meses. Las últimas, sin embargo, no consistieron en tirar la leche sino en regalarla, y después en venderla a precios bajos a vecinos de las periferias deprimidas de Guadalajara. Este cambio en la forma de protesta de los productores es la representación simbólica del poder de persuasión del gobierno estatal, ya que fueron el gobernador y su equipo de especialistas agropecuarios quienes convencieron a los ganaderos de cambiar sus estrategias de lucha para lograr el éxito en sus reclamos sin polemizar ni con la opinión pública ni con el gobierno federal.

Las protestas de los ganaderos de la leche no conllevaron la unificación de los productores como bloque de intereses. A finales de junio, los ganaderos de Zapotlanejo vaciaron un par de cántaros de leche frente al Palacio de Gobierno de Guadalajara en protesta porque no se resolvía el "problema de la leche" y por "el fracaso en las negociaciones", luego del incumplimiento de los acuerdos en esta materia entre los productores y diferentes secretarías de Estado. Muy pocos de los productores de otras regiones de Jalisco —aun aquellos que habían participado en la "tira de la leche" semanas antes— apoyaron dicha protesta. Por el contrario, ganaderos del resto de los Altos criticaron a los de Zapotlanejo alegando que éstos estaban manipulados por "su diputado", el presidente de la Confederación Nacional de Propietarios Rurales, a través de su líder local. Más aún, uno de los líderes de la "tira de leche" en Lagos acompañó al representante de la Secretaría de Desarrollo Rural y al secretario de Gobierno del estado de Jalisco para "convencer" a los líderes de Zapotlanejo de suspender sus acciones de protesta para no echar por la borda el curso de las negociaciones en las arenas formales. Mientras el líder de la "tira de la leche" en Lagos acusaba a los de Zapotlanejo de "politizar el asunto de la leche", él era uno de los actores que más activamente contribuía a la "politización de la problemática". Afirmó, por ejemplo, que si no se daba solución al problema el PRI podría perder los 5 000 votos de los pequeños propietarios en los Altos que él "acababa de amarrar" para el partido semanas atrás.

A partir de las primeras acciones de protesta de los ganaderos, la oscilación de los precios de este producto fue dramática: de \$1.1/litro en abril cayó a \$0.80 y a \$0.75/litro en mayo, para "estabilizarse" finalmente en \$0.85 durante junio y julio. Así, el precio de la leche que recibían los productores alteños cayó 40% en un lapso de tres meses y medio. Estos cambios en el

precio estuvieron acompañados por el deterioro de la ya desfavorable relación costos de producción-precio de la leche.

Los productores no sólo protestaban por la caída de los precios, sino también argumentaban en contra de la falta de acciones del Estado que permitiesen a los ganaderos enfrentar los disparos en los volúmenes de producción que se dan durante las lluvias debido al ciclo "natural" de la producción lechera.⁵ Los ganaderos protestaban contra la falta de presión de las autoridades hacia las empresas captadoras de leche para que éstas trabajaran a toda su capacidad (y no al 50%, como lo hacen) y absorbieran los excedentes estacionales. Protestaron también contra la irrupción desmedida en el mercado mexicano de leche en polvo, lactosueros y derivados lácteos extranjeros que desplazan la producción local y que han venido a deteriorar más aún las condiciones de por sí castigadas del mercado lechero nacional. Finalmente, los ganaderos criticaban la ausencia de "voluntad política" para controlar dichas importaciones.

Es importante examinar las demandas de los ganaderos en relación con dos características de la producción de leche en nuestro país. Primero, México es un país deficitario en este renglón. Paradójicamente, sin embargo, la producción nacional es estacionalmente "excedentaria". La sobreoferta estacional de leche hace que el mercado interno no opere en condiciones continuas durante el año. De los setenta a la fecha, a pesar de la modernización y tecnificación del sector, las dinámicas del mercado del lácteo han estado marcadas por cambios drásticos en la relación oferta-demanda-precio que obedecen a la conjunción de las características del "ciclo natural" de producción de leche con las formas de operación de los diversos participantes en la industrialización y la comercialización de este producto

⁵ En la ganadería semiestabulada, como es el caso en los Altos, la producción se incrementa en forma importante en la temporada de lluvias (junio a octubre) y decrece en las secas (noviembre a mayo).

(en particular, los mecanismos de abaratamiento de costos de industriales y comerciantes basados en el retraso en el pago a los productores). Durante las lluvias la oferta de leche fluida supera a su demanda, pero el resto del año la demanda supera a la oferta. Por ello, el "problema de los excedentes de leche" sólo se da entre junio y octubre. En el periodo de lluvias del 1992, por ejemplo, la producción del lácteo en Jalisco se disparó 28% por encima del promedio de producción anual (Dirección de Ganadería, 1993). En lo que se refiere al problema de déficit de leche en México, éste ha sido históricamente enfrentado mediante la importación de leche en polvo. A este respecto, un técnico del gobierno del estado de Jalisco afirmó que este déficit se resolvería logrando la autosuficiencia en la producción de leche en el país nivel nacional. "De no lograrlo —subrayó— se continuará importando leche [en polvo] subsidiando [con ello] al [productor] extranjero en detrimento de la producción nacional."

Ganaderos de leche de los Altos y técnicos de Ganadería del estado de Jalisco argumentaron que 1993 fue el primer año que las importaciones de productos lácteos dañaron tan severamente el mercado nacional. Ignacio, uno de los productores más fuertes de Jalisco, comentó:

Crisis, ninguna como este [año]. Ha sido el peor... Otros años había habido crisis por el decrecimiento de la demanda de leche por las vacaciones de los niños, por el aumento de la producción, por las importaciones de leche en polvo y sueros. Hoy [ha crecido] el exceso de las importaciones, sin límite y sin aprovecharse lo que se produce en nuestro país. Debería aprovecharse lo que se produce en nuestro país, racionalizar lo que se necesita... [Es necesario] que se conozca al cien por ciento lo que existe en nuestro país para programar las importaciones...

Algunos estudios sobre los Altos muestran que la queja de los ganaderos de leche por el desplazamiento de su producción ante

la importación de leche en polvo se da desde finales de los setenta (Instituto para Estudios del Desarrollo Rural Maya, 1983). Para los últimos tres años, sin embargo, las estadísticas ciertamente muestran un crecimiento considerable de las importaciones de leche en polvo y derivados lácteos (cuadro 1).

Las importaciones de lactosuero crecieron 125% en el último año, mientras que las de leche en polvo lo hicieron 8.8% y las de productos derivados de leche lo hicieron 69%. El incremento en la importación de derivados de leche ha significado el desplazamiento del lácteo mexicano en las industrias que transforman este fluido en productos tales como quesos, yogures y mantequillas. Parte importante del lactosuero y de la leche en polvo importada desplaza a la leche mexicana ya que, según sostienen los ganaderos de leche y sugieren autoridades estatales, se les rehidrata para convertirlas en leche fluida.

En segundo término, es necesario hacer hincapié en que los ganaderos alteños fueron los únicos productores de leche que protestaron por las variaciones en el mercado lácteo durante 1993.

Estos dos hechos me llevaron a plantear tres preguntas que considero cruciales para el presente análisis: Si la actual "crisis

Cuadro 1.
Índice de importaciones de productos lácteos
por kilogramo

<i>Importaciones</i>	1990	1991	1992
Lactosuero	2 124 916	7 051 195	15 923 329
Leche en polvo	30 000 000	29 500 000	32 125 000
Derivados	3 831 985	7 803 387	13 212 129

Fuentes: Secretaría de Industria y Comercio; Sistema de Consulta de la Dirección General de Comercio Exterior; y declaraciones del subsecretario de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos en Tuxtla Gutiérrez, Chiapas (Mayo 13, 1993).

por los excedentes de leche" (y, por ende, la agudización de la ya desfavorable relación costos de producción-precio de la leche) es sólo un momento coyuntural del ciclo de producción láctea, el cual, además, se ha dado en forma cíclica anualmente durante los últimos 20 años, y si aun la alteración del mercado de la leche por la importación de leche en polvo no es algo necesariamente "nuevo":

1) ¿Por qué es precisamente ahora, en 1993, cuando los ganaderos de leche no sólo deciden tomar cartas en el asunto sino que cambian, de hecho, las formas de negociación preexistentes, ejerciendo presión mediante la acción colectiva de protesta pública e introduciendo, así, nuevas formas de negociación colectiva?

2) ¿Cuál es el papel que la apertura comercial del mercado mexicano ha tenido en la transformación de las prácticas reivindicativas de los productores de leche alteños y de los políticos que participan en la problemática de la leche?

3) ¿Por qué fueron los productores de leche de los Altos de Jalisco y no los de la Laguna —la región más productiva del país en cuanto a "eficiencia" tecnológica, por ejemplo— los que protestaron públicamente por el deterioro de los precios de este producto en el mercado? Dicho de otro modo, ¿por qué la protesta de los productores de leche de los Altos por el reciente deterioro de los precios de la leche no encontró "eco solidario" entre los productores de cuencas lecheras que son tan importantes como la de los Altos?

Estas preguntas nos llevan directamente al punto medular de la discusión: 1) la relación dialéctica entre las prácticas e ideas que sobre eficiencia, producción y tradición poseen los ganaderos alteños y los tecnócratas, y 2) entre éstas y la apertura comercial de México, en el contexto de un marco histórico-cultural regional específico.

La lucha cultural en los Altos: las contradicciones de la eficiencia o la irracionalidad de la tradición

La producción de leche es la principal actividad económica de los Altos de Jalisco. Poco más de 15 000 familias se dedican a esta actividad.⁶ Esta región inició su especialización en la producción de leche en la década de los cuarenta con la llegada de la compañía Nestlé a la región y la aplicación de una serie de programas orientados a promover esta actividad entre los alteños, por parte tanto del gobierno como de la misma empresa transnacional. Propongo, siguiendo a Hobsbawm (1983), que fue entonces cuando se “inventó” en los Altos la “tradición lechera” y, con ello, su caracterización como región productora de leche. Históricamente, los Altos se han caracterizado por una fuerte tradición ganadera. Hasta antes de los cuarenta, sin embargo, aunque los pequeños ranchos producían leche, la ganadería alteña no se orientaba a la explotación de leche sino de carne (De Leonardo, 1978; Díaz Amador, 1990). La llegada de la Nestlé conllevó no sólo el giro de la ganadería hacia la producción de leche, sino también una nueva dirección hacia la comercialización e industrialización de este producto, la cual transformó las actividades económicas, la organización sociopolítica y la cotidianidad de la sociedad alteña (Gándara, 1976; De Leonardo, 1978; Díaz, 1990; Fábregas, 1986; Instituto de Estudios Rurales Mayas, 1983). Se inició así el proceso de formalización y ritualización de la ganadería lechera en la sociedad y cultura alteñas. La invención de la ganadería de leche no es “nueva” en tanto que “responde a nuevas situaciones [como la

⁶ Es difícil saber el número exacto de productores, ya que no existe ningún censo de ello. Hace dos años, la Dirección de Ganadería de Jalisco hizo un estudio de la producción lechera en los Altos mediante visitas de campo y entrevistas a los inspectores ganaderos. Las estimaciones actuales se basan en ese estudio (información proporcionada por el director de Ganadería de la Secretaría de Desarrollo Rural del gobierno del estado de Jalisco en entrevista personal).

instauración de la Nestlé] que toman la forma de referencia de situaciones pasadas”, como la especialización de la región en ganadería (Hobsbawm, 1983). No es sino hasta los primeros años de los sesenta cuando los Altos se especializa de lleno en la producción de leche (Gándara, 1976; De Leonardo, 1978). Hoy en día, los Altos son la principal zona productora de leche de Jalisco y una de las principales cuencas lecheras del país. Jalisco aporta 16% del total de la producción nacional de leche. Entre 80 y 85% de la producción del estado se obtiene en los Altos, esto es, alrededor de 1 700 000 litros de los 2 000 000 de litros en promedio que Jalisco produce.

Sin embargo, siguiendo una lógica estrictamente “racional”⁷ —o tecnocrática—, nos daríamos cuenta de que la especialización en producción de leche de los Altos esta plagada de paradojas y de contradicciones que cuestionan la viabilidad, si no es que frenan las acciones de apoyo y promoción de esta actividad por parte de instancias públicas como la Dirección de Ganadería del estado de Jalisco, la Unión Ganadera Regional del Estado de Jalisco y Banrural. Paradojas y contradicciones que han llevado a los tecnócratas a tachar de “irracionales” —y no como culturalmente diferentes— las acciones, actitudes y prácticas de los ganaderos de leche alteños y, por tanto, a limitar la incorporación o participación de estos productores en proyectos de

⁷ Lo racional (o irracional) en tanto categoría cultural se construye de diversas maneras según el grupo social al que se pertenezca. Es, por ello, una definición cuyo significado es relativo y variará de acuerdo con la cultura y el grupo de donde proceda. En la sociedad occidental, el concepto de racionalidad descansa en “lo técnico” como uno de los principales principios organizadores de la vida (Giddens, 1989). Los burócratas occidentales definen racionalización como la correlación instrumental de los medios “más efectivos” (pragmáticamente) con fines “útiles” definidos (*ibid.*) Si bien la concepción de racionalidad de las burocracias occidentales es la que informa a la tecnocracia mexicana, existen otras formas de concebir lo racional en México que coexisten con esta significación tecnocrática y que conllevan prácticas culturales diferenciadas, a veces opuestas a las de los tecnócratas.

“modernización” en el contexto de apertura comercial y de “eficiencia para la competencia”.

Ecología inadecuada, tradición lechera y eficiencia: el acertijo para los tecnócratas

Como primera paradoja tenemos que los Altos no cuentan con las condiciones ni climatológicas ni ecológicas adecuadas para el buen desarrollo de la actividad ganadera de leche. Los Altos son una región semiárida, de vegetación escasa y de pastos bajos que reverdecen durante las lluvias. El temporal de lluvias es errático y relativamente pobre. Los suelos son delgados y con pocos nutrientes. Las tierras han sido gravemente erosionadas por una agricultura y una ganadería excesivas que han descuidado la regeneración de los suelos. Sólo se consideran tierras arables 40 000 de las 108 000 hectáreas que constituyen la región. Según especialistas, son estas condiciones las que explican por qué la región se conformó históricamente como ganadera y de agricultura de temporal y no como zona agrícola. En contraste, estudios recientes realizados por el Centro de Investigaciones de la Universidad de Autónoma de Chapingo en Guadalajara (1992) señalan que son precisamente estas características ecológicas “limitadas” las que convierten a los Altos en región no apta para la explotación “eficiente” de la ganadería de leche, en contraste con otras zonas del estado de Jalisco (como la costa, por ejemplo) que cuentan con mejores suelos, condiciones topográficas más adecuadas y lluvias abundantes.

Contrariamente a esta apreciación de orden técnico, para algunos ganaderos de leche de los Altos es precisamente la caracterización de su medio ambiente como más adecuado a los requerimientos de la explotación ganadera, que no agrícola, lo que explica y justifica la especialización lechera de la sociedad. Esta idea de los ganaderos descansa en una explicación cultural

e histórica y escapa, por tanto, a la lógica "racional" que informa a los tecnócratas evaluadores y promotores del cambio hacia la efficientización. Esto es, desde tiempos coloniales los Altos se conformaron como una sociedad predominantemente ganadera (Fábregas, 1986). A lo largo del tiempo esta cultura ganadera ha logrado no sólo domesticar y aprovechar el medio adverso sino también dar significado al sistema de ideas y prácticas —el proceso productivo incluido— que constituyen el diario vivir de los alteños. Jesús, un fuerte productor de leche de la región, señaló a este respecto: "Mi padre decía que un rancho sin vacas no es rancho. Y yo creo que eso es cierto". Más tarde Luis, otro de los ganaderos de leche, complementó esta idea diciendo: "Lo que hice lo hice de la leche: formé a mis hijos, uno ya está casado, otro se casa pronto, de ahí [de la producción lechera] he vivido". Así tenemos que para un importante número de familias de los Altos es la producción de leche lo que da sentido no sólo a su actividad económica sino a su vida. Además, y basados en su experiencia, los ganaderos consideran que existen muchas razones para creer que producir leche sí puede ser un negocio redituable a pesar de la crisis.

Sin embargo, para estos productores la importancia de la actividad lechera debe ser puesta en perspectiva, ya que en la práctica no dependen únicamente de la leche como sostén económico de la unidad doméstica. Esto se debe a que la mayoría de las unidades de producción funcionan como una unidad integrada en la cual lo mismo se explota la ganadería lechera que se hace un poco de agricultura o de avicultura o porcicultura. Además, el sostenimiento de la unidad doméstica no se basa sólo en la explotación agropecuaria, sino que se constituye también de lo que generan cada una de las diferentes actividades económicas que practican los distintos miembros fuera de la unidad. Así, las razones por las que los productores de leche alteños continúan con la producción lechera a pesar de la rela-

ción desfavorable entre los costos de producción y el precio de la leche son tan culturales como "económicas" o "racionales".

Por último, la fuerte creencia en la "tradición" como un valor fundamental en la vida de los ganaderos de leche constituye una explicación más del porqué de su reticencia a dejar de producir leche aun cuando la relación costos de producción-precio les es desfavorable. Cuando pedí a Luis que me explicase cómo era posible que los ganaderos de leche continuaran produciendo leche ante tal deterioro en las condiciones del mercado, Luis simplemente respondió: "Esto [la producción lechera] ya es tradición".

Estas conceptualizaciones que informan las ideas, prácticas y actitudes cotidianas de los ganaderos de leche, y que guardan poca relación con criterios "tecnocráticos", suelen ser difícilmente entendidas por los funcionarios gubernamentales encargados de "dar soluciones viables" —y, por ende, "eficientes"— al problema de la leche. Si estas explicaciones culturales de los productores fueran medianamente "entendidas" por los tecnócratas, se harían manifiestas las contradicciones que informan la actividad práctica de los técnicos del Estado. Ante la decisión de promover la producción lechera en los Altos o en alguna otra región de Jalisco —que contase técnicamente con mejores condiciones— el director de una importante institución crediticia señaló como problema "la terquedad de los productores de continuar produciendo como les enseñaron los españoles a hacerlo siglos atrás. No están abiertos al cambio[...] los Altos se apoyará no por razones de eficiencia, ya que carecen de las condiciones climatológicas adecuadas, sino por la fuerte tradición lechera que les caracteriza".

Las diferencias en la conceptualización de las condiciones ecológicas, la "tradición" y la producción lechera manifiestan visiones del mundo encontradas de los ganaderos de leche y los tecnócratas. Diferencias que, al crear imágenes inadecuadas —o no comprensibles para el "otro"—, no sólo limitan la comuni-

del país) no revivirá mientras no se modifique el modelo económico imperante.

Bibliografía

Departamento de Agricultura de Estados Unidos, "Farm commodity programs and their effects, en *National Food Review*, enero-marzo de 1990.

Echánove Huacuja Flavia, "El mercado del algodón. Políticas de Estados Unidos y México y el Tratado de Libre Comercio", en *Comercio Exterior*, vol. 34, núm. 11, México, noviembre de 1993.

Gavaldón Enrique y Javier Ceceñas, "La política agrícola de Estados Unidos", en *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 12, México, diciembre de 1990.

International Cotton Advisory Committee, *Bulletin*, vol. 46, núm. 1, octubre de 1992.

Palomo Gil, Arturo, "Análisis situacional del cultivo del algodón en la Comarca Lagunera", México, 1993, mimeografiado.

Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, *Consumos Aparentes de Productos Agrícolas*, México, 1925-82.

Excélsior, 14 de septiembre de 1992.

El Financiero, 5 de noviembre de 1992, 26 de agosto de 1993 y 23 de mayo de 1994.

Revista *Agrosíntesis*, núm. 7, edit. Año Dos Mil, México, junio de 1993.

LA INDUSTRIA AVÍCOLA EN SONORA

Un gigante con pies de barro

*María del Carmen Hernández Moreno**

Introducción

Este trabajo forma parte de un proyecto de investigación que actualmente se lleva a cabo en el Centro de Investigaciones en Alimentación y Desarrollo (CIAD). El objetivo inicial que lo inspiró fue extender el conocimiento que se tenía sobre la explotación bovina hacia otras ramas de la producción pecuaria. Partíamos del supuesto de que el desarrollo de la industria avícola en la entidad constituía una expresión más del proceso de ganaderización de la agricultura sonorenses.

Sin embargo, los primeros resultados del trabajo de campo nos mostraron un panorama muy distinto al de nuestras especulaciones previas; la avicultura sonorenses que en las décadas de los setenta y la mitad de los ochenta había destacado en el ámbito nacional, no sólo en lo que se refiere a la producción de huevo para plato, pollita de un día, reproductoras ligeras y pesadas,¹ se encontraba en una etapa de fuerte contracción de

* Dirección de Desarrollo Regional del CIAD, Sonora, México.

¹ Ambas constituyen el material genético que se requiere para la producción de huevo de plato en el primer caso, pollo para engorda en el segundo.

la producción de huevo, mientras que la engorda de pollo y pavo prácticamente había desaparecido.²

Si bien es cierto que esto podría interpretarse como efecto de una crisis generalizada que afectó en mayor o menor medida a todos los sectores económicos del país por más de una década, al comparar las tendencias seguidas por los principales indicadores de la industria avícola nacional con los de la avicultura sonoreNSE, encontramos que esta última tomó un camino inverso respecto de aquélla. Es decir, mientras en el plano nacional la actividad ha crecido más en la producción de pollo, en Sonora es la producción de huevo para plato la que permite hablar aún de avicultura.

Ante este panorama, nuestro trabajo se encaminó a tratar de identificar los factores que incidieron en el auge de la avicultura en los setenta y parte de los ochenta, y las causas que determinaron su caída posterior a finales de la década pasada. Respecto a este último punto, se buscó determinar la influencia de la apertura comercial anticipada y los efectos de la firma del Tratado de Libre Comercio sobre la depresión avícola en el estado de Sonora.

En otro nivel pretendimos configurar un marco explicativo a partir de dos hipótesis: *a*) la existencia de elementos de carácter estructural que desde su origen marcaron límites al crecimiento de la actividad y *b*) el esquema de desarrollo que asumió la industria en Sonora no coincidió con los métodos de expansión seguidos en otras regiones del país.

Por un lado, el hecho de que esta actividad tuviera su principal mercado a más de dos mil kilómetros de distancia y que parte de los insumos que requiere para funcionar estuviesen a 600 o 1 500 kilómetros constituyó un gran obstáculo para su creci-

² De hecho entre 1993 y 1994 desaparecieron las últimas engordas de pollo y pavo que existían en la entidad.

miento, sobre todo si consideramos que otras regiones emergieron también como productoras contando con mejores climas, mercados de abasto y distribución e infraestructura para operar más cercanos.

Ello tornó vulnerable a la avicultura sonorenses, pues su éxito o fracaso dependía del manejo de la política de precios, subsidios y abastecimiento de granos forrajeros que definió el gobierno federal a través de Conasupo.

Por otra parte, el hecho de que la avicultura haya surgido como una actividad empresarial le definió en Sonora un camino distinto a los métodos de expansión que se adoptaron en otras regiones del país.

En aquéllas la actividad creció a través de la relación entre los grandes consorcios agroindustriales y pequeños aparceros, mismos que, mediante la celebración de contratos o convenios de "cooperación", fueron conformando un escenario productivo dominado por los grandes consorcios que se posaron en las fases más redituables del proceso, mientras que a los pequeños avicultores les tocaron aquellas fases con mayores requerimientos de mano de obra y menores márgenes de ganancia.³

Antecedentes

El contexto nacional

El punto de partida para el desarrollo industrial de la avicultura en México data de los años cincuenta con la Campaña de

³ Este esquema de funcionamiento no es privativo de la industria avícola, más bien es una ley en el funcionamiento de las cadenas productivas: los capitales más fuertes se ubican en las fases más redituables de la cadena, éstas a su vez requieren mayores inversiones de capital, lo que actúa como un cedazo para los empresarios de menores recursos. En otras palabras, los productores van a participar en aquellas fases a las que puedan acceder de acuerdo con su capacidad financiera o disponibilidad de recursos (Hernández, 1993).

Recuperación Avícola emprendida por el gobierno de Adolfo Ruiz Cortines. Desde aquellos años se hizo manifiesto el dominio de las grandes empresas transnacionales —que después fueron desplazadas por los consorcios del país— sobre todas las fases de la cadena productiva. A través del control de las incubadoras regulaban la oferta de material genético y, con ello, toda la producción de la cadena avícola.

Desde el punto de vista productivo, la avicultura mexicana ha experimentado en los últimos 35 años una profunda transformación técnica y organizativa. Se ha constituido en una cadena productiva caracterizada por una alta especialización y compleja división de tareas en la que participan diversos agentes económicos y en la que se maneja un diverso paquete tecnológico que incluye material genético especializado para la producción de huevo y carne; raciones alimenticias altamente nutritivas, productos fármaco-veterinarios, etcétera.⁴ Todo ello con el propósito de reducir los ciclos de postura y de engorda.

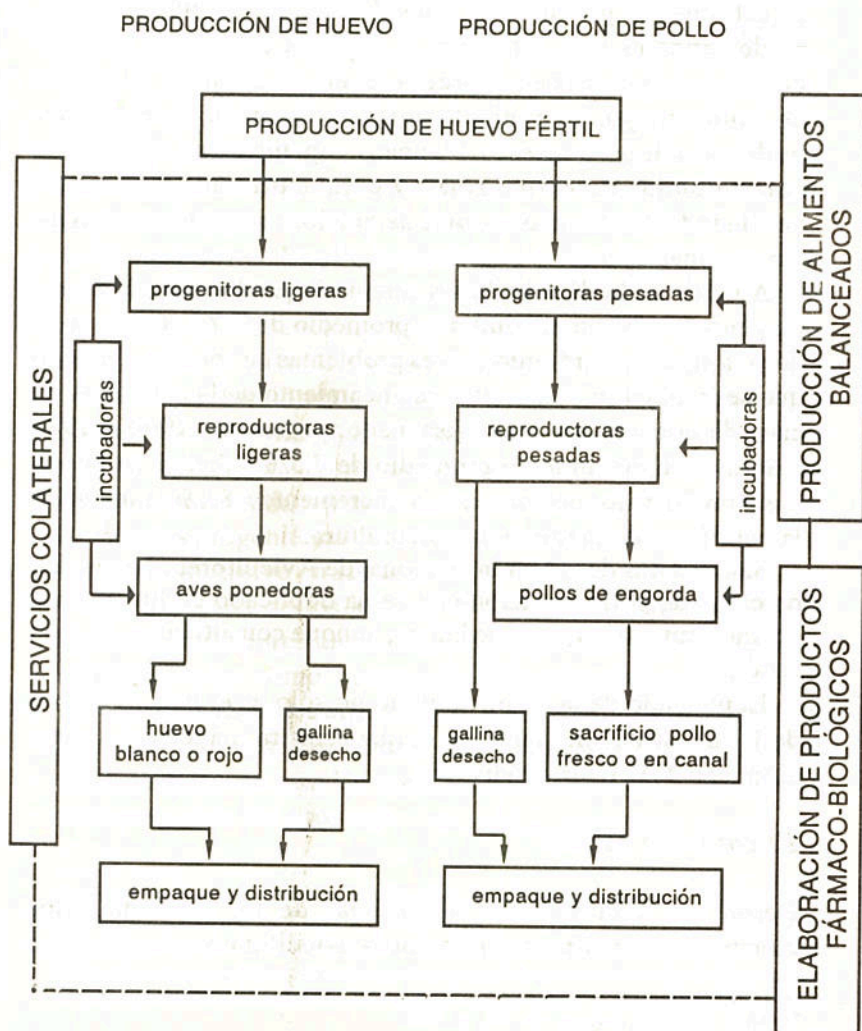
Las fases que comprende la avicultura son: la producción de material genético, es decir, de huevo fértil; incubadoras; las granjas de progenitoras y reproductoras⁵; la crianza y desarrollo de gallina ponedora y pollo de engorda; la producción de huevo de plato y pollo en canal. También en este complejo participan algunas industrias de apoyo para la producción, como son los alimentos balanceados; los productos fármaco-biológicos; los servicios colaterales, que incluyen desde la fabricación de cajas, empaques, infraestructura e instalaciones, hasta la asesoría técnica y administrativa (gráfica 1).

Tanto en el plano nacional como en el internacional la avicultura es una actividad que se ha caracterizado por un alto

⁴ Véase Gonzalo Arroyo (1989), p. 320.

⁵ Las que a su vez tienen dos subfases: la de la cría y desarrollo de progenitoras y la de cría y desarrollo de reproductores.

GRÁFICA 1
FASES DE LA INDUSTRIA AVÍCOLA



dinamismo, principalmente en lo que se refiere a la producción de carne de pollo y pavo. Este subsector —en particular el del procesamiento de carne— presenta una tendencia más dinámica que la de la producción de huevo. Ello se debe a dos razones: 1) este último producto es considerado de consumo básico, su demanda es más estable y en algunos casos está sujeto a ciertas restricciones en el precio; 2) en los cárnicos el mercado exhibe mayor crecimiento por la preferencia de los consumidores a ingerir carnes blancas, con menores niveles de colesterol que las carnes rojas, y porque presenta más opciones de industrialización, a más de que los márgenes de ganancia son más altos.

A partir de la década de los setenta la producción de huevo de plato mostró un crecimiento promedio de 7.7% anual, en la década siguiente enfrentó graves problemas de sobreproducción que se tradujeron en un serio estancamiento de la actividad. El caso de la carne fue más afortunado, pues entre 1960 y 1980 mantuvo un crecimiento promedio de 7.5% anual, y en la primera mitad de los ochenta éste se incrementó a 8.1%, superando la tasa de crecimiento de la porcicultura.⁶

Según datos de la Unión Nacional de Avicultores el consumo de carne de pollo por habitante se ha duplicado en los últimos 15 años, mientras que el de huevo, aunque con altibajos, ha sido estable.

El mercado de la carne de pollo no sólo es el más dinámico de la industria, sino también el que registra mayor concentración, con 47% de la producción.

El contexto estatal

Desde sus inicios, entre las décadas de los cuarenta y los cincuenta, el camino seguido por la avicultura sonoreense tomó

⁶ Véase Gonzalo Arroyo, *op. cit.*, p. 323.

un rumbo distinto al nacional. Uno de los rasgos distintivos de los productores de la entidad fue que muchos de ellos, sobre todo los precursores, primero fueron empresarios agricultores y después avicultores. Ello tuvo un doble efecto en los orígenes de la avicultura: el hecho de que fueran empresarios les concedió cierta independencia económica respecto a las grandes empresas transnacionales que promovían la actividad por aquellos años; y, en segundo lugar, esta doble situación les permitió emerger al escenario productivo con una incipiente integración vertical, tendencia que se mantuvo en ascenso desde los cuarenta cuando se establecieron las primeras incubadoras en el estado, hasta la primera mitad de la década de los ochenta.

En ese lapso se amplió la participación de la avicultura sonorense en las fases de la cadena productiva: además de la postura comercial, la incubación y producción de pollitas de raza ligera de un día de nacidas;⁷ se extendió la actividad de la engorda, desde la producción y crianza de pollitas de raza pesada,⁸ la producción de pollitos de un día, hasta la operación de rastros para el sacrificio y empaquetado de los pollos. Asimismo, se abrieron granjas de reproductoras para la reposición de los pies de cría; las progenitoras las adquirirían en los Estados Unidos, en Canadá e inclusive en Holanda.⁹

En la década de los setenta también hubo participación de algunos productores en actividades adyacentes a la cadena alimenticia, tales como plantas de alimentos, laboratorios para formular las raciones alimenticias y manejar los problemas con las aves; algunos productores se organizaron y establecieron fábricas de cartón para las cajas y los conos que se requieren en la transportación del producto.

⁷ Ambas relacionadas con la producción de huevo para plato.

⁸ Futuras madres de los pollos de engorda.

⁹ Incluso el personal de las granjas fue capacitado en el manejo de las aves por instructores extranjeros, o bien, los trabajadores fueron enviados a otros países —principalmente a los Estados Unidos— para recibir la capacitación.

En la mayoría de las granjas se instalaron molinos y se contrataron los servicios de personal especializado (médicos veterinarios) para la supervisión de la producción y la elaboración de las mezclas alimenticias en cada unidad productiva.

Todo ello convertiría a Sonora, a la vuelta de los años setenta, en la primera entidad productora de huevo en el país, a pesar de ser también la zona más alejada del Distrito Federal.¹⁰

Aun con las crisis cíclicas que caracterizan a la actividad, la tendencia entre los años cincuenta y mediados de los ochenta fue de crecimiento en las dos principales subramas: la engorda y la postura comercial.

Problemas estructurales

Sin embargo, en este escenario tan promisorio había elementos de carácter estructural que marcaban límites al crecimiento de la actividad:

El auge de la avicultura en México está muy relacionado con el proceso de urbanización. Es decir, la producción avícola de traspatio, que prevaleció como una característica más del México rural, no encontró un espacio adecuado en las viviendas ciudadinas. De ahí que las zonas más urbanizadas del país constituyan a la vez los principales mercados de los productores avícolas. En el contexto estatal, por ejemplo, la población de la zona costera, más urbana, demanda mayores volúmenes de productos avípecuarios que la población de la zona serrana, que es rural. En el plano nacional, el mercado que todo avicultor desea conquistar es el del D.F. y el área metropolitana, ubicado a más de dos mil kilómetros del estado de Sonora.

¹⁰ En la engorda de pollo Sonora nunca destacó en el ámbito nacional, porque en el mercado metropolitano existe gran arraigo por el consumo de pollo fresco, estilo "mercado público", que representa 60% del comercio de ese producto. Los avicultores de la entidad, por su lejanía geográfica, sólo pueden introducir el pollo estilo "supermercado", que constituye 6% del comercio.

Además de los mayores costos en flete que esto implicaba, el productor sonorenses debía sumar el castigo en el precio del huevo, al que se hacía acreedor porque habían transcurrido cinco días entre la cosecha de la granja y la transacción al mayorista del D.F. Actualmente el precio del huevo de plato sonorenses es el más castigado de todo el país.

Por otra parte, el grano forrajero, base de las raciones alimenticias que las aves requieren en cada etapa de su crecimiento, constituye entre 60 y 80% de los costos de producción avícola. Desde que se iniciaron en la actividad y hasta la década de los sesenta, los productores sonorenses utilizaron trigo local (de ahí la importancia de que fuesen agricultores y avicultores a la vez), y ocasionalmente sorgo traído de Sinaloa. De tal suerte compensaban las desventajas de la lejanía del mercado y el castigo en el precio, con el bajo costo de uno de los insumos más importantes.

No obstante, el crecimiento propio de la avicultura en el estado¹¹ y la intervención del Estado a través de la Conasupo en la regulación de abastos y precios modificaron estos patrones de "autoabasto" y cambiaron las reglas del juego en la producción de huevo: los productores ya no controlaban los precios y el abasto de su insumo principal.

En la década de los setenta los avicultores sonorenses recibieron un subsidio especial sobre el precio del sorgo. El objetivo de tal política federal era fomentar el consumo de este grano como sustituto del trigo, insumo tradicional para los productores avícolas sonorenses. Sin embargo, hacia finales de la década de los setenta y en los inicios de la siguiente se fijó un precio uniforme para todos los productores del país, afectando sobremanera a la avicultura de la entidad.

A fines de los ochenta Sonora fue desplazada del mercado más importante del país por Jalisco y Puebla. Ambos estados

¹¹ Que tornó insuficiente la oferta de grano forrajero local.

aportaron, en 1993, 50% del huevo introducido al D.F., mientras que Sonora sólo comercializó 10%. Si en 1985 todavía 80% del producto sonoreense se destinaba al centro del país, para 1987 esta cifra descendió a 50%; en los inicios de la presente década esta tendencia se ha agudizado, lo que ha obligado a los productores locales a buscar otros mercados en el país y a enfrentar barreras comerciales interestatales.

En octubre de 1984, cuando se suprimieron los subsidios a los granos forrajeros, la avicultura nacional entró en una severa depresión, caracterizada por crisis de ciclos cada vez más largos y periodos de recuperación más cortos. La apertura de la frontera en 1988 complicó aún más la situación: si los productores nacionales, por ejemplo, buscaban colocar 100 000 cajas de huevo en el extranjero, para controlar la sobreoferta del producto en el mercado nacional, el gobierno, a través de la Secofi, importó entre 1988 y 1990 un millón de cajas para presionar el precio a la baja.¹² Medidas como ésta, aunadas a la sobreoferta ya mencionada, mantuvieron el precio del huevo de 1984 a 1991, en promedio, 50% por debajo del precio del producto en los Estados Unidos, cuando los costos de producción se ubicaban 18.7% por arriba.

En este sentido, debemos agregar que aun cuando la firma del TLC se realizó en noviembre de 1993, entre 1988 y 1992 las importaciones de productos avípecuarios de origen norteamericano se incrementaron en 410%. Precisamente estos años sirvieron de base para determinar las cuotas que, con un incremento de 3% anual, prevalecerán por un periodo de diez años.

En el caso específico del pollo, aunque las compras que está haciendo México a los Estados Unidos lo ubican entre los tres clientes principales del vecino país y como el importador más

¹² De acuerdo con cifras presentadas por la revista latinoamericana *Industria Avícola*, agosto de 1991.

importante de América Latina, la demanda interna del producto es tal que los precios al productor no se han visto afectados, y esta subrama se ubica como la más rentable dentro de la industria avícola. Sin embargo, en el plano local, estas importaciones repercutieron directamente en los cierres de las últimas granjas de engorda, no sólo de pollos, sino también de pavos de la avicultura sonoreNSE.

Ahora bien, más que la evaluación del monto de las cuotas, lo que resulta importante anotar aquí es el impacto que éstas tienen en las tendencias productivas que muestra la avicultura local. Es decir, en un momento en el que la demanda de productos procesados de origen avícola está en expansión, promover una política de apertura precisamente sobre esos productos, está cerrando las posibilidades a los productores locales de incursionar en estas subramas de la industria y el mercado está siendo satisfecho con productos importados al amparo de las cuotas establecidas como parte de las reformas económicas.

Por otra parte, bajo el amparo del TLC se concedió a los avicultores la desgravación inmediata del sorgo. No obstante, éste no es precisamente el grano que más les conviene, no sólo por su costo, sino por su rendimiento energético y por la textura que impregna a los productos avícolas. En pocas palabras, el sorgo es un grano más caro y con menor rendimiento energético que el trigo y que el maíz amarillo —el que se usa en los Estados Unidos—; además, requiere el uso de colorantes, lo que también incrementa los costos; por si fuera poco, esto último se convierte en un obstáculo cuando el productor mexicano pretende exportar huevo o pollo hacia los Estados Unidos.

Los caminos se separan

Si bien estas acciones afectaron por igual a todas las entidades del país con producción avícola, en Sonora los efectos de esta

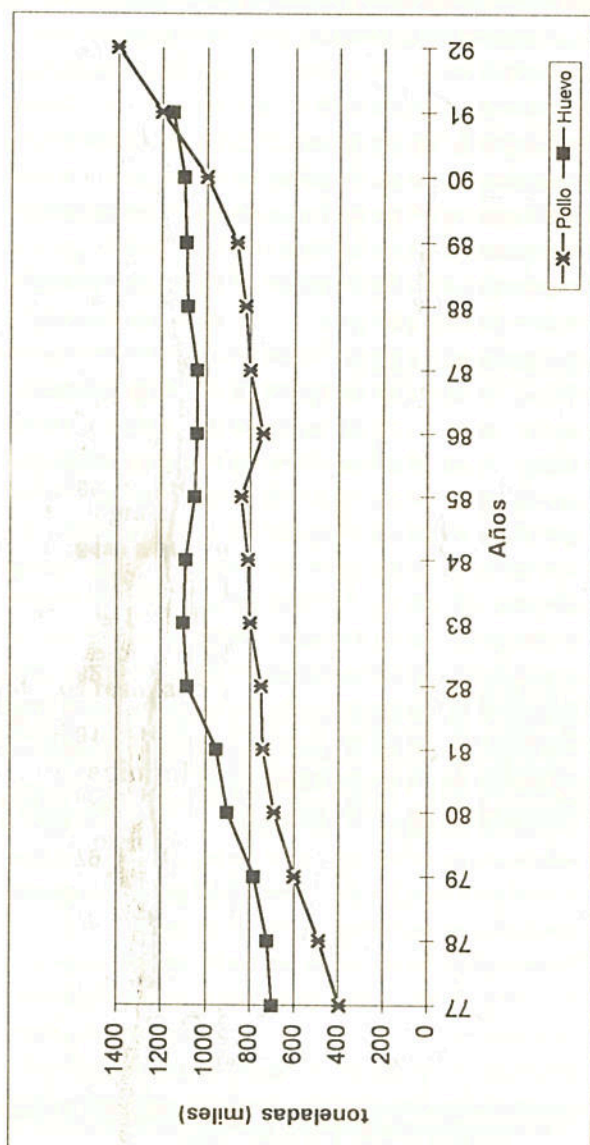
situación se conjugaron con otros factores que determinaron rutas diferentes —para esta actividad— a las seguidas de ahí en adelante por la industria nacional: en ésta la subrama de la engorda y los embutidos se consolidaba, creciendo a un ritmo de 43%, mientras que la producción de huevo se mantenía estable (gráfica 2).

En Sonora, por el contrario, la introducción de piezas de pollo a un precio 50% más bajo que el nacional dio al traste con la industria avícola de engorda, la que en los últimos tres años prácticamente ha desaparecido del mapa¹³ (gráfica 3). El mercado de la gallina de desecho, que se utiliza para embutidos y polvos con sabor a pollo, también se vio fuertemente afectado por la introducción de pastas de gallina y pavo importadas. En 1993 los precios bajaron tanto que las piezas que costaban N\$ 2.50, se cotizaron a N\$ 0.40, obligando a muchos productores a sacrificar y quemar sus gallinas de desecho antes que llevarlas al rastro.

Los productores de huevo de plato, además de la ausencia de subsidios en los granos forrajeros, del contrabando, de los incrementos en fletes y demás costos de producción, debieron

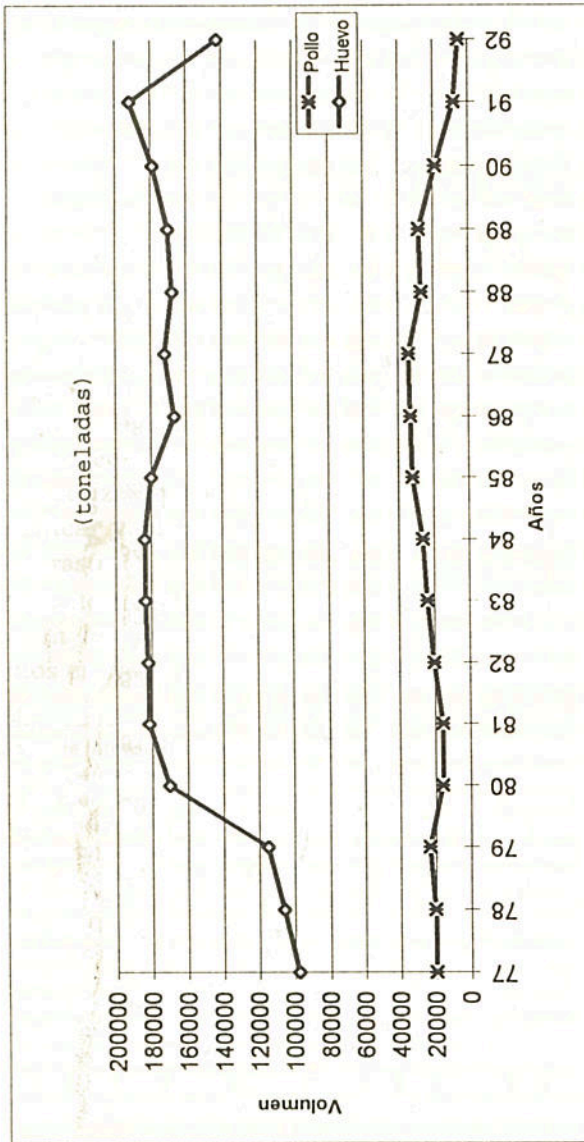
¹³ En el estado, la introducción legal o de contrabando de pollo norteamericano ha tenido una repercusión negativa mayor para la industria sonorenses por dos razones: 1) por ser un estado fronterizo, y 2) porque en el centro del país la costumbre de consumir el pollo fresco representa una barrera para la comercialización del producto extranjero, lo que no sucede en Sonora, donde se consume poco el pollo fresco y el público está más familiarizado con el pollo estilo "supermercado", que proviene del vecino país. Aunque hemos de aclarar que los bajos precios a los que se están introduciendo las piezas de pollo norteamericanas también están cambiando las pautas de consumo de la población del centro del país. Los avicultores de este lado arguyen que son precios *dumping* los que prevalecen en estos productos importados o introducidos de contrabando, ya que en los Estados Unidos la pechuga se comercializa a precios superiores que los de México, y ello permite a los productores recuperar, con la venta de una sola pieza, buena parte de los costos de producción e introducir las partes restantes a precios significativamente más bajos que los mexicanos.

Gráfica 2.
Producción nacional de huevo y pollo



Fuente: Unión Nacional de Avicultores

Gráfica 3.
Sonora: producción de huevo y pollo



Fuente: Agendas Estadísticas del Gobierno del Estado de Sonora

enfrentar el surgimiento de nuevos centros productores que contaban con importantes “ventajas comparativas” —tales como mejor clima, mercados de abasto y distribución más cercanos, etcétera,— para desplazar a los sonorenses.

En 1991 sobrevino nuevamente una crisis severa como resultado de la recesión económica que vive el país, una sobreproducción de huevo y la contracción de la demanda por el incremento del desempleo. Todo ello se tradujo en un alza de los costos de producción del kilogramo de huevo que ascendió a \$2 200.00, mientras que el precio de ese mismo kilogramo al productor era de \$700.00 únicamente.

Como respuesta a esta situación muchos productores locales se asociaron y buscaron nuevas formas de integración vertical para sortear la competencia de los productores del centro del país. Entre la integración y el cierre de granjas, el número de empresas dedicadas a la avicultura en Sonora descendió de 240 en 1984 a 44 en 1994; la población de aves bajó de casi 20 millones en 1984 a 12 millones en 1994, claro indicio de que se ha dado un fuerte proceso de concentración de la producción, como uno de los resultados de este proceso.

Repercusión regional

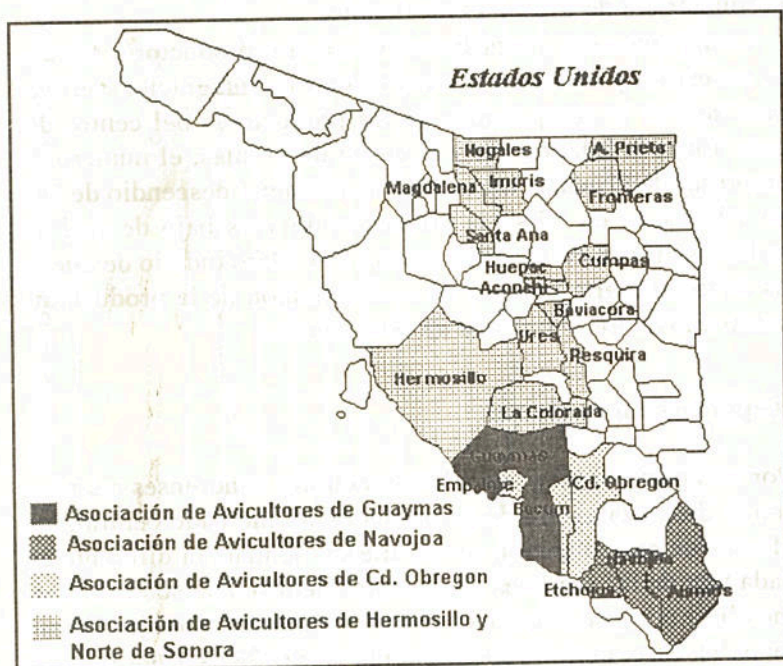
Por otra parte, si bien todos los avicultores sonorenses resintieron el desplazamiento de su producto del mercado central, los efectos de esta situación se resintieron de manera diferente en cada una de las regiones productoras dentro del estado:¹⁴ Hermosillo y norte de Sonora, Guaymas, Obregón y Navojoa (véase mapa 1). En el periodo comprendido entre 1984 y 1994 Hermosillo dejó de ser el primer productor del estado y descendió a un tercer escaño. En esta región desaparecieron los productores de

¹⁴ Que corresponden a una asociación de avicultores por región.

grandes proporciones,¹⁵ y la población de aves decreció en casi 60%; en Guaymas prácticamente quedó un solo productor y la población bajó en más de 50%. Ambas regiones presentan, además, fuertes problemas de carteras vencidas.

En el sur del estado el panorama es diferente: mientras que Ciudad Obregón no sólo no disminuyó su población en el periodo, sino que la incrementó en 22%, se mantienen en operación grandes productores.¹⁶ En Navojoa, si bien dismi-

Mapa 1



¹⁵ Productores con un millón de aves o más.

¹⁶ Con poblaciones superiores al millón y medio de aves.

nuyó su población en 50%, existen grandes productores con poblaciones mayores al millón de aves, y algunos, de manera particular, aún están creciendo. Además, ambas regiones continúan enviando su producción al centro del país como mercado principal (gráfica 4).

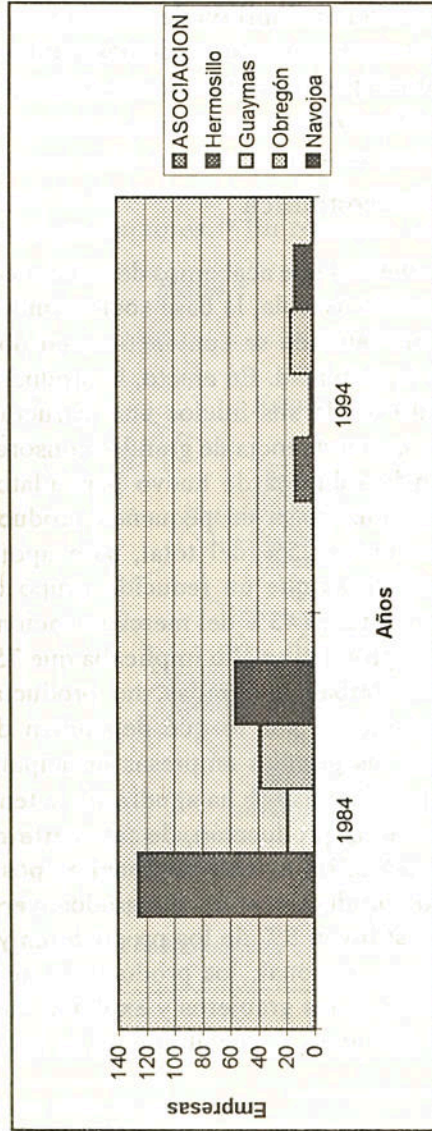
La base socioeconómica

Si bien los elementos que acabamos de señalar constituyeron un freno al desarrollo avícola, la base socioeconómica que prevaleció en Sonora también se convirtió en un obstáculo para la expansión de la actividad. En efecto, la producción avícola nacional presentó desde sus inicios una estructura heterogénea dominada por la convivencia de grandes consorcios y pequeños aparceros. En la subrama de huevo para plato, por ejemplo, encontramos a una masa de pequeños productores, que aun cuando representaba 25% del total, sólo aportaba 3% de la producción, mientras que un reducido grupo de empresarios avícolas 3%, controlan 43% del mercado nacional.¹⁷

En el campo productivo ello implicaba que 75% de las granjas no se encontraban integradas, no producían sus propias raciones alimenticias, por lo que dependían de los insumos producidos por las grandes empresas principalmente transnacionales. En la actualidad se ha agudizado la tendencia hacia la concentración de la producción, de tal suerte que en el escenario de la producción avícola nacional es posible identificar tres estratos de productores: los integrados, verdaderos monopolios que constituyen 8% de los productores y que controlan 87% de la oferta nacional; los productores acomodados, que representan 20% de los granjeros y explotan unidades de entre 50 000 y 100 000 aves, y, por último, el de los independientes

¹⁷ *Ibid.*, p. 324.

Gráfica 4.
SONORA: Número de Empresas Avícolas



Fuente: UAAES

y aparceros, que tienen menos de 50 000 aves, representan 73% de los productores y aportan menos de 10% de la producción.¹⁸

Cabe destacar, en esta estratificación, la relación que se establece entre los estratos de productores. En efecto, los productores integrados, según Aguirre Bernal, no sólo controlan el capital productivo, sino también el capital comercial y el financiero. Y esto último es lo que les va a permitir dominar la producción del 73% restante. A través del financiamiento los grandes consorcios amarran "convenios", "contratos de compraventa", coinversión o aparcería y llevan a cabo un negocio redondo: ellos proveen a los aparceros¹⁹ de todos los insumos y les compran el producto para comercializarlo o industrializarlo, en su caso.

La tendencia en la producción avícola para los próximos años, en el plano nacional, es hacia una integración cada vez mayor. En este camino, desempeñan un papel muy importante las nuevas líneas de política económica hacia el campo emitidas por el Estado. Los cambios al artículo 27 constitucional, las medidas de financiamiento adoptadas por FIRA y Banrural favorecen los esquemas de expansión e integración —a través de las asociaciones en participación— asumidos por los grandes consorcios agropecuarios relacionados con la avicultura. Ejemplos de esta tendencia lo constituyen el consorcio llamado Grupo Vitep, integrado por cinco empresas (en 1992), todas ellas relacionadas con la producción avícola, que aglutina a 40 productores de huevo fresco de Jalisco; el grupo Sanjor, que el año pasado invirtió más de cinco millones

¹⁸ *Síntesis Avícola*, año 12, núm. 10, 1993. De hecho, en un estudio que publicó Aguirre Bernal (1978) ya se señalaba la tendencia hacia la concentración de la producción y el control de todas las fases de la cadena productiva por parte de unas cuantas empresas. En los años sesenta y setenta este proceso fue dirigido por empresas transnacionales como Purina, Anderson Clayton y Pilgrims; sin embargo, ha habido un desplazamiento de los capitales extranjeros por los nacionales, y ahora los que figuran son Bachoco, Trasgo, Grupo Romero; sólo Pilgrims se ha mantenido en el liderazgo.

¹⁹ Insumos fabricados y distribuidos por los mismos grandes consorcios.

de nuevos pesos para reactivar un buen número de granjas avícolas en el estado de Campeche, aprovechando el programa de Asociación en Participación.

Ahora bien, en Sonora, a pesar de que en la década de los sesenta el panorama de las relaciones sociales y económicas estuvieron bajo el dominio que ejercieron Bachoco²⁰ en el sur y Mezquital del Oro en la parte centro-norte del estado, la extracción empresarial de buena parte de los avicultores impidió el binomio aparcerero-gran empresario que se presentó en otras partes del país. Es interesante destacar que en la "debaque" avícola sucumbieron tanto los pequeños y medianos empresarios como aquellos que explotaban más de un millón de aves.

La crisis obligó a los productores a consolidar sus agrupaciones regionales —y la estatal—²¹, transformándolas en verdaderos instrumentos de presión política que les permitieron realizar negociaciones coyunturales y de corto plazo con las autoridades gubernamentales para conseguir rebajas en los precios de los granos o permisos especiales para importarlos.

Si en los años de auge la avicultura generó excedentes extraordinarios suficientes para extender sus negocios a otras actividades (principalmente el comercio), en los años de la "debaque" buscaron invertir en otras actividades, como la porcícola (poco menos golpeada) y la exportación de becerros a los Estados Unidos para amortiguar la caída del precio y del mercado de su producto principal.

²⁰ Que en aquellos años se llamaba Avícola Tepeyac.

²¹ Aun cuando la Unión de Asociaciones de Avicultores del Estado de Sonora (UAAES) cuenta con varias décadas de existencia, en 1984 —justo cuando se marcó el inicio de la etapa de depresión de la actividad— esta organización amplió sus funciones y se convirtió en el órgano aglutinador de los productores avícolas para la compra de los granos. Desde entonces, todos los avicultores del estado realizan sus adquisiciones de grano a través de esta organización, que lleva a cabo las negociaciones de precios y las condiciones de compraventa de este insumo tanto ante vendedores extranjeros como ante las autoridades federales.

Cuadro 1.
Granjas avícolas estratificadas

<i>Comparativo nacional y sonorense</i>		
1993		
<i>Estrato</i>	<i>% Nacional</i>	<i>% Estatal</i>
Integradas (> 100 000)	8	72
Semiintegradas (100 000-50 000)	20	19
Independientes (> 50 000)	72	9

La diferencia entre la estructura socioeconómica que prevalece entre la avicultura nacional y la sonorense se observa mejor en el cuadro 1.

Conclusiones

En la historia de la avicultura sonorense, la política de precios y subsidios de los granos y los métodos de abasto de este insumo que asumieron los productores constituye uno de los factores que influyeron en la consolidación y posterior "debacle" de la actividad. Si bien es cierto que ello es resultado directo de las limitaciones estructurales que permearon la avicultura desde sus orígenes, el desarrollo particular de la base socioeconómica en la que descansó la actividad también desempeñó un papel fundamental en este proceso.

Los cambios en la política de precios y subsidios y la competencia de otras regiones productoras en el país colocaron en un primer plano —como estrategia de sobrevivencia de los avicultores sonorenses— el papel de las relaciones políticas y sociales de la organización gremial, la UAAES, con los altos funcionarios del gobierno federal. Del tono de estas relaciones dependen las concesiones para adquirir los granos, mismas que

deben ser sustancialmente más ventajosas para los productores sonorenses que para los de otras entidades, si aquéllos aspiran a competir en el mercado central.

En el contexto local, la disputa por los mercados ha llevado a los productores a una verdadera guerra de precios, lo que de alguna manera ha dañado sus esquemas organizativos: si bien continúan adquiriendo el grano en grupo, se han cancelado ciertos proyectos de apoyo colectivo, como el establecimiento de comercializadoras, incubadoras, rastros, fábricas de productos adyacentes, etcétera. Ello ha afectado fundamentalmente a los pequeños y medianos empresarios avícolas.

La repercusión en el seno de la principal organización de avicultores en el estado se ha traducido en un desplazamiento del grupo de empresarios medios que pretendía mantener una "democratización en la producción", es decir, planteaban asociaciones entre los avicultores para evitar prácticas monopólicas en la producción. Sin embargo, algunos de los principales líderes de esta corriente perdieron sus granjas como parte de este proceso de depresión. Esta tendencia en el interior de la UAAES se debilitó y fue sustituida por el grupo de avicultores "eficientistas" que pregonan que sólo los productores que tienen un óptimo uso de sus recursos pueden sobrevivir en tiempos de mayor competitividad. Esta posición, precisamente, es la sostenida por los productores del sur del estado, que han sido los menos afectados por la "debacle" avícola, consolidando el esquema de desarrollo empresarial que ha seguido desde sus inicios.

En resumen, la avicultura sonorense tuvo un desarrollo creciente durante tres décadas consecutivas. Sin embargo, su lejanía del mercado principal, el clima adverso, la política de precios y subsidios y la dinámica propia de su desarrollo le definieron un futuro frágil y vulnerable, situación que se tornó más difícil con la apertura comercial anticipada que puso en práctica el Estado mexicano desde finales de los años ochenta.

Bibliografía

- Aguirre Bernal, Celso, *Historia de la avicultura en México*, México, Unión Nacional de Avicultores, 1978.
- Arroyo Gonzalo, Fernando Rello, y Ruth Rama, *Agricultura y alimentos en América Latina y el poder de las transnacionales*, México, UNAM Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI), 1985, pp. 15-267.
- Arroyo, Gonzalo (coord.), *La pérdida de la autosuficiencia alimentaria y el auge de la ganadería en México*, México, UAM-Xochimilco-Plaza y Valdés Editores, 1989.
- Bancomer, "Perfil sectorial: sector avícola mexicano", *Panorama Económico*, 6o. bimestre, 1992.
- Gobierno del Estado de Sonora, *Censo Avícola*, 1986-1987.
- Gómez Cruz, Manuel A., Juan J. Flores Verduzco, Rita Schwenstius, "Tendencias y opciones de la producción de carne de puerco, pollo y huevo en México", en *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 9. México, septiembre de 1990, pp. 876-885.
- Editorial Año Dos Mil, S.A., *Síntesis Avícola*, año 12, núm. 10, 1993.
- Hernández Moreno, Ma. del Carmen y Ernesto Camou Healy, "El intermediarismo en la exportación de becerros, una red de flujos de recursos, productos y relaciones sociales", en *Estudios Sociales*, vol. IV, núm. 8, CIAD, Unison Colegio de Sonora, noviembre de 1993.
- INEGI, *El sector alimentario en México*, México, Comisión Nacional de Alimentación, 1992.
- , *Anuario Estadístico del Estado de Sonora*, México, Gobierno del Estado de Sonora, 1992.

Unión Nacional de Avicultores, *El Correo Avícola*, año VI, núm. 8, octubre de 1993; año VI, núm. 9, noviembre de 1993.

United States Department of Agriculture, *Outlook & Situation*, Washington, 20250, Poultry and Egg, Economic Research Service, marzo de 1978, marzo de 1980, diciembre de 1980, mayo de 1981, agosto de 1981.

Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, *Inventario ganadero*, Subdelegación de Ganadería, 1971(documento de trabajo).

Watt Publishing Co., *Industria Avícola*, E.U.A, varios años.

LOS ALTOS DE JALISCO: LAS PARADOJAS DE LA APERTURA COMERCIAL ENTRE LOS GANADEROS DE LECHE*

María Guadalupe Rodríguez Gómez**

“La soberanía de México depende de la autosuficiencia alimentaria y de que continúe la agricultura”, argumentó un agroproductor jalisciense. En contraste, un tecnócrata de alto nivel del Estado mexicano afirmó que es más eficiente para la economía nacional comprar los productos básicos del extranjero porque “la producción interna es ineficiente” y, por ello, “es incapaz de ofrecer productos agropecuarios a precios competitivos”. Apertura comercial significa, para tecnócratas como éste, la desaparición de la “agricultura ineficiente”. La integración de la economía mexicana a los nuevos bloques internacionales es, por tanto, un reto para nuestros agroproductores que

* Este estudio es parte de una investigación más amplia (aún en proceso) que está siendo financiada por una beca de investigación del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y por el Centro de Investigaciones de Estudios Superiores en Antropología Social. Agradezco los comentarios que Gutiérrez Aceves, Ernesto Camou, Paul Liffman, Janet H. Morford y Guillermo de la Peña han hecho a las varias versiones de este trabajo.

** Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (Ciesas - Occidente), México.

se ha traducido, en muchos casos, como la lucha por definir "la eficiencia" en sus propios términos.

El objetivo de este ensayo es examinar la articulación del proceso de apertura comercial de México con las dinámicas de la producción lechera en los Altos de Jalisco. Me centro en el análisis de los conceptos y prácticas de "eficiencia" que nutren y construyen el discurso tecnocrático oficial y en aquellos que configuran las prácticas discursivas de los productores de leche alteños, pues ambos informaron y configuraron el proceso de negociación de la crisis que provocó la "excedencia de leche" en 1993. Este análisis nos permitirá conocer los efectos que sobre la apertura comercial tiene la lucha entre formas diferenciadas (si no encontradas) de entender la "eficiencia" y la "tradicción" de productores de leche, tecnócratas y líderes. Examinaré, además, las formas en las cuales los significados de "eficiencia" del discurso neoliberal prometen informar —y serán informadas por—, a la vez que transformarán, la "actividad práctica"¹ cotidiana de los productores de leche y de sus familias. Finalmente, analizaré el papel de los políticos y tecnócratas en la introducción de ideas, símbolos y prácticas culturales del neoliberalismo y del capitalismo avanzado entre los ganaderos alteños.

Este estudio se basa en el trabajo etnográfico que he realizado en los Altos de Jalisco, en Guadalajara y en la ciudad de México. La perspectiva que adopto es un intento por brindar una nueva forma de investigación para entender procesos de supranacionalización e internacionalización de capital poco utilizados hasta ahora: el estudio antropológico 1) de los efectos de macroprocesos político-económicos —como la apertura comercial de México y el TLC— en las configuraciones ideológicas y mate-

¹ Por "actividad práctica" entiendo, con Gramsci (1989), la articulación, a veces contradictoria, y mutua conformación entre las "cosmovisiones" (ideas) —"consciencia teórica"— y las prácticas —"consecuencia práctica"— de los actores sociales.

riales que conforman la vida diaria de los actores que viven estos procesos; y 2) de los efectos que estas transformaciones socio-culturales y políticas locales tendrán en la reconfiguración de los procesos político-económicos mayores.

Mi hipótesis es que la articulación dialéctica y de mutua conformación entre procesos "macro" y vida cotidiana es más que la resultante del ejercicio de dominación por parte de grupos detentadores de poder (Estados-nación, tecnócratas) o de los procesos mayores sobre los grupos subalternos. Propongo que esta articulación es el interjuego recíproco, contradictorio y de mutua conformación entre estos procesos macro y micro en el contexto de una arena político-económica local, regional, nacional e internacional altamente compleja. Esto se debe a que los grupos subalternos no son receptores pasivos de la dominación y, por tanto, se resisten a, se apropian de, imponen su marca a y transforman estos procesos mayores en su cotidianidad.

En nuestro caso, los efectos de la articulación entre lo macro y lo micro no se dan, por ello, sólo en los productores, como tampoco se limitan a transformar las dinámicas de poder en el ámbito local ni las construcciones ideológicas y condiciones materiales que constituyen el diario vivir de los ganaderos alteños en Lagos de Moreno. Esta articulación reconfigura tanto estos procesos de integración supraestatal como a los grupos de poder. Puede conllevar, de hecho, la transformación de dichos procesos mayores al dotarlos de especificidad histórico-cultural.

Los "políticos tecnócratas" —los que Bell (1978) y Giddens (1989) definen como aquellas personas que poseen formación "teórica" o técnica y que buscan aplicar esta "visión del mundo" que privilegia la consecución de fines pragmáticamente útiles al diseño de políticas encaminadas a la resolución de problemas económicos y sociales— desempeñan un papel clave en la introducción, aceptación, rechazo o reformulación de proyectos culturalmente totalizantes de integración supraestatal y, por ende,

de internacionalización del capital y de reconfiguración del proceso productivo local. Esto se debe a que estos actores son "intermediarios culturales" que median entre los grupos locales y los grupos cuyo poder económico y político rebasa el ámbito local (Wolf, 1979).

Mi argumento descansa en tres supuestos teóricos. Primero, la realidad es la interconexión dialéctica, y de mutua conformación, de ideas y prácticas que constituyen los procesos macro y micro a través del tiempo. Segundo, los procesos económicos son procesos culturales (Corrigan y Sayer, 1985). Tercero, proyectos como la apertura comercial o el TLC son procesos de dominación tendientes a crear nuevos tipos de cultura, y con ello buscan la hegemonía. Conllevan, por ello, la lucha por el consenso y la colaboración de los actores que participan en estos procesos, lo cual se traduce, por un lado, en el intento, por parte de grupos dominantes, de imponer, a través de los políticos tecnócratas o líderes locales, su modo de vida y su visión del mundo sobre los grupos subalternos y, por el otro, en los esfuerzos de los grupos subalternos por resistir a apropiarse las formas culturales de dominación (Gramsci, 1989; Weber, 1986).

La apertura comercial y el nuevo ethos de la eficiencia en México

El 16 de junio de 1993, el presidente de México invitó a los ganaderos a "no aflojar el paso en la eficiencia y la productividad" durante la clausura de la LVII Asamblea General Ordinaria de la Confederación Nacional Ganadera.² Al día siguiente los sectores agropecuarios de Jalisco recibieron una nueva exhortación a la "eficiencia" en la reunión que el gobernador del estado convocó para el "intercambio de impresiones" entre el sec-

² Programa de radio "Para Empezar", en 95.5 de FM 17 de junio de 1993.

tor productivo de Jalisco y los subsecretarios de Agricultura, Comercio Interior y Comercio Exterior.³ Más que la problemática del campo, lo que llevó al gobernador a llamar a reunión fue la preocupante multiplicación de manifestaciones públicas de protesta que los ganaderos de leche estaban haciendo por la crisis del mercado.

En aquel momento, los 15 representantes de los diferentes sectores agropecuarios externaron su disponibilidad de participar con "nuestro señor presidente y sus políticas... de transformación económica de nuestro país". "La eficiencia que se nos ha pedido —señaló el representante de los porcicultores—, creo que la tenemos en nuestras granjas, pero no tenemos las mismas posibilidades (créditos, por ejemplo) que nuestros vecinos [norteamericanos] tienen".

Comprometiéndose a ser "eficientes" y a "competir con eficiencia" los productores pidieron "apoyo del gobierno" para lograr el "control" o "planeación" de la importación desmedida de productos agrícolas ya que "el país se está llenando de productos extranjeros" que, a decir de los productores, desplazan la producción local del mercado nacional. Pidieron, además, protección ante la "competencia desleal" que viene del exterior.

La respuesta del subsecretario de Comercio Exterior de la Secretaría de Comercio (Secofi) fue contundente:

Se debe importar en el contexto de apertura [esto significa que debe haber] mayor competitividad y por tanto mayor eficiencia en la producción. El potencial productivo se mide según la capacidad de exportación. La apertura [del mercado mexicano] es una política irreversible que coadyuva al proceso de cambio y estabilidad estructural... Esto es necesario que se asimile; es necesario, por tanto, un cambio de actitud ante la apertura...

³ Las citas que aparecen en el texto, a menos que se indique lo contrario, son parte de discursos contruidos por los actores sociales durante mi investigación etnográfica.

El funcionario de la Secofi no sólo legitimaba, en términos tecnocráticos, el nuevo giro de la política económica mexicana,⁴ sino que además avisaba, como diría Giddens (1989), de la reorganización de la cultura y del orden social nacional que este impulso tecnológico conllevaría. Este discurso puso de manifiesto la conciencia del Estado mexicano sobre el papel que está desempeñando en la promoción y configuración de la nueva dirección del capitalismo en México, tanto como en adecuar las transformaciones de la sociedad y de la cultura a los procesos político-económicos mayores. Muestra, además, una de las formas en las que el discurso oficial neoliberal convierte la idea de "eficientización de la producción para la exportación y la competencia" en el motor de la transformación social y, por ende, del desarrollo del país. El ulterior desarrollo de México, para los nuevos políticos (los tecnócratas), deberá estar regido por la aplicación sistemática del conocimiento técnico para lograr objetivos económicos y sociales fijados de acuerdo con la lógica "racional". "La efficientización de la producción para la competencia" es, así, el nuevo *ethos* que habrá de regir la vida de los mexicanos inmersos en el actual proceso de globalización.

La politización de los excedentes de leche o la crisis por la apertura

En abril de 1993 la prensa sacudió a los jaliscienses al anunciar que los ganaderos de leche de los Altos, al igual que los agro-productores de la Unión Europea de los últimos años, habían

⁴ Aunque la liberalización del mercado se inició a mediados del periodo de Miguel de la Madrid (1982-1988), 1986 marca la apertura formal del mercado al levantarse las barreras arancelarias que restringían la entrada de un número importante de productos extranjeros. Esto resultó de la incorporación del país al Acuerdo General sobre Tarifas y Aranceles (GATT). Las fuertes tendencias a la apertura, sin embargo, fueron una de las marcas distintivas del gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994).

tirado un par de pipas de leche en la carretera para protestar por el deterioro de los precios de la leche en el mercado. Algunas personas comentaban con indignación: "Esto es un crimen. Tanta gente con hambre por ahí y estos señores tirando la leche. Ya ni la hacen".

La respuesta de las autoridades de Jalisco no se hizo esperar. Ante la amenaza de un incremento en las acciones de protesta de los ganaderos e interesados en resolver la crisis a la mayor brevedad, tanto el gobernador y su equipo más cercano como los funcionarios de la Secretaría de Desarrollo Rural del estado de Jalisco crearon el espacio para el diálogo y la negociación entre productores de leche, empresarios industrializadores o comercializadores del lácteo y las secretarías de Comercio y Agricultura. Los encuentros entre los diversos actores se dieron en este nuevo espacio en el que el gobierno estatal actuó como mediador y, en gran medida, apoyó a los productores, y, aunque fuese un tanto contradictorio, apoyó también a los empresarios en distintos momentos. Las alianzas entre el gobierno del estado y los ganaderos fueron reconocidas públicamente por los productores alteños durante el conflicto y las negociaciones, en un intento por mantener el apoyo a su lucha dotándola, a la par, de legitimidad.

A pesar de estos intentos de resolver el conflicto, la tensión se mantuvo constante. Los ganaderos de leche llevaron a cabo acciones reivindicativas en forma esporádica durante casi cuatro meses. Las últimas, sin embargo, no consistieron en tirar la leche sino en regalarla, y después en venderla a precios bajos a vecinos de las periferias deprimidas de Guadalajara. Este cambio en la forma de protesta de los productores es la representación simbólica del poder de persuasión del gobierno estatal, ya que fueron el gobernador y su equipo de especialistas agropecuarios quienes convencieron a los ganaderos de cambiar sus estrategias de lucha para lograr el éxito en sus reclamos sin polemizar ni con la opinión pública ni con el gobierno federal.

Las protestas de los ganaderos de la leche no conllevaron la unificación de los productores como bloque de intereses. A finales de junio, los ganaderos de Zapotlanejo vaciaron un par de cántaros de leche frente al Palacio de Gobierno de Guadalajara en protesta porque no se resolvía el “problema de la leche” y por “el fracaso en las negociaciones”, luego del incumplimiento de los acuerdos en esta materia entre los productores y diferentes secretarías de Estado. Muy pocos de los productores de otras regiones de Jalisco —aun aquellos que habían participado en la “tira de la leche” semanas antes— apoyaron dicha protesta. Por el contrario, ganaderos del resto de los Altos criticaron a los de Zapotlanejo alegando que éstos estaban manipulados por “su diputado”, el presidente de la Confederación Nacional de Propietarios Rurales, a través de su líder local. Más aún, uno de los líderes de la “tira de leche” en Lagos acompañó al representante de la Secretaría de Desarrollo Rural y al secretario de Gobierno del estado de Jalisco para “convencer” a los líderes de Zapotlanejo de suspender sus acciones de protesta para no echar por la borda el curso de las negociaciones en las arenas formales. Mientras el líder de la “tira de la leche” en Lagos acusaba a los de Zapotlanejo de “politizar el asunto de la leche”, él era uno de los actores que más activamente contribuía a la “politización de la problemática”. Afirmó, por ejemplo, que si no se daba solución al problema el PRI podría perder los 5 000 votos de los pequeños propietarios en los Altos que él “acababa de amarrar” para el partido semanas atrás.

A partir de las primeras acciones de protesta de los ganaderos, la oscilación de los precios de este producto fue dramática: de \$1.1/litro en abril cayó a \$0.80 y a \$0.75/litro en mayo, para “estabilizarse” finalmente en \$0.85 durante junio y julio. Así, el precio de la leche que recibían los productores alteños cayó 40% en un lapso de tres meses y medio. Estos cambios en el

precio estuvieron acompañados por el deterioro de la ya desfavorable relación costos de producción-precio de la leche.

Los productores no sólo protestaban por la caída de los precios, sino también argumentaban en contra de la falta de acciones del Estado que permitiesen a los ganaderos enfrentar los disparos en los volúmenes de producción que se dan durante las lluvias debido al ciclo "natural" de la producción lechera.⁵ Los ganaderos protestaban contra la falta de presión de las autoridades hacia las empresas captadoras de leche para que éstas trabajaran a toda su capacidad (y no al 50%, como lo hacen) y absorbieran los excedentes estacionales. Protestaron también contra la irrupción desmedida en el mercado mexicano de leche en polvo, lactosueros y derivados lácteos extranjeros que desplazan la producción local y que han venido a deteriorar más aún las condiciones de por sí castigadas del mercado lechero nacional. Finalmente, los ganaderos criticaban la ausencia de "voluntad política" para controlar dichas importaciones.

Es importante examinar las demandas de los ganaderos en relación con dos características de la producción de leche en nuestro país. Primero, México es un país deficitario en este renglón. Paradójicamente, sin embargo, la producción nacional es estacionalmente "excedentaria". La sobreoferta estacional de leche hace que el mercado interno no opere en condiciones continuas durante el año. De los setenta a la fecha, a pesar de la modernización y tecnificación del sector, las dinámicas del mercado del lácteo han estado marcadas por cambios drásticos en la relación oferta-demanda-precio que obedecen a la conjunción de las características del "ciclo natural" de producción de leche con las formas de operación de los diversos participantes en la industrialización y la comercialización de este producto

⁵ En la ganadería semiestabulada, como es el caso en los Altos, la producción se incrementa en forma importante en la temporada de lluvias (junio a octubre) y decrece en las secas (noviembre a mayo).

(en particular, los mecanismos de abaratamiento de costos de industriales y comerciantes basados en el retraso en el pago a los productores). Durante las lluvias la oferta de leche fluida supera a su demanda, pero el resto del año la demanda supera a la oferta. Por ello, el "problema de los excedentes de leche" sólo se da entre junio y octubre. En el periodo de lluvias del 1992, por ejemplo, la producción del lácteo en Jalisco se disparó 28% por encima del promedio de producción anual (Dirección de Ganadería, 1993). En lo que se refiere al problema de déficit de leche en México, éste ha sido históricamente enfrentado mediante la importación de leche en polvo. A este respecto, un técnico del gobierno del estado de Jalisco afirmó que este déficit se resolvería logrando la autosuficiencia en la producción de leche en el país nivel nacional. "De no lograrlo —subrayó— se continuará importando leche [en polvo] subsidiando [con ello] al [productor] extranjero en detrimento de la producción nacional."

Ganaderos de leche de los Altos y técnicos de Ganadería del estado de Jalisco argumentaron que 1993 fue el primer año que las importaciones de productos lácteos dañaron tan severamente el mercado nacional. Ignacio, uno de los productores más fuertes de Jalisco, comentó:

Crisis, ninguna como este [año]. Ha sido el peor... Otros años había habido crisis por el decrecimiento de la demanda de leche por las vacaciones de los niños, por el aumento de la producción, por las importaciones de leche en polvo y sueros. Hoy [ha crecido] el exceso de las importaciones, sin límite y sin aprovecharse lo que se produce en nuestro país. Debería aprovecharse lo que se produce en nuestro país, racionalizar lo que se necesita... [Es necesario] que se conozca al cien por ciento lo que existe en nuestro país para programar las importaciones...

Algunos estudios sobre los Altos muestran que la queja de los ganaderos de leche por el desplazamiento de su producción ante

la importación de leche en polvo se da desde finales de los setenta (Instituto para Estudios del Desarrollo Rural Maya, 1983). Para los últimos tres años, sin embargo, las estadísticas ciertamente muestran un crecimiento considerable de las importaciones de leche en polvo y derivados lácteos (cuadro 1).

Las importaciones de lactosuero crecieron 125% en el último año, mientras que las de leche en polvo lo hicieron 8.8% y las de productos derivados de leche lo hicieron 69%. El incremento en la importación de derivados de leche ha significado el desplazamiento del lácteo mexicano en las industrias que transforman este fluido en productos tales como quesos, yogures y mantequillas. Parte importante del lactosuero y de la leche en polvo importada desplaza a la leche mexicana ya que, según sostienen los ganaderos de leche y sugieren autoridades estatales, se les rehidrata para convertirlas en leche fluida.

En segundo término, es necesario hacer hincapié en que los ganaderos alteños fueron los únicos productores de leche que protestaron por las variaciones en el mercado lácteo durante 1993.

Estos dos hechos me llevaron a plantear tres preguntas que considero cruciales para el presente análisis: Si la actual "crisis

Cuadro 1.
Índice de importaciones de productos lácteos
por kilogramo

<i>Importaciones</i>	1990	1991	1992
Lactosuero	2 124 916	7 051 195	15 923 329
Leche en polvo	30 000 000	29 500 000	32 125 000
Derivados	3 831 985	7 803 387	13 212 129

Fuentes: Secretaría de Industria y Comercio; Sistema de Consulta de la Dirección General de Comercio Exterior; y declaraciones del subsecretario de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos en Tuxtla Gutiérrez, Chiapas (Mayo 13, 1993).

por los excedentes de leche” (y, por ende, la agudización de la ya desfavorable relación costos de producción-precio de la leche) es sólo un momento coyuntural del ciclo de producción láctea, el cual, además, se ha dado en forma cíclica anualmente durante los últimos 20 años, y si aun la alteración del mercado de la leche por la importación de leche en polvo no es algo necesariamente “nuevo”:

1) ¿Por qué es precisamente ahora, en 1993, cuando los ganaderos de leche no sólo deciden tomar cartas en el asunto sino que cambian, de hecho, las formas de negociación preexistentes, ejerciendo presión mediante la acción colectiva de protesta pública e introduciendo, así, nuevas formas de negociación colectiva?

2) ¿Cuál es el papel que la apertura comercial del mercado mexicano ha tenido en la transformación de las prácticas reivindicativas de los productores de leche alteños y de los políticos que participan en la problemática de la leche?

3) ¿Por qué fueron los productores de leche de los Altos de Jalisco y no los de la Laguna —la región más productiva del país en cuanto a “eficiencia” tecnológica, por ejemplo— los que protestaron públicamente por el deterioro de los precios de este producto en el mercado? Dicho de otro modo, ¿por qué la protesta de los productores de leche de los Altos por el reciente deterioro de los precios de la leche no encontró “eco solidario” entre los productores de cuencas lecheras que son tan importantes como la de los Altos?

Estas preguntas nos llevan directamente al punto medular de la discusión: 1) la relación dialéctica entre las prácticas e ideas que sobre eficiencia, producción y tradición poseen los ganaderos alteños y los tecnócratas, y 2) entre éstas y la apertura comercial de México, en el contexto de un marco histórico-cultural regional específico.

La lucha cultural en los Altos: las contradicciones de la eficiencia o la irracionalidad de la tradición

La producción de leche es la principal actividad económica de los Altos de Jalisco. Poco más de 15 000 familias se dedican a esta actividad.⁶ Esta región inició su especialización en la producción de leche en la década de los cuarenta con la llegada de la compañía Nestlé a la región y la aplicación de una serie de programas orientados a promover esta actividad entre los alteños, por parte tanto del gobierno como de la misma empresa transnacional. Propongo, siguiendo a Hobsbawm (1983), que fue entonces cuando se "inventó" en los Altos la "tradición lechera" y, con ello, su caracterización como región productora de leche. Históricamente, los Altos se han caracterizado por una fuerte tradición ganadera. Hasta antes de los cuarenta, sin embargo, aunque los pequeños ranchos producían leche, la ganadería alteña no se orientaba a la explotación de leche sino de carne (De Leonardo, 1978; Díaz Amador, 1990). La llegada de la Nestlé conllevó no sólo el giro de la ganadería hacia la producción de leche, sino también una nueva dirección hacia la comercialización e industrialización de este producto, la cual transformó las actividades económicas, la organización sociopolítica y la cotidianidad de la sociedad alteña (Gándara, 1976; De Leonardo, 1978; Díaz, 1990; Fábregas, 1986; Instituto de Estudios Rurales Mayas, 1983). Se inició así el proceso de formalización y ritualización de la ganadería lechera en la sociedad y cultura alteñas. La invención de la ganadería de leche no es "nueva" en tanto que "responde a nuevas situaciones [como la

⁶ Es difícil saber el número exacto de productores, ya que no existe ningún censo de ello. Hace dos años, la Dirección de Ganadería de Jalisco hizo un estudio de la producción lechera en los Altos mediante visitas de campo y entrevistas a los inspectores ganaderos. Las estimaciones actuales se basan en ese estudio (información proporcionada por el director de Ganadería de la Secretaría de Desarrollo Rural del gobierno del estado de Jalisco en entrevista personal).

instauración de la Nestlé] que toman la forma de referencia de situaciones pasadas”, como la especialización de la región en ganadería (Hobsbawm, 1983). No es sino hasta los primeros años de los sesenta cuando los Altos se especializa de lleno en la producción de leche (Gándara, 1976; De Leonardo, 1978). Hoy en día, los Altos son la principal zona productora de leche de Jalisco y una de las principales cuencas lecheras del país. Jalisco aporta 16% del total de la producción nacional de leche. Entre 80 y 85% de la producción del estado se obtiene en los Altos, esto es, alrededor de 1 700 000 litros de los 2 000 000 de litros en promedio que Jalisco produce.

Sin embargo, siguiendo una lógica estrictamente “racional”⁷ —o tecnocrática—, nos daríamos cuenta de que la especialización en producción de leche de los Altos esta plagada de paradojas y de contradicciones que cuestionan la viabilidad, si no es que frenan las acciones de apoyo y promoción de esta actividad por parte de instancias públicas como la Dirección de Ganadería del estado de Jalisco, la Unión Ganadera Regional del Estado de Jalisco y Banrural. Paradojas y contradicciones que han llevado a los tecnócratas a tachar de “irracionales” —y no como culturalmente diferentes— las acciones, actitudes y prácticas de los ganaderos de leche alteños y, por tanto, a limitar la incorporación o participación de estos productores en proyectos de

⁷ Lo racional (o irracional) en tanto categoría cultural se construye de diversas maneras según el grupo social al que se pertenezca. Es, por ello, una definición cuyo significado es relativo y variará de acuerdo con la cultura y el grupo de donde proceda. En la sociedad occidental, el concepto de racionalidad descansa en “lo técnico” como uno de los principales principios organizadores de la vida (Giddens, 1989). Los burócratas occidentales definen racionalización como la correlación instrumental de los medios “más efectivos” (pragmáticamente) con fines “útiles” definidos (*ibid.*) Si bien la concepción de racionalidad de las burocracias occidentales es la que informa a la tecnocracia mexicana, existen otras formas de concebir lo racional en México que coexisten con esta significación tecnocrática y que conllevan prácticas culturales diferenciadas, a veces opuestas a las de los tecnócratas.

“modernización” en el contexto de apertura comercial y de “eficiencia para la competencia”.

Ecología inadecuada, tradición lechera y eficiencia: el acertijo para los tecnócratas

Como primera paradoja tenemos que los Altos no cuentan con las condiciones ni climatológicas ni ecológicas adecuadas para el buen desarrollo de la actividad ganadera de leche. Los Altos son una región semiárida, de vegetación escasa y de pastos bajos que reverdecen durante las lluvias. El temporal de lluvias es errático y relativamente pobre. Los suelos son delgados y con pocos nutrientes. Las tierras han sido gravemente erosionadas por una agricultura y una ganadería excesivas que han descuidado la regeneración de los suelos. Sólo se consideran tierras arables 40 000 de las 108 000 hectáreas que constituyen la región. Según especialistas, son estas condiciones las que explican por qué la región se conformó históricamente como ganadera y de agricultura de temporal y no como zona agrícola. En contraste, estudios recientes realizados por el Centro de Investigaciones de la Universidad de Autónoma de Chapingo en Guadalajara (1992) señalan que son precisamente estas características ecológicas “limitadas” las que convierten a los Altos en región no apta para la explotación “eficiente” de la ganadería de leche, en contraste con otras zonas del estado de Jalisco (como la costa, por ejemplo) que cuentan con mejores suelos, condiciones topográficas más adecuadas y lluvias abundantes. Contrariamente a esta apreciación de orden técnico, para algunos ganaderos de leche de los Altos es precisamente la caracterización de su medio ambiente como más adecuado a los requerimientos de la explotación ganadera, que no agrícola, lo que explica y justifica la especialización lechera de la sociedad. Esta idea de los ganaderos descansa en una explicación cultural

e histórica y escapa, por tanto, a la lógica "racional" que informa a los tecnócratas evaluadores y promotores del cambio hacia la efficientización. Esto es, desde tiempos coloniales los Altos se conformaron como una sociedad predominantemente ganadera (Fábregas, 1986). A lo largo del tiempo esta cultura ganadera ha logrado no sólo domesticar y aprovechar el medio adverso sino también dar significado al sistema de ideas y prácticas —el proceso productivo incluido— que constituyen el diario vivir de los alteños. Jesús, un fuerte productor de leche de la región, señaló a este respecto: "Mi padre decía que un rancho sin vacas no es rancho. Y yo creo que eso es cierto". Más tarde Luis, otro de los ganaderos de leche, complementó esta idea diciendo: "Lo que hice lo hice de la leche: formé a mis hijos, uno ya está casado, otro se casa pronto, de ahí [de la producción lechera] he vivido". Así tenemos que para un importante número de familias de los Altos es la producción de leche lo que da sentido no sólo a su actividad económica sino a su vida. Además, y basados en su experiencia, los ganaderos consideran que existen muchas razones para creer que producir leche sí puede ser un negocio redituable a pesar de la crisis.

Sin embargo, para estos productores la importancia de la actividad lechera debe ser puesta en perspectiva, ya que en la práctica no dependen únicamente de la leche como sostén económico de la unidad doméstica. Esto se debe a que la mayoría de las unidades de producción funcionan como una unidad integrada en la cual lo mismo se explota la ganadería lechera que se hace un poco de agricultura o de avicultura o porcicultura. Además, el sostenimiento de la unidad doméstica no se basa sólo en la explotación agropecuaria, sino que se constituye también de lo que generan cada una de las diferentes actividades económicas que practican los distintos miembros fuera de la unidad. Así, las razones por las que los productores de leche alteños continúan con la producción lechera a pesar de la rela-

ción desfavorable entre los costos de producción y el precio de la leche son tan culturales como “económicas” o “racionales”.

Por último, la fuerte creencia en la “tradición” como un valor fundamental en la vida de los ganaderos de leche constituye una explicación más del porqué de su reticencia a dejar de producir leche aun cuando la relación costos de producción-precio les es desfavorable. Cuando pedí a Luis que me explicase cómo era posible que los ganaderos de leche continuaran produciendo leche ante tal deterioro en las condiciones del mercado, Luis simplemente respondió: “Esto [la producción lechera] ya es tradición”.

Estas conceptualizaciones que informan las ideas, prácticas y actitudes cotidianas de los ganaderos de leche, y que guardan poca relación con criterios “tecnocráticos”, suelen ser difícilmente entendidas por los funcionarios gubernamentales encargados de “dar soluciones viables” —y, por ende, “eficientes”— al problema de la leche. Si estas explicaciones culturales de los productores fueran medianamente “entendidas” por los tecnócratas, se harían manifiestas las contradicciones que informan la actividad práctica de los técnicos del Estado. Ante la decisión de promover la producción lechera en los Altos o en alguna otra región de Jalisco —que contase técnicamente con mejores condiciones— el director de una importante institución crediticia señaló como problema “la terquedad de los productores de continuar produciendo como les enseñaron los españoles a hacerlo siglos atrás. No están abiertos al cambio[...] los Altos se apoyará no por razones de eficiencia, ya que carecen de las condiciones climatológicas adecuadas, sino por la fuerte tradición lechera que les caracteriza”.

Las diferencias en la conceptualización de las condiciones ecológicas, la “tradición” y la producción lechera manifiestan visiones del mundo encontradas de los ganaderos de leche y los tecnócratas. Diferencias que, al crear imágenes inadecuadas —o no comprensibles para el “otro”—, no sólo limitan la comuni-

cación sino que imposibilitan la cooperación entre ambos grupos. En este caso el tecnócrata, aunque manifiesta una fuerte contradicción, es relativamente sensible y abierto a lógicas culturales que poco o nada tienen que ver con la lógica racional de la "eficiencia" tecnocrática y él mismo las usa como criterio "válido" para la asignación de recursos.

Este ejemplo ilustra uno de los puntos centrales de esta discusión: el discurso —y la práctica potencial— del técnico expresa una de las maneras en que, por intermediación de los políticos tecnócratas, las formas culturales locales influyen en los proyectos político-económicos macro de tal manera que se logra la reconfiguración y especificidad histórico-cultural de los mismos al adecuarse a las condiciones históricas locales.

Ineficiencia productiva o el choque de visiones de mundo contrapuestas

La segunda contradicción que se da en los Altos es que, a pesar de ser una de las cuencas lecheras más importantes de México por su alto volumen de producción, se caracteriza por poseer uno de los niveles más bajos de productividad del país. Los ganaderos de leche de Los Altos tienen un promedio de producción de 10 litros diarios por vaca, mientras que los productores con más alto rendimiento del país obtienen 31 litros de leche diarios. La paradoja entre el alto volumen de producción en la región y el bajo índice de producción por productor se explica, primero, por la atomización tan marcada de la producción, por su distribución física sumamente dispersa y por su funcionamiento básicamente familiar. La segunda explicación descansa en el bajo nivel de tecnificación y de inversión de capital por unidad productiva, que hace que la producción por unidad sea tan pobre. Por ello, según comenta el director de Ganadería del estado de Jalisco,

Al productor de leche de los Altos le resulta tan difícil el bajar sus costos de producción, es decir, en la ganadería lechera no cuenta cuántas vacas tienes. Los factores importantes son las condiciones adecuadas de reproducción y de alimentación [del ganado]. Esto es lo que llevará al productor a obtener volúmenes más competitivos de producción contra los 6 litros promedio que obtiene. Por lo que, para los productores de los Altos, el precio de la leche y los costos de producción están en una carrera en la que nunca pueden coincidir.

Estas condiciones, —añade— explican por qué en los Altos la estructura de la producción de leche es: 10, 20, 70. Para el especialista ganadero la tecnificación es la razón principal por la que 10% de las unidades de producción de los Altos estén altamente “modernizadas”, que 20% sean ranchos familiares semimodernos de tamaño medio y que 70% sean pequeñas unidades familiares totalmente obsoletas.

Es en este 70% de las familias dedicadas a la producción lechera en los Altos —es decir, en 10 500 de las 15 000 familias productoras— donde más fuertemente se manifestarán los efectos de la apertura comercial de México y de la instauración del “*ethos* de la eficiencia” en el orden social mexicano. Esto se debe a que, según la lógica de “eficientización de la producción”, son estas pequeñas unidades las más ineficientes, pues tienen una producción de 5 ó 6 litros de leche por día, la calidad de su producto deja bastante que desear y carecen de forma alguna de tecnificación. A largo plazo, este 70% de las unidades ganaderas de leche desaparecerá si no se reconvierten y explotan productos más apropiados (siguiendo el principio neoliberal de “ventajas comparativas”) o se capitalizan y tecnifican. Con el tiempo, y siguiendo los principios de eficientización, reconversión y asociación, las pequeñas unidades de producción son las que pagarán el precio de la modernización por su “incapacidad” de transformarse “adecuadamente” según los nuevos re-

querimientos de la lógica neoliberal. Por el momento, son unidades que sobreviven gracias a varios factores: 1) la diversificación de las actividades económicas de la unidad de producción, 2) la multiplicidad de empleo de los miembros de la familia, y 3) el hecho de que complementan los ingresos de la unidad agropecuaria con otras actividades económicas que realizan los miembros de la familia fuera de la unidad.

A corto plazo, los efectos negativos de la globalización y de la modernización neoliberal del Estado los están experimentando las unidades de producción de tamaño medio con poca tecnificación y capital (y, en menor medida, algunas de las grandes unidades altamente tecnificadas y capitalizadas). Esto se debe a que estas unidades no cuentan con la flexibilidad que dan a los pequeños ranchos familiares la diversificación de actividades productivas en las unidades y el multiempleo en las familias. Por otro lado, el problema que enfrentan las unidades de tamaño medio (al igual que algunos productores en pequeño) es la carencia de capital cultural y material que les permita una rápida reconversión a productos más competitivos y la modernización tecnológica con los que sí cuentan las grandes unidades de producción.

Los grandes productores saben que deben reconvertirse, diversificarse o ampliar sus unidades y tecnificarlas si quieren ser competitivos y quedar en la carrera de la modernización agropecuaria. Algunos de ellos, adoptando uno de los principios de la lógica neoliberal, ven la asociación entre productores como una forma de tomar ventaja de la globalización económica. Sin embargo, alegando que "culturalmente" las agroindustrias en "co-propiedad" no son viables debido al "individualismo alterno", algunos de estos productores han dejado la producción de leche o se han reconvertido. Los que han adoptado la reconversión como una nueva estrategia para sacar ventaja de los cambios macroeconómicos han reducido, en primera instancia, sus hatos especializados en producción de leche. Han adquirido, en

contraposición, ganado de carne. Algunos de ellos argumentan que la explotación de la ganadería de doble propósito no sólo les permitirá amortiguar el daño que la importación sin regulaciones de derivados lácteos causa al mercado, sino que disminuirá (en principio) su dependencia de las variaciones del mercado de la leche nacional. Sin embargo, el equilibrio de esta estrategia es delicado, ya que, según argumentan, el mercado de la carne, contra lo que ellos esperaban, también está siendo severamente castigado por una rápida y agresiva desregulación de las importaciones de este producto. Son pocos los ganaderos alteños que se han reconvertido al doble propósito. El tiempo que llevan en la práctica de esta estrategia, además, es aun muy corto. Por ello, es difícil medir los efectos que tendrá la adopción de tal estrategia. Empero, bordando sobre la experiencia europea, la reconversión parece apuntar hacia una mayor dependencia y subordinación de los productores de leche al mercado. En contraste con los productores que mantienen sus explotaciones individuales mediante la reconversión, otros ganaderos han empezado a promover la organización colectiva y a proponer proyectos que abarquen el ciclo total de producción de leche (producción, comercialización e industrialización) por medio de la creación de empresas integradas, pero se han enfrentado con el escepticismo de los tecnócratas y de los bancos, con la competencia de industriales y, en muchos casos, con la desaprobación de la Unión Ganadera Regional.

La lectura de la estructura de la producción de leche de los Altos que los tecnócratas hacen en el contexto de la apertura comercial señala que 70% de las unidades de producción son unidades no productivas e ineficientes. Esta conclusión agudiza la contradicción que abrió nuestra discusión: los Altos es una de las principales cuencas lecheras del país por su alto volumen de producción; paradójicamente, alcanza tales niveles de producción a pesar de tener 70% de productores "ineficientes".

El objetivo de los tecnócratas ante la apertura comercial es lograr la eficientización de las unidades de producción para alcanzar niveles aceptables de competitividad. Uno de los retos de las autoridades de Jalisco es, por tanto, convertir en eficientes a este 70% de pequeñas unidades de producción familiares no tecnificadas e "ineficientes". La realidad de los Altos frente a la apertura conllevará, como señala uno de los técnicos agropecuarios del Estado: "La depuración de productores[...] éstos tendrán que depurarse a niveles de eficiencia, ya que menor eficiencia productiva —como es el producir 5 ó 6 litros por vaca en vez de 31— implicará la imposibilidad de competencia". En lenguaje no tecnocrático esto significa que la apertura comercial presupone la desaparición de 70% de los productores de leche alteños.

En cuanto a la eficientización de estas unidades de producción, Luis, el productor lechero que vendió su rancho de tamaño medio y dejó de producir leche en 1993, señala:

Esta gente [la mayoría de los productores de los Altos] tienen muy pocas vacas, por lo tanto no pueden tecnificarse: ni les conviene ni tienen los medios. No estamos en posibilidades de tecnificarnos. Por ello la gente [que produce leche en pequeño] irá desapareciendo. Estamos muy atrás del periodo de gracia que el TLC nos asignó. No tenemos igualdad de circunstancias para competir. Muy pocos podrán tecnificarse: sólo los grandes productores.

Luis, contradiciendo la aseveración del director de Ganadería, considera que el número de vacas sí es una limitante para la "eficientización del productor". Luis ofrece, además, una explicación de la aparente negativa a la "eficiencia" de los ganaderos que difiere marcadamente de la que ofreció el técnico bancario. Según él, es la incapacidad material para la transformación tanto como la firme creencia de la obsolescencia de tecnificar unidades de producción tan pequeñas, más que la oposición al cambio

per se, lo que caracteriza la dificultad —y aparente indisponibilidad— de los alteños para tecnificarse y, en consecuencia, para volverse productores “eficientes”.

Jesús reforzó la lógica de Luis. Cuando explicaba por qué uno de sus compañeros productores abandonó en 1991 la actividad lechera por ser un negocio incosteable, afirmó: “No podemos competir... nuestro país está atrasado. El gobierno es el problema, necesitamos que nos ayude con subsidios que nos permitan bajar los costos de producción”. Y completó su argumento cuando le pregunté sobre la posibilidad de obtener préstamos que les permitiesen tecnificarse: “Generalmente no los pedimos porque no los podemos pagar. No hay de dónde agarrar dinero [pues] el maíz, como la leche, ni lo quieren comprar [...] Yo tengo vergüenza, por eso es que no pido prestado si no puedo pagar”. Terminó diciendo que a él sí le parecía bien “eso de la eficiencia porque eso es superación, quiero decir, mejorar en todo”.

Las aseveraciones de Jesús ilustran dos puntos importantes en nuestra discusión. Primero, el proceso de formación de lo que Gramsci (1986) llama “conciencia teórica” se ha empezado a dar entre los productores ya que expresan verbalmente el nuevo modo tecnocrático de percibir el mundo, lo que significa que el espacio se ha abierto para que el “*ethos* de la eficiencia” informe —y quizá reconfigure— los sistemas ideológicos, las prácticas culturales y, con ello, los procesos productivos de los ganaderos de leche de los Altos. Coexiste, sin embargo, una “conciencia práctica” que emerge de las experiencias de vida cotidiana de estos actores y que define las formas en que los productores de leche responden al reto de la “eficiencia” y cómo éstos responderán a estas prácticas de la eficiencia en el futuro. Así tenemos que el alto valor que se le da a la “vergüenza” como criterio cultural y al pragmatismo de limitar las acciones a aquello que es evidentemente viable, más que el criterio “racional” —con el significado que los “tecnócratas” dan a este

concepto—, es lo que ha informado las decisiones de Jesús —y las de muchos otros productores alteños— en relación con su actividad económica en el nuevo contexto de apertura. Propongo, por ello, que las prácticas económicas de estos ganaderos de leche más que “irracionales en tanto obcecadamente tradicionales”, como las definen los tecnócratas, son “racionales” ya que estos ganaderos tiene buenas razones para actuar como lo hacen dentro del contexto de sus creencias, experiencias cotidianas e históricas y de sus expectativas de rentabilidad económica. Volviendo al punto inicial de esta discusión, la coexistencia contradictoria y conflictiva de estas dos “consciencias” es lo que da una explicación significativamente diferente a la “reticencia al cambio” o al rechazo “irracional” de la ecuación “modernidad = eficiencia” por parte de los alteños de aquella que ofreció el funcionario bancario.

Ahora bien, si para los productores de leche la resultante de no poder tecnificarse es no competir y, por tanto, desaparecer, como afirmó el presidente de la Unión Ganadera Regional de Jalisco, tendremos que la apertura comercial, y con ella la efficientización del sistema productivo mexicano, conllevará graves problemas sociales —como el desempleo, la pobreza y la emigración de fuerza laboral rural tanto a las grandes urbes de México como a los Estados Unidos— al desplazar, en el caso de los Altos, a 70% de productores de su principal actividad económica.

Producción de leche: el reto cotidiano a la efficientización

Antes de dramatizar los posibles efectos socioeconómicos y políticos de la puesta en práctica del *ethos* de la “efficientización de la producción para la competencia”, abordemos el último punto de nuestra discusión: la paradoja de la organización de la

producción lechera en los Altos. El alto volumen de producción de leche de los Altos y el elevado grado de atomización de la producción lechera manifiestan que estas unidades familiares están orientadas fundamentalmente a la producción en lo que respecta al volumen de producción antes que a la comercialización o industrialización. Empero, puesto que no cuentan con medios suficientes adecuados, sus volúmenes de producción por unidad son sumamente pequeños, lo que limita su "eficiencia" y, por ende, sus potencialidades de crecimiento. Sin embargo, esto no es un "problema" para los alteños, ya que conciben y organizan su actividad económica como orientada única y exclusivamente a la producción con ciertos niveles de ganancia. La producción de leche es para estos ganaderos no sólo una actividad económica sino, y es muy importante recalcarlo, todo un modo de vida que va mucho más allá de "producir por producir". En contraste, algunos tecnócratas afirman que no se puede resolver el problema de la producción lechera en los Altos por cuanto la orientación de esta actividad no debe ser la producción en volumen; debe existir, por el contrario, una "cultura de transformación" y de altos estándares de calidad. Por lo tanto, según la lógica tecnocrática, es la comercialización, antes que la producción, el objetivo final de la "eficientización" de la ganadería lechera.

El uso del nuevo significado con que los tecnócratas han dotado a la producción lechera, en conjunción con la ausencia de las condiciones tecnológicas y los recursos indispensables para la "eficientización", es lo que entrará en conflicto con los significados que los ganaderos de leche dan a su actividad productiva. Conflicto de visiones del mundo (ideologías) —y, por tanto, de objetivos— que claramente limitará la realización de los proyectos neoliberales regidos por criterios estrictamente de "eficiencia". De esta manera, la cooperación de los productores de leche de los Altos en los proyectos del Estado y, por

ende, los beneficios que éstos obtendrán de los mismos, dependerán del éxito que tengan los políticos tecnócratas o líderes en el propósito de obtener el consenso de los ganaderos de leche para la nueva conceptualización y práctica de la "producción como comercialización" que el *ethos* de la eficiencia ha introducido a raíz de la apertura comercial de nuestro país, tanto como de las facilidades (acceso al crédito, capacitación, mercado) que éstos den a los productores de leche para transformar las condiciones de producción y comercialización en su región.

Para cerrar

Este análisis nos permitió conocer algunas de las formas en que procesos mayores como la apertura comercial de México conllevan transformaciones en la configuración de las ideas, símbolos y prácticas culturales que conforman el diario vivir de los ganaderos de leche alteños, tanto como de los tecnócratas que participaron directamente en la promoción del cambio hacia la "modernización neoliberal" que informa el *ethos* de la eficiencia.

En segundo término, este ensayo nos ha permitido ver la necesidad de abordar los estudios de los efectos de procesos políticos y económicos mayores mediante estudios etnográficos (a profundidad) de la historia y cotidianidad de los distintos grupos que participan en tales procesos y, además, de la lucha entre las actividades prácticas contrapuestas de estos actores. Hemos podido, por ello, situar los efectos de los macroprocesos en perspectiva, lo que nos posibilita aprehender la interacción de los problemas coyunturales resultantes de la apertura comercial y la introducción del *ethos* de la eficiencia con aquellos que derivan de las condiciones históricas y la especificidad cultural de los Altos.

En tercer lugar, conocimos algunas de las formas en las cuales la competencia entre las ideas y prácticas que informan la cotidianidad de los actores sociales repercute en la conformación de los procesos político-económicos mayores, adecuándolos, en algunos casos, a las condiciones históricas locales.

Observamos las contradicciones que caracterizan a los tecnócratas en tanto "intermediarios culturales" entre los procesos macro y la sociedad mayor y aquellos que se dan en la vida cotidiana en el seno de la sociedad local. Contradicciones que han sido y están siendo históricamente informadas por conflictos de intereses y por concepciones del mundo diferenciadas entre distintos grupos en el contexto de profundos cambios estructurales del Estado y de la sociedad mexicanos, como aquellos que acompañan la introducción del *ethos* de la eficiencia.

Finalmente, el estudio de la articulación de la apertura comercial con las dinámicas de la producción de leche en los Altos nos permitió ver los cambios en las políticas neoliberales —como la apertura comercial, el TLC y la modernización agropecuaria— como un proceso histórico complejo que resulta de la confrontación y mutua conformación de ideologías, significados, experiencias y prácticas diferenciadas (y contrapuestas las más de las veces) en contextos histórico-culturales específicos a lo largo del tiempo.

Bibliografía

- Bell, Daniel, *The Cultural Contradictions of Capitalism*, Estados Unidos, Basic Books, 1978.
- Corrigan, Philip y Derek Sayer, *The Great Arch, English State Formation as Cultural Revolution*, Oxford, Basil Blackwell, 1985.

- Craig, Ann L., *The First Agraristas, An Oral History of a Mexican Agrarian Reform Movement*, Berkeley, University of California Press, 1983.
- Díaz Amador, Consuelo, "Los Altos de Jalisco: transformación de una región (1940-1980)", en Jorge Alonso y Juan García Quevedo (coords.): *Política y región: los Altos de Jalisco*, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, 1990.
- Dirección de Ganadería, *Problemática de excedentes de leche en Jalisco*, Guadalajara, Secretaría de Desarrollo Rural del Gobierno del Estado de Jalisco (manuscrito), 1993.
- Espín, Jaime y Patricia de Leonardo, *Economía y Sociedad en los Altos de Jalisco*, México, Nueva Imagen, 1978.
- Fábregas, Andrés, *La formación histórica de una región: los Altos de Jalisco*, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, 1986.
- Gándara Mendoza, Leticia, "La evolución de una oligarquía. El caso de San Miguel el Alto, Jalisco", en Tomás Martínez Saldaña y Leticia Gándara Mendoza: *Política y sociedad en México: el caso de los Altos de Jalisco*, México, Centro de Investigaciones Superiores del Instituto Nacional de Antropología e Historia, 1976.
- Giddens, Anthony, *The Class Structure of the Advanced Societies*, Winchester, Unwin Hyman, 1989.
- Gramsci, Antonio, *Prison Notebooks*. Nueva York, International Publishers, 1989.
- Hobsbawm, Eric, "Introduction: inventing tradition", en Eric Hobsbawm y Terence Ranger (comps.): *The Invention of Tradition*, Cambridge, Cambridge University Press, 1983.

Instituto para Estudios del Desarrollo Rural Maya, *El desarrollo de la cuenca lechera de los Altos de Jalisco* (Manuscrito), 1985.

Leonardo, Patricia de, "El impacto del mercado en diferentes unidades de producción. Municipio de Jalostotitlán, Jalisco", en Jaime Espín y Patricia de Leonardo: *Economía y sociedad en los Altos de Jalisco*, México, Editorial Nueva Imagen, 1978.

Weber, Max, *El político y el científico*, México, Premiá Editora de Libros, 1986.

Wolf, Eric, "Aspectos de las relaciones de grupo en una sociedad compleja, México", en Teodor Shanin (selec.): *Campe-sinos y sociedades Campesinas*, México, Fondo de Cultura Económica, 1979.

LA PORCICULTURA EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

Rosario Pérez Espejo*

Introducción

La estrategia gubernamental asumida por el gobierno para enfrentar la crisis económica, que se agudizó a fines de 1982 y se prolongó durante la década de los ochenta, incluyó la puesta en marcha de un conjunto de políticas de ajuste macroeconómico, entre ellas la reducción del gasto público, la eliminación de subsidios, la contracción del crédito y, a partir de 1987, la aplicación de programas de estabilización cuyo objetivo principal era controlar la inflación, que en ese año alcanzó un nivel de 157 por ciento.

Estas políticas tuvieron como efecto la disminución del ingreso real, la contracción del mercado interno y una recesión generalizada de la actividad económica. Un sector particularmente afectado por este proceso fue el porcícola.

Por el lado de la demanda, en la actividad porcícola repercutió la disminución en el consumo de alimentos de origen animal, sustituidos por productos agrícolas de menor precio y, por el lado de la oferta, se enfrentó a una elevación constante

* Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.

de los costos de producción, como resultado de la eliminación de subsidios y apoyos.

Como parte del nuevo modelo económico, en la segunda mitad de los ochenta se inició un proceso de apertura y desregulación del comercio exterior que ha agudizado la crisis de la porcicultura, y en estas condiciones de vulnerabilidad de la actividad se propuso la negociación de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos en mayo de 1990.

El objetivo de este trabajo es describir la evolución de la porcicultura en los últimos 20 años, destacando los elementos que contribuyeron a su dinamismo y los que más tarde serían responsables de su estancamiento e involución (inciso I), y señalar la forma como fue negociado el sector porcícola en el TLCAN; mostrar su magnitud y nivel de competitividad, así como sus propuestas y los resultados obtenidos en la negociación (inciso II). Por último presentamos un apartado de conclusiones.

Antecedentes

La porcicultura mexicana presenta dos etapas claramente diferenciadas en los últimos 20 años; la primera va de 1972 a 1983 y se caracteriza por su alto dinamismo; en la segunda la actividad se contrae en forma constante hasta 1990, presentando un repunte —que no puede ser calificado de recuperación— en los últimos cuatro años.

Durante los 11 años de la primera etapa, la porcicultura presentó las tasas de crecimiento más altas del sector pecuario; los inventarios se incrementaron 4.7% en promedio cada año pasando de 11 millones en 1972 a 15 millones en 1983,¹ en tanto

¹ En 1993 se ajustaron las cifras de inventario porcino de acuerdo con los datos obtenidos por el censo, pero ese ajuste se hizo no sólo a partir de 1992 sino se reinventó la serie desde 1970. En la nueva versión de la estadística pecuaria, el inventario porcino de 1983 tiene cuatro millones menos de cabezas que en la versión original.

que la producción de carne aumentó a una tasa promedio anual de 9.0%, elevándose de 573 000 toneladas en 1972 a 1 455 000 en 1983 (anexos 1 y 2).

Según la estadística pecuaria mexicana, la porcicultura fue el sistema ganadero que mayor volumen de carne aportó entre 1975 y 1985. A partir de este año se colocó en un segundo lugar y de 1991 a la fecha pasó al tercer lugar, superada por la producción de carne de res y de ave.

La enorme expansión del sector tecnificado, y en menor medida del semitecnificado, permitió que el consumo per cápita se elevara de 9 kilogramos en 1972 a casi 20 en 1983 y que la tasa de extracción pasara de 70 a 101% en este periodo.

No obstante el gran dinamismo del sector porcícola, las cifras del INEGI indican que, en 1991, 29% del inventario se encontraba en pequeñas explotaciones familiares rurales, conocidas como unidades de "traspatio" que poseen menos de cinco cabezas.

Se puede considerar que 32% del inventario se explota en forma tecnificada,² 18% en condiciones semitecnificadas y 50% en forma rústica.

¿Cuáles fueron los factores que contribuyeron a dinamizar la porcicultura? Existen cinco factores a los cuales se les puede atribuir ese dinamismo.

Reducidos requerimientos de tierra. La porcicultura no demanda extensiones significativas de tierra en forma directa, aunque lo hace en forma indirecta a través de su demanda de insumos para la alimentación: granos y oleaginosas. En un país donde los conflictos en torno a la tenencia de la tierra han sido una constante en el campo y donde las ganaderías pastoriles enfrentaron, hasta los recientes cambios al artículo 127 constitucional, una legislación agraria poco propicia para la tecnifi-

² Tomando como criterio de tecnificación la presencia de ganado fino en la explotación y de semitecnificación, el ganado de cruce.

cación e intensificación de las explotaciones, la porcicultura y la avicultura, "ganaderías industriales", surgieron como una alternativa de inversión al margen de estos problemas.

Crecimiento del mercado interno. Durante la década de los sesenta y los setenta, la población no sólo creció en términos absolutos a una tasa promedio de 3.5% anual, sino que tuvo lugar un drástico cambio en la composición de la población, como resultado del crecimiento de las actividades industriales y del sector terciario de la economía, las que provocan un rápido proceso de urbanización. Con éste se incrementan los salarios reales y se modifican notablemente los hábitos de consumo.

El dinamismo de la porcicultura es la respuesta del aparato productivo a las demandas de proteína animal de un mercado en expansión y una estrategia alimentaria orientada a satisfacer en primera instancia el mercado interno y, sólo de manera marginal, la exportación. Ésta se desalentaba con regulaciones a través de permisos previos y aranceles.

Subsidio al sorgo. Durante la década de los setenta y los primeros años de los ochenta, el instrumento más eficaz para lograr los incrementos en la producción que el mercado demandaba fue el subsidio al principal insumo alimenticio: el sorgo.³

En este periodo, la importación de granos básicos era monopolio de la empresa estatal Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo), la cual absorbía el costo de los fletes, el almacenamiento y los gastos de internación del sorgo importado.

Por otra parte, la política de estabilización de precios fijaba un tope al precio del maíz, lo que ocasionó que amplias superficies cultivadas con este cereal fueran sustituidas por sorgo, con lo cual las ganaderías intensivas, entre ellas la porcicultura, aseguraban su abasto.

³ En los países con alta competitividad en la producción porcina, el insumo fundamental es el maíz, cereal con el cual se logran mayores conversiones alimenticias.

La superficie sembrada con sorgo, que en 1960 no llegaba a 120 000 hectáreas, ocupó en 1985 1 862 000 hectáreas, cayó a un 1 381 000 en 1991 y para 1994 se estimaba una superficie similar a la de ese año: 1 360 000 hectáreas.

Protección comercial. Un cuarto elemento que explica la expansión porcícola es sin duda la amplia protección que se ejercía sobre esta actividad. Prácticamente todas las fracciones arancelarias vinculadas con la porcicultura estaban sometidas a permisos previos y gravitaban sobre ellas aranceles hasta de 50%. De ahí que las importaciones porcícolas, salvo cinco productos que forman parte de las importaciones tradicionales de nuestro país (pieles para consumo alimenticio, vísceras, grasa, animales para cría y cerdas), fueran casi inexistentes hasta 1988.

Desarrollo tecnológico. Por último, aunque no menos importante que los anteriores elementos, está el avance tecnológico y científico alcanzado durante la década de los sesenta en materia de alimentación, genética y manejo, avance que en el caso de los porcinos fue incluso mayor que en las aves.

Mejores conversiones alimenticias, mayores ganancias en peso, menor tiempo al mercado, reducción en los índices de mortandad, incremento en el número de la camada y más cerdos mercadeados por hembra por año, son algunos de los logros en la porcicultura.

El crecimiento de la porcicultura mexicana y su intensificación permitieron satisfacer el mercado interno y exportar, aunque en volúmenes modestos, cortes especializados a Japón.

Sin embargo, a partir de 1983 la historia de esta ganadería cambió por completo; en 1984 la producción se estancó y en 1985 se inició una contracción de la actividad que no cesó sino hasta 1991 (anexos 1 y 2).

La crisis de la actividad porcícola, que no es sino parte de la crisis de la economía en general, y del sector agropecuario en particular, se presenta con una mayor severidad en esta rama que en el resto de las actividades pecuarias.

Según las cifras oficiales de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGDR) y del INEGI, el inventario porcino se reduce de 15.3 millones de cabezas en 1983 a 10.0 en 1994, esto es, una disminución de 35%; la producción de carne pasa de 1.5 millones de toneladas en 1983 a 0.8 millones en 1994, lo que significa una reducción de 42% en 11 años y, como corolario, el consumo per cápita disminuye 11 kilogramos, al pasar de 21 kg/año a sólo 10 kg/año en el periodo mencionado.

No es difícil determinar las causas de esta crisis. Los Equivalentes de Subsidio al Productor,⁴ revelan que la ganadería mexicana, con excepción de la carne de ave, recibió una protección negativa durante la mayor parte de la década de los ochenta y que la política que mayormente influyó en ese resultado fue el control de precios.

Aunque la carne de cerdo no estaba sujeta a control, éste se ejercía en forma indirecta a través del precio controlado de la carne de res. Adicionalmente, a partir de 1983 dejaron de operar tres de los factores que fueron clave para su desarrollo.

Eliminación de subsidios. Como consecuencia de la crisis financiera y de los programas de ajuste, el gobierno eliminó una serie de subsidios a la actividad agropecuaria, entre ellos el subsidio al sorgo.

Este subsidio se retiró en forma selectiva: en 1985 a la porcicultura y a la engorda de bovinos, y tres años después a la avicultura productora de huevo, lo cual permitió a esta actividad un crecimiento sostenido que no manifiestan las otras.

Contracción del mercado interno. El salario mínimo se contrajo 75% en términos reales de 1982 a 1994 y los alimentos de origen animal fueron sustituidos, en los grandes grupos de la

⁴ Metodología empleada internacionalmente para medir el subsidio o el impuesto que producen las políticas y programas de gobierno tanto al productor como al consumidor.

población, por productos de origen vegetal cuyo precio es, por lo general, más bajo.

Desregulación comercial y apertura. En 1986 México firmó el Protocolo de Adhesión al GATT e inició la reducción de aranceles. En 1988, con el objeto de controlar la espiral inflacionaria el gobierno eliminó los permisos previos y aranceles a la mayor parte de los productos pecuarios, entre ellos los porcícolas.

Ante la caída del precio del cerdo en pie y la avalancha de importaciones provenientes de los Estados Unidos, el gobierno se vio obligado a restablecer aranceles, pero consolidados en forma unilateral en 20% y no en 50%, que era el tope permitido por el GATT, y a imponer permisos previos. En el caso de la porcicultura las barreras no arancelarias beneficiaron sólo a tres fracciones consideradas altamente sensibles.

El proceso de negociación del TLCAN

Objetivos, aspectos institucionales y principios rectores del TLC

En mayo de 1990 el presidente de México propuso al de los Estados Unidos la firma de un tratado de libre comercio entre ambos países. Los objetivos generales de éste, desde el punto de vista mexicano, eran lograr incrementos significativos en la inversión, elevar el empleo y la productividad y, con ello, reactivar el crecimiento económico.

Los objetivos particulares del TLCAN son la eliminación de barreras al comercio, tanto las arancelarias como las no arancelarias, el establecimiento de condiciones para una competencia leal, la liberalización de la inversión y la creación de mecanismos y procedimientos para la solución de controversias que surjan de la práctica comercial.

A partir de este momento se crearon estructuras institucionales públicas y privadas para que la sociedad en su conjunto y el sector productivo en particular pudieran expresar su opinión y canalizar su participación en este proceso (esquema 1).

Con este fin se estructuró la Comisión Intersecretarial del TLCAN, integrada por las Secretarías de Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, de Desarrollo Social y del Trabajo y Previsión Social, por el Banco de México y por la Oficina de la Presidencia de la República.

También participaron, cuando la negociación tocaba temas de su competencia, las Secretarías de Gobernación, Energía, Minas e Industria Paraestatal, Agricultura y Recursos Hidráulicos, Comunicaciones y Transportes, Educación Pública y Pesca.

Se creó un Consejo Asesor integrado por el sector público: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y Oficina Negociadora del TLCAN, por las organizaciones cúpula en el sector laboral, Confederación de Trabajadores de México y Confederación Revolucionaria Obrera y Campesina, por las organizaciones cúpula en el sector agropecuario: Confederación Nacional Campesina, Consejo Nacional Agropecuario, Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad y Confederación Nacional Ganadera. Por parte de la academia participaron diversas instituciones de educación superior, entre ellas la Universidad Nacional Autónoma de México.

Por último, se integró la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), que agrupó a 180 ramas productivas y la cual se convirtió, en la práctica, en la principal interlocutora de la Unidad Negociadora del TLC, no sólo en el proceso de negociación, sino también en el de consultas previas.

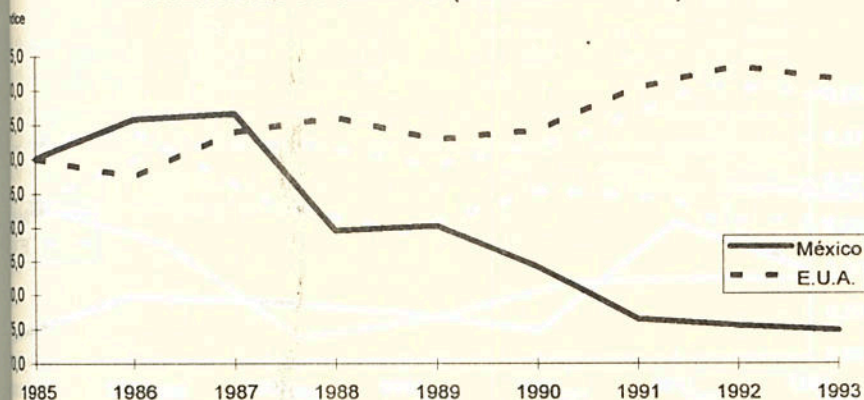
En este complejo esquema, más formal que funcional, la porcicultura mexicana participó en las consultas previas y en las negociaciones propiamente dichas, a través del Consejo Nacio-

Anexo 3
Inventario porcino México y Estados Unidos
 (miles de cabezas)

Año	México	Índice México	E.U.A.	Índice E.U.A.	% E.U.A./MEX.
1985	13.411	100.0	52.314	100.0	390.1
1986	14.182	105.7	51.001	97.5	359.6
1987	14.296	106.6	54.384	104.0	380.4
1988	12.014	89.6	55.469	106.0	461.7
1989	12.104	90.3	53.821	102.9	444.6
1990	11.282	84.1	54.477	104.1	482.9
1991	10.261	76.5	57.684	110.3	562.2
1992	10.122	75.5	59.316	113.4	586.0
1993	10.032	74.8	58.295	111.4	581.1

Fuente: México. VI Informe de Gobierno (cifras SAGDR)
 E.U.A. Read Meats Yearbook, USDA.

INVENTARIOS PORCINOS (índices 1985 = 100)



Nota: * Cálculo Estimado Con datos de Población

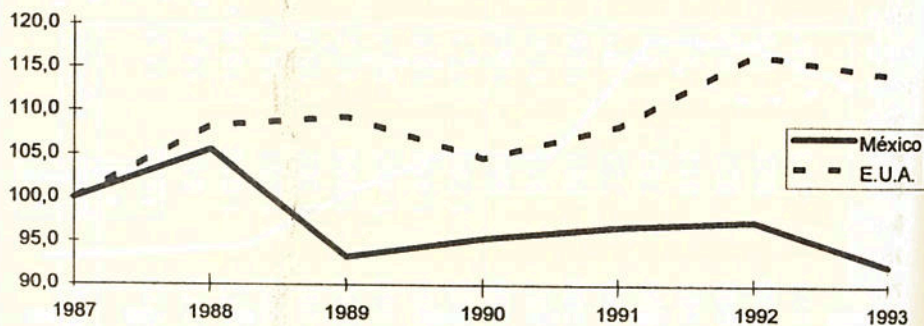
Anexo 4

Sacrificio de ganado porcino en México y Estados Unidos (miles de cabezas)

Año	México	Índice México	E.U.A.	Índice E.U.A.	% EUA/MEX.
1987	11.997	100.0	81.422	100.0	678.7
1988	12.662	105.5	88.136	108.2	696.1
1989	11.180	93.2	89.006	109.3	796.1
1990	11.443	95.4	85.138	104.6	744.0
1991	11.599	96.7	88.169	108.3	760.1
1992	11.681	97.4	94.888	116.5	812.3
1993	11.073	92.3	93.069	114.3	840.5

Fuente: México. VI Informe de Gobierno (cifras SAADR)
E.U.A. Read Meats Yearbook, USDA.

SACRIFICIO DE GANADO PORCINO (índices 1987 = 100)

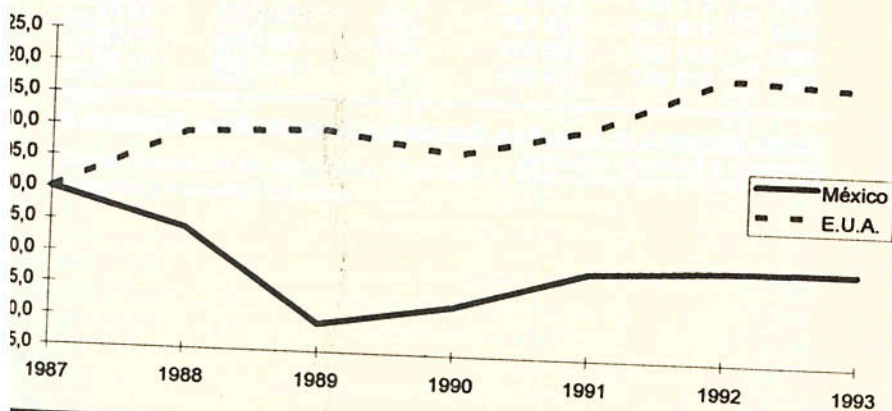


Anexo 5
Producción de carne de cerdo México y Estados Unidos
(miles de toneladas)

Año	México	Índice México	E.U.A.	Índice E.U.A.	% EUA/MEX.
1987	915	100.0	6.505	100.0	710.9
1988	861	94.1	7.106	109.2	825.3
1989	727	79.5	7.163	110.1	985.3
1990	757	82.7	6.954	106.9	918.6
1991	812	88.7	7.249	111.4	892.7
1992	820	89.6	7.810	120.1	952.4
1993	822	89.8	7.741	119.0	941.7

Fuente: México. VI Informe de Gobierno (cifras SAGDR)
 E.U.A. Read Meats Yearbook, USDA.

PRODUCCION PORCINA (indices 1987 = 100)



Anexo 6
Consumo nacional aparente de carne de cerdo
1980 - 1994

<i>Año</i>	<i>Producción</i>	<i>Importación</i>	<i>Exportación</i>	<i>Consumo nacional aparente</i>	<i>Consumo per cápita kg / hab.</i>
1980	1 250 800	51 327		1 302 127	18 84
1981	1 306 617	68 722		1 375 339	19 47
1982	1 365 414			1 365 414	19 21
1983	1 485 882			1 485 882	20 40
1984	1 455 304	66 730		1 522 034	20 50
1985	1 293 222	97 743		1 390 965	18 40
1986	959 259	61 871		1 021 130	13 31
1987	914 573	69 870		984 443	12 59
1988	861 200	142 204	7	1 003 397	12 70
1989	726 670	150 396	1 106	875 960	10 98
1990	757 351	149 120	44	906 427	11 14
1991	811 899	185 214	7	997 107	12 03
1992	819 782	186 125	582	1 005 325	12 01
1993	821 580	162 728	500	983 808	11 85
1994	872 907	216 855	364	1 089 398	11 85

Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

Anexo 7
Consumo nacional aparente de carne de cerdo
1980 - 1994
(porcentajes)

<i>Año</i>	<i>Producción</i>	<i>Importación</i>	<i>Exportación</i>	<i>Consumo nacional aparente</i>
1980	96.1	3.9	0.0	100
1981	95.0	5.0	0.0	100
1982	100.0	0.0	0.0	100
1983	100.0	0.0	0.0	100
1984	95.6	4.4	0.0	100
1985	93.0	7.0	0.0	100
1986	93.9	6.1	0.0	100
1987	92.9	7.1	0.0	100
1988	85.8	14.2	0.0	100
1989	83.0	17.2	0.0	100
1990	83.6	16.5	0.0	100
1991	81.4	18.6	0.0	100
1992	81.5	18.5	0.0	100
1993	83.5	16.5	0.0	100
1994	80.1	19.9	0.0	100

Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

Anexo 8

FRACCIONES YA DESGRAVADAS

0131.1001	Reproductores de raza pura	
206.4901	Pieles de cerdo enteras, recortes, congeladas, excepto cuero precocido en trozos <i>pellets</i>	
0511.9903	Semen	

FRACCIONES CON DESGRAVACION INMEDIATA arancel

0103.9101	Cerdos con pedigree 2 kg	10%
0103.9201	Cerdos con pedigree 50 kg	10%
0502.1001	Cerdas de jabalí o de cerdo	10%
0502.9099	Las demás (cerdas)	10%
0510.0001	Glándulas	10%
4103.9099	Los demás cueros y pieles en bruto	10%

FRACCION CON DESGRAVACION A CINCO AÑOS

4103.9001	Las demás pieles y cueros de porcino	10%
-----------	--------------------------------------	-----

FRACCIONES CON PERMISO PREVIO TARIFICADAS CON 282% DE ARANCEL

0209.0001	Tocino sin partes magras	10%
1501.0001	Manteca de cerdo	20%
1516.1001	Grasas y aceites animales	20%

FRACCIONES ARANCELARIAS CON DESGRAVACION A 10 AÑOS

Ganado para abasto		cuota-salv.	
0103.9199	Los demás para abasto 2 kg		20%
0103.9299	Los demás para abasto 50 kg		20%
Carne de cerdo fr. ref. cong.			20%
0203.1101	En canal o medios canales	*	20%
0203.1201	Jam., paletas y sus trozos	*	20%
0203.1999	Los demás	*	20%
0203.2101	En canal o medios canales cong.	*	20%

LA PORCICULTURA EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO...

0203.2201	Jam.		
	, paletas y sus trozos cong.	*	20%
0203.2999	Los demás cong.		
Jamones, paletas y otros (secos, ahum. salmuera)			
0210.1101	Jam. palet. y trozos	*	10%
0210.1999	Los demás	*	10%
Tocino			
0210.1201	Panceta y sus trozos, tocino	*	10%
Embutidos y conservas			
1601.0001	Embutidos		15%
1601.0099	Los demás (embut., carne y desp.)		15%
1601.2001	De hígado de cualquier animal		20%
1601.4101	Prep. jamón y su trozos		20%
1601.4201	Prep. paletas y sus trozos		20%
1601.4999	Los demás (prep. carne)		20%
1601.9001	Los demás (prep. sangre)		20%
			arancel
Visceras, pieles y despojos			
0206.3001	Pieles de cerdo enteras o tr.		10%
0206.3099	Los demás		20%
0206.4101	Hígados		10%
0206.4999	Los demás		10%
0208.9099	Los demás (carne y despojos)		10%
0210.9002	Piel cerdo ahum. ent. o cortes		15%
0210.9099	Los demás (carne. despoj. hari)		10%
0504.0001	Tripas, vэг. estómagos		10%
4100.0001	Prods. comest. origen animal		20%
1602.4901	Cuero cerdo cocido en trozo		20%
Otras grasas			
1503.0099	Las demás (otras grasas anim)		10%
1506.0099	Las demás (gr. aceites anim.)		10%
1517.9001	Grasas (alim prep. mant. susced)		20%

Anexo 9

A. Animales vivos

Fracción	Descripción	Tasa base	Productos de EUA	Canadá
0103.10.01	Reproductores de raza pura	Ex.	D	D
0103.91.01	Con pedigree o certificado de alto reg. (50 kg)	10	A	A
0103.9199	Los demás	20	C*	C**
0103.92.01	Con pedigree certificado de alto reg. (50 kg)	10	A	A
0103.92.99	Los demás	20	C*	C**
Carne de animales de la especie porcina				
<i>Fresca o refrigerada</i>				
0203.11.01	En canales o medias canales	20	C*	C**
0203.12.01	Jamones, paletas y sus trozos s/desh.	20	C*	C**
0203.19.99	Las demás	20	C*	C**
<i>Congelada</i>				
0203.21.01	En canales o medias canales	20	C*	C**
0203.22.01	Jamones, paletas y sus trozos s/desh.	20	C*	C**
0203.29.99	Las demás	20	C*	C**
<i>Salados, en salmuera, secos o ahumados</i>				
0210.11.01	Jamones, paletas y sus trozos s/desh.	10	C*	C**
0210.12.01	Panceta (tocino)	10	C*	C**
0210.19.99	Los demás	10	C*	C**

* Fracción con cupo para EUA

** Fracción con cupo para Canadá

LA PORCICULTURA EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO...

<i>Fracción</i>	<i>Descripción</i>	<i>Tasa base</i>	<i>Productos de</i>	
			<i>EUA</i>	<i>Canadá</i>
Visceras, pieles y despojos comestibles				
<i>Refrigerados</i>				
0206.30.01	Pieles de cerdo	10	C	C
0206.30.99	Los demás	20	C	C
<i>Congelados</i>				
0206.41.01	Hígados			
0206.49.01	Pieles de cerdo	Exc.	D	D
0206.49.99	Los demás	10	C	C
<i>Frescos o refrigerados</i>				
0206.80.01	Los demás	10	B	B
<i>Congelados</i>				
0206.90.01	Los demás	10	B	B
<i>Ahumadas</i>				
0210.90.02	Pieles de cerdo	15	C	C
0410.00.01	Otros productos comestibles de origen animal	20	C	C
Cerdas, glándulas y semen				
0502.10.01	Cerdas	10	A	A
0510.00.01	Glándulas	10	A	A
0511.99.03	Semen	Ex.	D	D
1503.99.99	Los demás	10	C	C
1506.00.99	Los demás	10	C	C
1517.90.01	Sucedáneos de manteca de cerdo	20	C	C
Embutidos				
1601.00.99	Los demás	15	C	C
1602.10.99	Las demás preparaciones	20	C	C
1602.20.99	Las demás (hígado)	20	C	C
1602.41.01	Jamones y sus tr.	20	C	C
1602.42.01	Paletas y sus tr.	20	C	C
1602.49.01	Cuero de cerdo	20	C	C
1601.49.99	Los demás	20	C	C
1602.90.01	Las demás			

Fracción	Descripción	Tasa base	Productos de	
			EUA	Canadá
Cueros y pieles				
4103.90.01	En bruto incluso depilados divididos	10	B	B
4103.90.99	Los demás	10	A	A
4107.10.01	Apergaminados	10	B	B
4107.10.02	Preparadas al cromo (húmedas)	10	A	A
4107.10.99	Las demás	10	B	B

Anexo 10

CUADRO RESUMEN

	CUPOS*		CUPOS**	
	EUA	Canadá	EUA	Canadá
Animales para abasto				
Menores de 50 kg	46 900		46 000	
Mayores de 50 kg	324 300		318 100	
Ambas categorías		1 000		200
Carnes (frescas o ref. y cong.)				
	63 400	6 000		
Carnes saladas (secas, en salmuera, ahumadas)				
	5 100	500		
Grasas				
	35 000	1 000		

* Estimados por SECOFI

** Estimación propia

Notas sobre los cupos:

1) Los cupos se incrementan 3% cada año para los EUA y 5% para Canadá.

2) Para la determinación del cupo se tomó la importación más alta realizada en el período 1989-1991

3) En el caso de los animales para abasto, las 46,900 cabezas (EUA) consideran la importación más alta del trienio: 44,655 cabezas en 1989, importación excesiva si se compara con las 140 cabezas importadas en 1990 y las 338 importadas en 1991,

más, no un 3%, sino un 5% de incremento redondeado a la centena próxima mayor.

4) Además de un error aritmético, hubo una trampa, pues el cupo de 1994 ya incluye el incremento de 5% y el texto del TLCAN menciona que el incremento es a partir de 1995

5) El error y la trampa se repiten en el cálculo de las once fracciones sujetas a un cupo, con excepción de las grasas.

6) El descenso en los aranceles y la sobrevaluación de la moneda ocasionaron que la importación real en 1994 rebasara los cupos establecidos en casi tres mil toneladas de carne. En el renglón de cerdos para abasto la importación real fue mucho menor que el cupo establecido.

Bibliografía

CONAPOR-COECE, "Posicionamiento del sector porcícola", febrero de 1991.

Confederación Nacional Ganadera, "La ganadería mexicana y el Tratado de Libre Comercio con EUA y Canadá", México, 1992

FAO, "Proteccionismo en el sector de la ganadería", Comité de Productos Básicos, 1980.

———, Elementos para el marco de referencia de la política hidroagrícola de mediano plazo en México. Anexo 3b en *Desarrollo Ganadero*. s.f.

Instituto de Investigaciones Jurídicas, "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte", t. II, México, UNAM, 1993.

Josling, Tim, "NAFTA and agriculture: a review of economic impacts", Food Research Institute, Stanford University, (borrador), 1992.

- Levy, Santiago y S. van Wijnbergen "Transition problems in economic reform: agriculture in the Mexico-USA Free Trade Agreement", (resumen), 1992.
- Reyes Ortega, Pedro, "Productos pecuarios de México. Protección y estrategia de apertura", septiembre de 1990.
- Pérez Escamilla, Juan R., "La protección al sector agropecuario mexicano, histórica y actual", agosto de 1990.
- Pérez Espejo Rosario "Avicultura y porcicultura en México: características y tendencias", en *La Modernización del sector agropecuario*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1991.
- Reig Verdier, Nicolás, "El sistema ganadero-industrial: su estructura y desarrollo, 1960-80", documento de trabajo para el Desarrollo Agroindustrial, núm. 8, México CODAI-SARH, 1982.
- Rosson, C. y D. Parr, Segarra, E., Angel, A., "Free Trade impacts on USA-Mexico live-stock and Meet Trade", s.p.i.
- SARH "El sector agropecuario en las negociaciones del TLC Méx.-EUA-Canadá", México, agosto de 1992.
- , "Análisis de costos, precios y utilidad para leche de bovino, carne bovino, huevo para plato, carne de pollo y carne de cerdo", mayo de 1989.
- Secofi "Tratado de Libre Comercio de América del Norte", texto oficial, Grupo Ed. Porrúa, México, diciembre de 1993.
- USDA "Estimates of producer and consumer Equivalents. Government intervention in Agriculture 1982-1988, USDA.
- SDA. ERS "Red Meats Yearbook. 1994", Bulletin 650.

Witker, Jorge y Jaramillo Gerardo, "El régimen jurídico del comercio exterior de México", México, UNAM, 1991.

Yunes-Naude Antonio "El Tratado de Libre Comercio y la agricultura mexicana: un enfoque de equilibrio general aplicado", México, CEE, Colmex, 1992.

LA CRISIS DE LA GANADERÍA BOVINA DE ENGORDA

Michelle Chauvet*

Introducción

La ganadería bovina de carne mantuvo durante 20 años un lugar privilegiado dentro del sector agropecuario y gozó de condiciones favorables en sus dos modalidades: la extensiva y la intensiva. La primera se expandió hasta abarcar más de la mitad del territorio nacional; la segunda, contaba, entre otros aspectos, con los subsidios a los granos.

Ambas se beneficiaron del proteccionismo y junto con las otras actividades pecuarias llegaron a aportar, en 1960, 5.8% del producto interno bruto nacional.

Sin embargo, en los setenta esta participación en el PIB tuvo un promedio de 3.3%, no volvió a lograr un crecimiento económico superior al demográfico, y a partir de entonces cayó su aportación al producto interno bruto. En efecto, desde 1980 comenzó el estancamiento y posteriormente la crisis de la producción pecuaria en su conjunto.

Durante la década de los ochenta en la ganadería bovina de carne prevalecieron las formas de producción que habían sido

* Departamento de Sociología. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México.

exitosas en las dos décadas anteriores, pero en el entorno económico sobrevinieron una serie de rupturas, como la suspensión de los subsidios al sector agropecuario, el retiro del Estado de diversas actividades económicas mediante un acelerado proceso de privatización de empresas públicas, y la apertura comercial indiscriminada.

Acerca de estos 15 años cabe preguntar: para la ganadería bovina de carne ¿cuales fueron las repercusiones de estos procesos?, ¿qué cambios han ocurrido? ¿quiénes han sido afectados? A continuación se ofrece la reflexión sobre estas interrogantes y una propuesta metodológica encaminada hacia la estructuración de una tipología de productores, que sirva de aproximación a los retos que enfrentan los ganaderos ante el nuevo México rural.

Las fases de la crisis ganadera

La crisis de la ganadería productora de carne de res pasa por tres momentos: a) de 1982 a 1988, b) de 1988 a 1994 y c) de 1994 a la fecha. Profundizar en cada uno rebasa los alcances de este trabajo: sólo se analizan sus rasgos substanciales.

La crisis afectó no solo el nivel de la ganancia, sino también el de la renta, puesto que en la década de los ochenta se modificaron los precios relativos y la distribución del ingreso, afectando el mecanismo de obtención de la renta para los sistemas ganaderos extensivos. Los cambios en el nivel de precios relativos se dieron en dos momentos: primero, al instrumentarse la política de ajuste y reestructuración para la economía en su conjunto, a partir de 1982, y segundo, cuando se dio la apertura comercial, como se muestra más adelante.

De 1982 a 1988. En estos años se instrumentaron las políticas de ajuste y reestructuración para enfrentar la crisis de la deuda y los altos índices de inflación. Los cambios más importantes son la contracción de la demanda y el retiro de 10B subsidios en general para todas las actividades económicas.

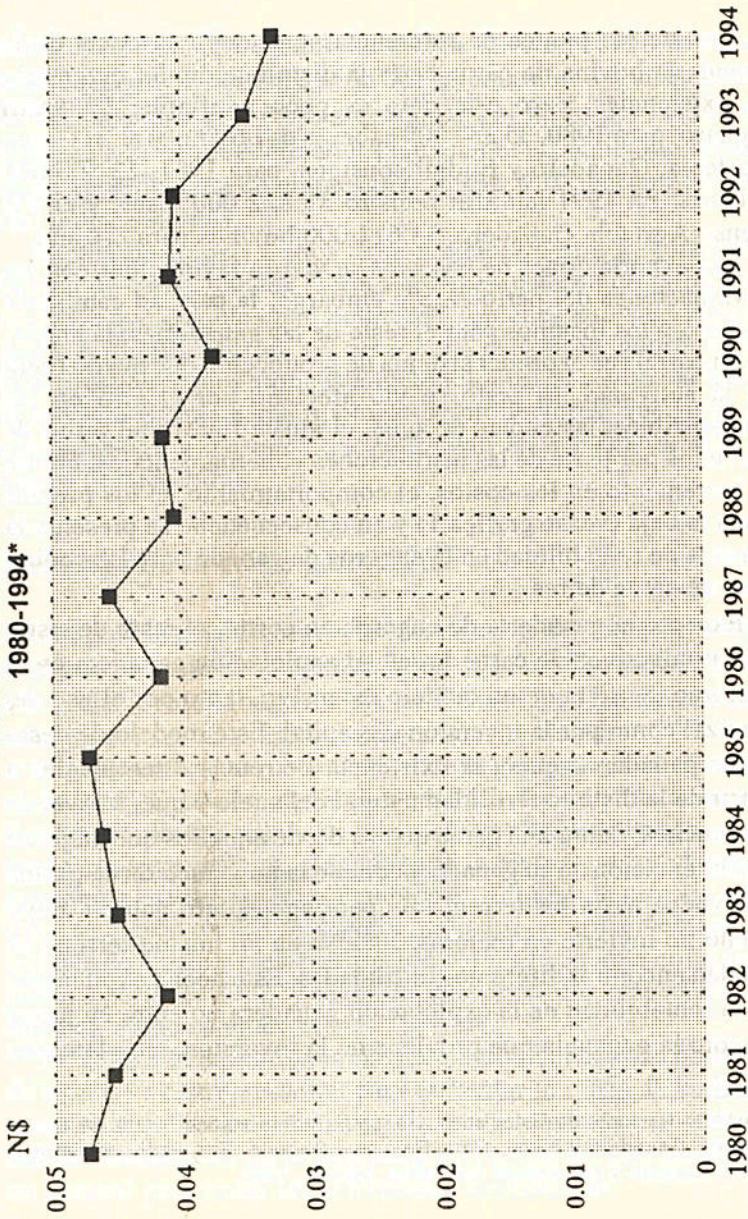
Uno de los puntos de referencia para medir la crisis de la ganadería bovina de carne sería la disminución del inventario de existencias, pero este dato es poco confiable. La SARH registró, para 1980, 35 237 000 cabezas de bovino, y el VI Censo Agrícola, Ganadero y Ejidal¹ consigna, para 1981, 22 503 000 cabezas. En 1991 la SARH registró 31 822 000 reses, y el VII Censo Agrícola Ganadero, 24 611 000 bovinos para ese año.

Las exportaciones de becerros se vieron favorecidas con las devaluaciones del periodo. Sin embargo, la paridad cambiaria encareció los insumos para el resto de las ganaderías; la engorda en corral fue el primer sistema de producción que quedó fuera de la actividad. El resto se vio afectado por el alza en los combustibles, las cuotas de agua, el ajuste fiscal y el retiro de servicios por parte de las instituciones gubernamentales. Frente al incremento en los costos, el comportamiento de los precios fue a la baja (véase gráfica 1) y en consecuencia, se presenta la pérdida de rentabilidad en la engorda de ganado para la producción de carne de res.

Excepto la ganadería de engorda en corral, el resto de sistemas productivos de carne basan su explotación ganadera en el pastoreo. Se trata de un modelo extensivo, tanto por el uso del pastizal como por la inversión de capital. Este modelo de desarrollo ganadero genera la existencia de rentas diferenciales a partir de la distinta fertilidad natural del suelo y que; a nivel de los ranchos, cubre una gama que va desde aquellos que mejoran la alimentación de su ganado mediante la introducción de pastos cultivados hasta los terrenos de peor agostadero natural, cuyo dueño no invierte en mejoras. Incluso en un mismo terreno se pueden encontrar diferentes fertilidades. Este hecho explica que en la rentabilidad de la explotación ganadera no entre en juego no sólo la ganancia que proviene de la inversión, sino también

¹ Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). VI Censo Agrícola, Ganadero y Ejidal, 1981. Resumen General. Resultados muestrales a nivel nacional y por entidad federativa. México, 1990.

Gráfica 1
Precios de carne en canal
1980-1994*



*Precios deflactados conforme al índice nacional de precios al consumidor, base 1980.

Fuente: Comisión de Salarios Mínimos.

estas diferencias que se generan por las distintas calidades del terreno, debido a la renta que se deriva del recurso natural.

En síntesis, la ganadería de engorda en pastoreo es una actividad básicamente desarrollada por propietarios que en su mayoría son dueños de la tierra y que conservan métodos extensivos porque al tener el control de la producción no van a introducir cambios que les disminuyan su nivel de renta:

el comportamiento de los capitalistas agrarios que explotan directamente tierras de su propiedad se funda esencialmente en la defensa de sus rentas. En consecuencia, la conducta de esta clase de productores no se caracteriza necesariamente por el rechazo absoluto a la inversión de capitales adicionales en la agricultura, sino por la negativa a incorporar métodos de producción que provoquen la caída de sus rentas.²

No obstante, cuando ocurren cambios en el nivel de los precios relativos y en la distribución del ingreso, se puede cambiar la actitud del productor frente a un mismo conjunto de técnicas.³ En este sentido, hay que analizar los cambios observados en la ganadería mexicana durante la década de los ochenta, que afectaron el nivel de las rentas diferenciales y, con ello, la rentabilidad del modelo extensivo, como una causa estructural de la crisis de la ganadería extensiva de carne.⁴

De 1988 a 1994. Si bien desde 1985 se venían eliminando los permisos previos a la importación y bajando los aranceles, en 1988, y el mercado de la carne en México queda completamente desprotegido, se anulan los aranceles a la importación de gana-

² Edith Klimosky, "El comportamiento de los productores agrarios. Una propuesta de interpretación", *Análisis Económico*, núm. 10, enero-julio de 1987, p. 62.

³ *Idem.*

⁴ Cfr. Michelle Chauvet, *Auge, crisis y reestructuración de la ganadería bovina de carne en México*, tesis de doctorado, Facultad de Economía, UNAM, México, 1994.

do en pie y carne en canal. Al darse la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC), la ganadería bovina de carne no tenía materia de negociación; ante una tarifa cero no podía hacerse nada.

Con esta medida el ganadero mexicano entró a competir con las reglas del mercado internacional, pero sin habérselo propuesto, a diferencia del sector ganadero que sí se dirige a la exportación. El mercado de carne es abastecido en forma creciente por las importaciones. En 1988, 2.1% del consumo aparente se hizo con carne importada, para 1992 se llegó a 9.9% y para 1994 se quedó en 8%.⁵ Mientras el productor nacional tenía costos de N\$ 5.00 kg de carne en pie, la carne entró con un precio de N\$ 4.20.

La apertura comercial vino a desplazar a los productores nacionales del mercado interno y el mayor descontento surge de la asimetría que existe entre los Estados Unidos y Canadá con México en cuanto a los subsidios para el ganadero. Se estima en 15% el equivalente de subsidio al producto (ESP) para el ganado bovino de carne.

De 1987 a 1992 las importaciones de carne de res pasaron de 4 671 a 136 963 toneladas. Ante este hecho, en noviembre de 1992 se fijaron aranceles a la compra de este producto, que una vez en vigor el TLC se eliminaron para las importaciones procedentes de los Estados Unidos, quedando sólo para aquellas que vienen del resto del mundo. El efecto de la medida redujo las compras de carne entre 1992 y 1993, en 30.2%. Una vez vigente el Tratado de Libre Comercio, las importaciones de carne de vacuno fueron de 118 661 toneladas.

De 1994 a junio de 1995. Este momento abarca donde la devaluación de diciembre de 1994, hasta el primer semestre de 1995. La devaluación de casi 50% del peso mexicano frente al

⁵ Confederación Nacional Ganadera, *Información Económica Pecuaria*, Dirección de Estudios Económicos y Comercio Internacional. mayo de 1995.

dólar actuó para la ganadería de carne de res como un arancel a las importaciones y se desalentó su compra.⁶ Este cambio de la paridad del peso ha provocado condiciones favorables para los exportadores de ganado en pie, como sucedió con las devaluaciones de los ochenta. Para mayo de 1995 ya se habían exportado 1 310 913 cabezas de ganado bovino en pie, lo que significa que a cuatro meses de cerrar el ciclo ganadero se ha llegado a un récord histórico.⁷ En la medida que la ganadería extensiva no tiene un fuerte componente de insumos importados y que las importaciones de carne han disminuido, se recuperó la rentabilidad en un corto plazo.

A mediados de 1994 la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) autorizó fijar un arancel de 45.7% a la carne importada de Europa, como solución a la denuncia contra prácticas desleales de comercio, presentada por los ganaderos, tarifa que se suma a las impuestas en noviembre de 1992, con lo que se aplica un impuesto que oscila entre el 60 y el 70% a todas las importaciones de bovino provenientes de dichos países".⁸

Respecto a las importaciones de carne de res y sus partes procedentes de los Estados Unidos, el 2 de mayo la Confederación Nacional Ganadera (CNG) 1994 solicitó ante la Secofi la aplicación del régimen de cuotas compensatorias y el inicio de una investigación *antidumping*, exhibiendo las pruebas de daño al productor. La resolución de la Secretaría fue tibia a pesar de reconocer que las importaciones constituyen una amenaza de daño a la producción nacional y en atención a las repercusiones que pudieran tener las cuotas compensatorias sobre el precio al consumidor, optó por no imponerlas y continuar con la investigación administrativa.⁹

⁶ Confederación Nacional Ganadera, *Informe de actividades*, junio de 1995, Cancun, Quintana Roo, 70 p.

⁷ *Idem*.

⁸ *Idem*, p. 37.

⁹ Diario Oficial de la Federación, 23 de junio de 1995.

La situación económica por la que atraviesa el país en este 1995 ciertamente ha afectado a los exportadores norteamericanos y las presiones no se han dejado esperar. En los estados del norte, como en Chihuahua, se realizan exportaciones temporales de ganado para que sea engordado en los Estados Unidos y posteriormente sea sacrificado en México. Esta transacción se conoce con el nombre de exportaciones de ganado *in bond*. Como es un tráfico temporal de animales y permanece distanciado del ganado estadounidense, ello lo eximía de restricciones de carácter sanitario. Sin embargo, a partir de abril de 1995 el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos modificó la normatividad sanitaria y suprimió este tipo de intercambio, contraviniendo las condiciones pactadas en el TLC.¹⁰ ¿Existe alguna relación entre la denuncia de *dumping* y esta acción de fijar una barrera "sanitaria"?

En cuanto al mercado interno, esta coyuntura ha recuperado la rentabilidad de la engorda de ganado bovino, al subir los precios al productor en más de un 20% y poder sacar el ganado que ya estaba listo para sacrificio, pero que por la crisis habría permanecido en los ranchos.¹¹

No obstante, el aspecto negativo que impide pensar en restablecer el crecimiento de la ganadería bovina de carne es que, a diferencia de lo que ocurrió a raíz de las devaluaciones pasadas, hoy por hoy la descapitalización de la actividad es severa y el peso de los compromisos financieros es muy fuerte. La cartera vencida de los ganaderos asciende a 18 000 millones de nuevos pesos.¹²

Además las ventajas derivadas de la devaluación no favorecen a todos los ganaderos. Las esferas de acción y los intereses son distintos para los diversos grupos de ganaderos y productores.

¹⁰ Confederación Nacional Ganadera, *Informe de actividades*, junio de 1995, Cancun, Quintana Roo, 70 p.

¹¹ *Idem*, p. 15.

¹² "CNG: impagable la deuda ganadera", *La Jornada*, 13 de junio de 1995.

res cuya capacidad financiera no descansa en el crédito y también de la ganadería. Además cuentan con una diversidad de actividades que se están recuperando por la coyuntura, pero los ganaderos que dependen del financiamiento pero que ya han caído en cartera vencida no pueden beneficiarse del cambio en las condiciones del mercado y están profundizando su crítica situación.

Repercusiones en la comercialización y el consumo de carne de res

Comercialización

Con la apertura comercial no sólo se dieron cambios en la fase primaria de producción de carne de vacuno, también hubo repercusiones en la fase de comercialización y consumo.

En este trabajo, ante la imposibilidad de proporcionar al detalle los canales de comercialización para la carne de res, se analizan los cambios más importantes que se sucedieron a raíz del crecimiento de las compras de carne en el exterior.

Con la libre importación se expandió un sector de empresas exportadoras de los Estados Unidos y de importadoras nacionales. La comercialización de la carne importada es en su mayoría en cortes ya listos para su distribución al consumidor, pero también se compran en el exterior vísceras.

Las importaciones de cortes de carne de res van dirigidas a hoteles, restaurantes y tiendas de autoservicio. El crecimiento de estos canales de comercialización respondió a varias ventajas para los comercializadores: ahorro de capacidad en las cámaras de refrigeración; de mano de obra, ya que la carne en canal requiere de un manejo distinto a los cortes; financiamiento por 21 días, y buen precio.

Ciertamente, la expansión de este sector comercial afectó las esferas de acción e intereses de la cadena tradicional de comercialización, que en algunos casos va de 5, 6 a 10 intermediarios

que operan entre la venta del novillo a pie de finca hasta el consumidor. Estos agentes son compradores de ganado, introductores, transportistas, industriales, empacadoras, rastros y frigoríficos y, por último, los tablajeros o carniceros.¹³

Esta disputa por el mercado queda de manifiesto en la argumentación que presentaron ante la Secofi tanto la CNG como las empresas exportadoras e importadoras de carne, en la investigación sobre prácticas desleales de comercio que solicitaron los ganaderos en mayo de 1994. Las empresas fundamentaron la ausencia de daño a la producción nacional porque el producto mexicano no es similar al importado por diferencias en calidad, presentación y segmentos de mercado a los que concurren. Las importaciones provenientes de los Estados Unidos se destinan en 40% a hoteles y restaurantes y en 40% a supermercados. En cambio, la carne nacional se distribuye en 50% en carnicerías y mercados populares. Por lo que, en opinión de los exportadores e importadores, los productos nacionales y los importados no compiten directamente.¹⁴

Respecto a lo anterior, la Secofi consideró que

“siendo productos con características físicas, biológicas y morfológicas similares, además con USOS y funciones iguales, la existencia de precios bajos mediante prácticas de discriminación de precios permite que productos originalmente destinados a segmentos de mercado de precio alto sean intercambiables con los de otros segmentos de precios inferiores”.¹⁵

Consumo

El acceso al consumo de cárnicos, por constituir parte de la canasta alimentaria, guarda una relación estrecha con el nivel de

¹³ Diario Oficial de la Federación, 23 de junio de 1995, p. 25.

¹⁴ *Idem*, p. 24 y 25.

¹⁵ *Idem*, p. 24.

ingresos, pero también tienen gran peso elementos de orden cultural, como los hábitos de consumo. En efecto, se ha difundido ampliamente la necesidad del consumo de proteína animal como un componente de balance en la nutrición.

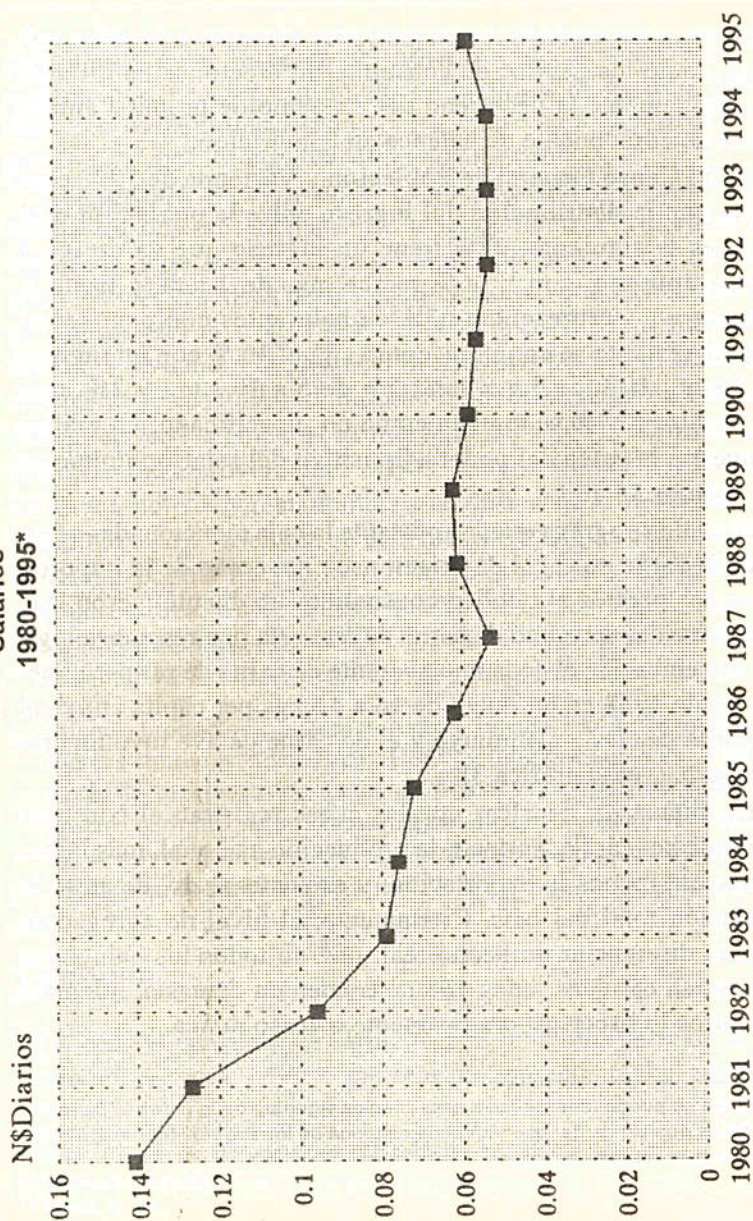
El XI Censo General de Población y Vivienda de 1990 consigna que la distribución del ingreso entre la población ocupada es la siguiente: 27% tiene un ingreso que va de 0 a 1 salario mínimo (s.m.); 36% recibe más de 1 s.m. y hasta 2. Estos grupos representan 63% de habitantes con ocupación; el 37% restante se compone como sigue: 16% con un ingreso de 2 s.m.; 10% de 3 a 5 s.m.; 5% de 5 a 10 s.m., y 2%, más de 10 s.m. El 4% se registra como no especificado. La gráfica 2 muestra la caída del poder adquisitivo del salario mínimo en los últimos 15 años.

Si a ello se agrega que, no obstante la baja mencionada —tanto de la carne en canal de origen nacional como de la importada—, los precios al público consumidor no disminuyeron,¹⁶ el desplome del consumo de carne de res sería una respuesta lógica. Sin embargo, el consumo aparente de carne de res permaneció desde 1988 en un rango de 14 a 16 kgs per cápita anual, el de carne de cerdo disminuyó y el de carne de ave tuvo un crecimiento. (véase gráfica 3)

Es importante recalcar que las cifras registran el consumo aparente per cápita, es decir, la producción nacional, más la importación, menos la exportación, y ese dato se divide entre la población total del país. Ciertamente, el nivel de agregación impide diferenciar un hecho real: que no todos los habitantes consumen cárnicos, unos 108 consumen en demasía, mientras que otros lo hacen esporádicamente o acaso nunca.

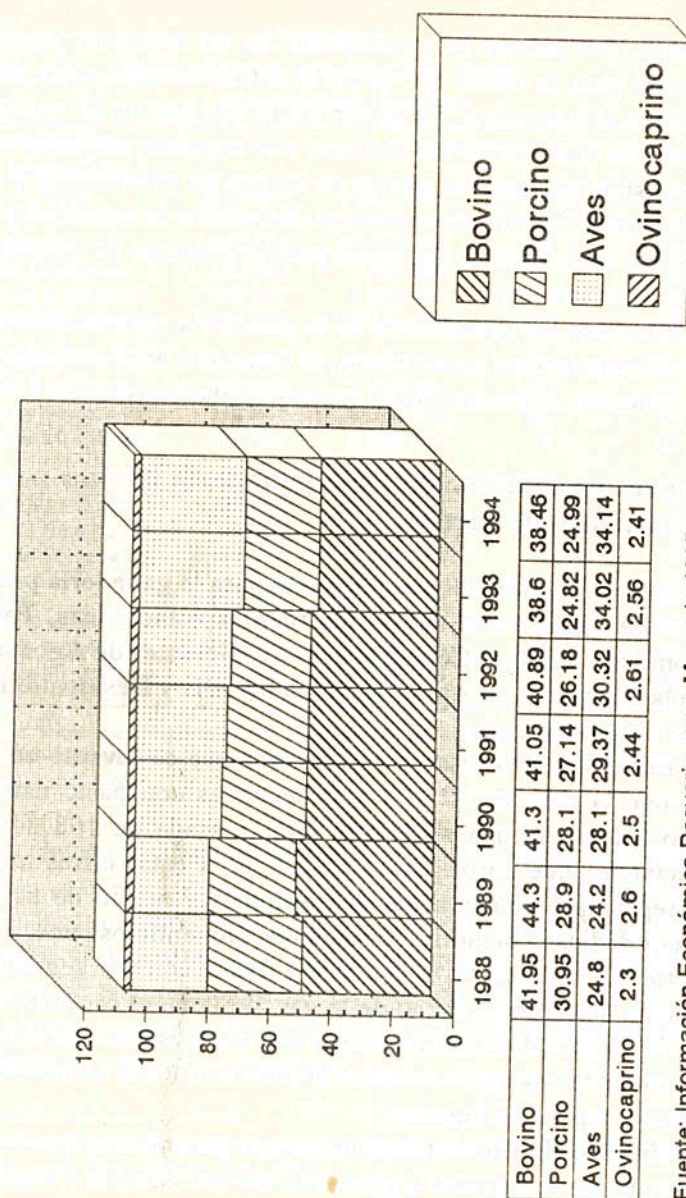
¹⁶ Si bien se puede tener acceso a los precios vigentes de la carne al consumidor, no es posible contar con una serie histórica de los mismos que abarque los 15 años que interesa analizar.

Gráfica 2
Salarios
1980-1995*



*Salarios deflactados conforme al índice nacional de precios al consumidor, base 1980.
Fuente: Comisión de Salarios mínimos.

Gráfica 3
Consumo aparente de carne por especie en México
(porcentaje)



Fuente: Información Económica Pecuaria, CNG. Mayo de 1995.

Hay que buscar la explicación de un consumo aparente estable para la carne de res en la difícil erradicación de los hábitos alimenticios. Se puede partir del hecho de que en el consumo familiar de los sectores con ingresos medios y altos se ajustan primero los gastos de bienes no prioritarios y posteriormente los de alimentación. Se reduce la cantidad y frecuencia en la ingesta de carne, pero la proteína de origen animal sigue presente.

Estos son los indicadores de la ganadería de carne de res en los últimos quince años. Ahora, es necesario analizarlos a nivel de sistemas de producción y regiones ganaderas.

Breve caracterización de la ganadería bovina productora de carne.

La cuantificación del uso del suelo para la ganadería productora de carne varía según las fuentes estadísticas. Para la Comisión Técnico Consultiva de Coeficientes de Agostadero de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural es la siguiente:

El VII Censo Agrícola y Ganadero que se levantó en 1991 recoge la cifra de 67 232 593 hectáreas con pasto natural o agostadero, de una superficie total censada de 108 346 084 hectáreas, que corresponde a 62.05%. A estas cifras hay que agregar aproximadamente dos millones y medio de tierra de labor dedicada al cultivo de insumos alimenticios para la ganadería. En síntesis, tanto la primera fuente como la segunda dan cuenta de un predominio de la ganadería en el uso del suelo y de la magnitud de recursos naturales que absorbe una actividad económica cuya producción se destina sólo hacia los niveles con altos y medianos ingresos.

En el territorio nacional, en rasgos generales se pueden distinguir tres zonas para la ganadería bovina: la árida y semiárida,

Cuadro 1.
Unidades de producción rural
con ganado bovino

<i>Unidades de producción Rural</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentajes</i>		
		<i>Existencias</i>	<i>Número</i>	<i>Existencia</i>
<i>Privadas</i>	373 774	12 927 955	29	55
Hasta 5 cabezas	140 622	395 699	11	2
Más de 5 hasta 20	120 147	1 338 028	9	6
Más de 20 cabezas	113 005	11 194 220	9	47
<i>Ejidales</i>	839 071	9 632 341	66	41
Hasta 5 cabezas	412 909	1 168 311	32	5
Más de 5 hasta 20	318 961	3 394 323	25	14
Más de 20 cabezas	107 201	5 069 707	9	22
<i>Mixtas</i>	60 314	1 028 456	5	4
Hasta 5 cabezas	28 645	80 634	2	0.3
Más de 5 hasta 20	19 935	212 678	2	0.9
Más de 20 cabezas	11 734	735 144	1	3
<i>Total</i>	1 273 159	23 588 752	100	100
Hasta 5 veces	582 176	1 644 644	100	100
Más de 5 hasta 20	459 043	4 945 029	100	100
Más de 20 cabezas	231 940	16 999 079	100	100

Fuente: Memorias regionales de coeficientes de agostadero, Cotecoca, SARH. Atlas del uso del suelo en la República Mexicana. Dirección General de Agricultura, SARH, 1980.

que se dedica fundamentalmente a la exportación de becerros al destete para los Estados Unidos; la templada, que provee de crías para la engorda en el trópico y al abasto de carne a la ciudad de México (en estas dos regiones también se desarrollaron corrales de engorda estabulada a base de granos); por último, está el trópico, que se distingue por la engorda en pastoreo para el abasto al mercado doméstico.¹⁷

¹⁷ Indalecio Torres, "Situación y perspectivas de la ganadería bovina de carne", *Boletín*, núm. 252, México, FIRA, 1993.

Hay que recalcar la importancia de actualizar y profundizar estudios ganaderos regionales porque ciertamente se dan matices o tendencias que difieren de la generalidad. Por ejemplo, para la ganadería en la zona árida o semiárida, no es lo mismo referirse a Sonora y Chihuahua, que a Nuevo León o Zacatecas. Por mencionar algunos rasgos distintivos de dichas ganaderías, en Sonora, además de la exportación de becerros, se logró desarrollar, hasta antes de la crisis, una ganadería de engorda en corral. Otro aspecto que distingue esta entidad es el control fitosanitario muy estricto para el tráfico de ganado que proviene de otros estados o intermunicipal, lo cual facilita la exportación hacia los Estados Unidos, pues no se requiere la cuarentena del ganado. Chihuahua es el principal estado exportador de becerros al destete y también proveedor de ganado "deportivo" para rodeo. En Nuevo León se cuenta con un Sistema de Clasificación de Ganado y Carnes. En Zacatecas predomina la ganadería ejidal y sólo 7% de la venta de ganado para exportación se hace directamente; el resto es a través de intermediarios.

En cuanto a los productores, existen diferencias en el número de cabezas que componen su hato, así como en relación con el mercado al que destinan su producción y con el régimen de tenencia de la tierra. En relación a la región donde se ubica el rancho se dan diferencias notorias entre regiones, entre los ganaderos del norte y los del sur del país por ejemplo. Pero incluso en una misma región hay diferencias: en la ganadería del Trópico no es lo mismo hablar de Tabasco que de Chiapas. Las problemáticas locales le imprimen su sello a la modalidad que adquiera el desarrollo ganadero. De ahí la necesidad de contar con una tipología de ganaderos por tipo de producción (carne, leche, doble propósito, etcétera) y tipo de empresa (tamaño, tecnología, financiamiento, etcétera). Un conocimiento sobre la diversidad de productores permitiría hacer diagnósticos más acertados por región y con ello se abriría la posibilidad de proponer opciones apropiadas para cada segmento.

Tipología de productores. Una aproximación metodológica

Tipo de producción

Se pueden diferenciar los siguientes sectores para cualquiera de las regiones ganaderas, atendiendo a sus especificidades.

1) Ganaderos dedicados a la cría de ganado de registro. Se dedican a proporcionar pie de cría de determinada raza. Concurra su ganado en ferias y exposiciones. Suelen hacer una fuerte inversión tanto en ganado fino como en el manejo del mismo. Su mercado se ha reducido por la posibilidad de obtener ampollas de semen de razas especializadas por un precio menor.

2) Cría de becerros que pueden ser para la exportación o para la engorda en el territorio nacional. El primero se conoce como sistema vaca-becerro. En este sistema productivo existen ganaderos con montos de inversión muy diversos, desde grandes ganaderos privados hasta pequeños productores ejidales. Se da el caso de que aquellos con mayor capacidad financiera combinen la producción de becerros en sus propiedades con la compra de cabezas a los estratos de menor fuerza económica para completar lotes grandes de ganado para la exportación. Este acopio de becerros para la exportación ya no es exclusivo de los estados del norte, aunque sí se castiga con un menor precio al ganado criollo y cebuino en comparación con las razas europeas especializadas en carne. El otro destino de las crías es para la engorda en pastoreo para el mercado interno.

3) Engorda de ganado comercial. Esta fase del sistema productivo descansa en medianos y grandes ganaderos que cuentan con solvencia financiera, o bien, que disponen de crédito, porque el pastoreo extensivo prolonga los periodos de engorda, en ciertos casos de 18 a 24 meses.

4) Compraventa de ganado para repasto. El repasto se conoce como una fase intermedia entre la cría y la engorda. El ganado, mayor de un año, se desarrolla durante algunos meses, para venderlo de mayor peso, sea al mercado externo o bien se vende a engordadores, para que los "finalicen". Esta actividad requiere cierto nivel de capitalización para la compra de los animales.¹⁸

Con la apertura comercial y antes de la devaluación se dio una modalidad en este estrato de productores que prefirieron importar animales vivos que producirlos en sus instalaciones. Sus ingresos provinieron de la comercialización del ganado.

5) Engorda en corral. En este sistema los criterios de clasificación utilizados por los FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura, Banco de México) son: a) pequeña empresa, para aquellos productores que reciben menos de 3 000 salarios mínimos regionales (s.m.r.) al año; b) mediana, los que reciben entre 1 000 y 3 000 s.m.r. al año, y c) grande, cuando captan más de 3 000 s.m.r. por año. En los corrales de engorda intensiva no se acepta ganado criollo, indefinido o cebuino por menor ganancia en peso en relación con las razas europeas. La engorda de ganado con estas características tuvo la más alta rentabilidad mientras se mantuvieron los subsidios a la producción de granos.¹⁹

6) Doble propósito. En los ranchos de doble propósito los productores se dedican a la engorda del ganado y el aprovechamiento de los excedentes estacionales de leche. En la época de

¹⁸ Esta modalidad puede darse de dos maneras. Compraventa a 20 días de engorda y acondicionamiento en corral o compraventa a 6 meses con engorda en agostadero. Los animales llegan con un peso aproximado de 160 kg. En la primera se busca una ganancia en peso de 10 kilos en las tres semanas y en la segunda de 90 kg en el periodo. Con las condiciones de financiamiento vigentes en este primer semestre de 1995, el ciclo de 20 días es la inversión más atractiva porque se reducen los costos financieros. J.F. González, "El costo del dinero *enfria* la compraventa", *Carne y Leche*, marzo-abril de 1995.

¹⁹ FIRA, Boletín Informativo No. 250. México 1993.

otros productores, generándose así un proceso de concentración de la actividad en un grupo cada vez más reducido. La cuantificación de este proceso, para el caso de la crisis ganadera de México, es una tarea pendiente, y por ahora la información no está disponible en un nivel desagregado.²³

Tipo de empresa

Para la tipología de productores necesitamos establecer una serie de criterios metodológicos de clasificación. Por cuanto se trata de una actividad que se realiza en todo el territorio nacional y con formas de producción heterogéneas, el universo de estudio es complejo y por ello ciertos criterios pueden aplicarse simultáneamente a un mismo estrato de productores.

Criterios de clasificación:²⁴

i) Tamaño del hato. Establecer un rango en cuanto a lo que serían un gran productor, uno mediano y uno pequeño. Este rango dependerá de la región ganadera de que se trate en relación con el índice de agostadero, el cual determina la carga animal que soporta el terreno.

ii) Propietario o no de la tierra. Puede tratarse de ganaderos que son propietarios de la tierra al mismo tiempo que productores, o bien, que renten los agostaderos. Aquí también se consideraría la tenencia de la tierra: pequeña propiedad o ejidal.

iii) Si cuenta con apoyo financiero para la producción, y en qué condiciones.

iv) El nivel tecnológico del rancho.

²³ En las fuentes oficiales del ramo la mayor desagregación es la del Censo y en la Confederación Nacional Ganadera no se proporcionan el número de socios, ni los cambios que se hayan producido a raíz de la crisis.

²⁴ En este trabajo se propone una aproximación al problema por la importancia que reviste el matizar 10B cambios que se están produciendo en la ganadería mayor, pero está claro que es una veta de investigación a desarrollar.

v) La ganadería como única fuente de ingresos. En caso afirmativo, si sólo se dedica al ganado mayor y, en ese caso, si sólo a carne o con doble propósito (carne y leche). En caso de que tenga otra actividad productiva, si ésta se ubica en el sector agropecuario o fuera de éste. Si se da el caso de que fuera en el sector servicios, éstos pueden estar vinculados a la ganadería —por ejemplo, una farmacia veterinaria o una carnicería— o puede tratarse de un giro ajeno al ámbito ganadero. El conocimiento de estos aspectos permitirá establecer el grado de articulación entre la fase primaria de producción de engorda de ganado y el resto de fases del sistema.

Comentario final

En los últimos quince años, la ganadería bovina de carne en México está ante el reto de pasar hacia un nuevo modelo de desarrollo ganadero o sucumbir ante la globalización y restringir su papel al de proveedor de crías de los Estados Unidos.

Lo que resalta del análisis de la problemática ganadera es que por ahora las necesidades inmediatas han postergado una planificación de largo plazo. Puede verse en las desventajosas condiciones en que llegó a negociar la carne de res en el TLC, en las devastadoras consecuencias que ha tenido la sequía en la región ganadera del norte, donde han estado ausentes medidas preventivas contra el deterioro ecológico; así podríamos enumerar una serie de circunstancias que evidencian la falta de rumbo en esta materia. Quizás este juicio sea injusto para algunos productores, pero a los ganaderos se les pueden aplicar las características del empresario mexicano: tímido, pequeño y voraz.²⁵

²⁵ "En la facultad de Comercio y Administración, de la UNAM, mi querido maestro Ricardo Barraza empezó su clase de economía diciéndonos que el empresario mexicano era tímido, pequeño y voraz, que no le interesaba el futuro del mercado, la responsabilidad que pudiera tener con sus clientes, sino única

La política económica bajo los parámetros de ajuste y reestructuración se aplicó de manera generalizada para toda la economía, sin mediar políticas sectoriales que permitiesen su concreción en función de la actividad productiva de que se trate. Para 1995 se ha seguido por el mismo camino, sin un proyecto para el sector agropecuario pero bajo condiciones muy distintas a las de 1982: una impagable deuda de los productores, la vigencia de un TLC que si bien ahora por la paridad cambiaria se ha llegado a una balanza comercial superavitaria, el tratado no ha sufrido cambios.

El reto es poder ofrecer un conocimiento más preciso sobre la reestructuración que está experimentando la ganadería nacional, matizado por regiones y sectores y superar el análisis que se limita sólo al diagnóstico de la actividad.

Bibliografía

"CNG: impagable la deuda ganadera", en *La Jornada*, 13 de junio de 1995.

Alatríste, Sealtiel, "Tímido, pequeño y voraz", en *La Jornada*, 14 de junio de 1995.

Camou, Ernesto, *Los sistemas de producción bovina en Sonora. Criadores de becerros, cambio tecnológico y mercado internacional*, tesis de doctorado, El Colegio de Michoacán, México, 1994.

y exclusivamente las utilidades de ese año. Que si podía ahorrarse unos pesos haciendo chanchullo con sus productos, se los ahorra; que si podía bajar la calidad sin que nadie lo notara, pues la bajaba. Su divisa era devorar el mercado aunque lo matara y nunca, nunca, arriesgar en lo mas minimo". Sealtiel Alatríste, "Tímido, pequeño y voraz", *La Jornada*, 14 de junio de 1995.

- Chauvet, Michelle, *Auge, crisis y reestructuración de la ganadería bovina de carne en México*, tesis de doctorado, Facultad de Economía, UNAM, México, 1994.
- Confederación Nacional Ganadera, *Información Económica Pecuaria*, Dirección de Estudios Económicos y Comercio Internacional, mayo de 1995.
- Confederación Nacional Ganadera, *Informe de actividades*, junio de 1995, Cancún, Quintana Roo.
- Diario Oficial de la Federación*, 23 de junio de 1995.
- FIRA, *Boletín Informativo*, núm. 250, México, 1993.
- Gonzalez, J. F., "El costo del dinero *enfri*a la compra-venta", en *Carne y Leche*, marzo-abril de 1995.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), VI Censo Agrícola, Ganadero y Ejidal. 1981. Resumen General. Resultados muestrales a nivel nacional y por entidad federativa. México, 1990.
- ITESM, *Identificación de oportunidades y diseño de estrategias para el sector agropecuario del estado de Zacatecas. Gananado Bovino de Carne*, México, marzo de 1995.
- Klimosky, Edith, "El comportamiento de los productores agrarios. Una propuesta de interpretación", en *Análisis Económico*, núm. 10, enero-julio de 1987.
- Menocal, Eduardo *et al.* *Diagnóstico integral de la ganadería bovina en el trópico mexicano, México*. SARH/INIFAP/IMTA-/UACH/Conacyt/Patronato de apoyo a la investigación y experimentación pecuaria en México, 1986.
- Perez, Emma Paulina, *Ganadería y campesinado en Sonora. Los poquiteros de la Sierra Norte*, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1993.

- Schiavo B., Carlos N., *El marco estructural de la ganadería bovina mexicana*, México, Universidad Autónoma de Chapingo (Col. Cuadernos Universitarios, Serie Agronomía núm. 5), 1983.
- Torres, Indalecio, "Situación y perspectivas de la ganadería bovina de carne", en *Boletín*, núm. 252, Mexico, FIRA, 1993.

Se terminó de imprimir
en el mes de agosto de 1996
Tiraje 2,000 ejemplares

Michelle Chauvet estudió la licenciatura en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, y su doctorado en la Facultad de Economía de la misma universidad. Su investigación se centra en el análisis de los aspectos socioeconómicos de dos áreas: la ganadería bovina de carne y leche y los impactos del uso de la biotecnología en el sector agropecuario de México. Entre sus publicaciones están los libros: *La pérdida de la soberanía alimentaria y el auge de la ganadería en México*, UAM-Plaza y Valdés, México, 1989; *La biotecnología y sus repercusiones socioeconómicas y políticas*, UAM-UNAM, México, 1992. Es profesora-investigadora en el departamento de Sociología de la Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Azcapotzalco, desde hace 15 años. Ha participado en numerosos congresos internacionales y ha realizado una estancia de investigación en el Texas Agricultural Market Research Center de la Texas A&M University.

Sara María Lara Flores es antropóloga y especialista en sociología del trabajo aplicada al medio rural. Actualmente es profesora e investigadora titular C en la División de Posgrado de la Escuela Nacional de Antropología e Historia. Titular de la Línea de Investigación sobre Globalización y Nuevos Actores Sociales, en colaboración con la doctora Martha Judith Sánchez Gómez, en la maestría de antropología social de la ENAH.

Coordinadora del libro *Jornaleras, temporeras y bóias-frias, el rostro femenino del mercado de trabajo rural en América Latina* publicado por UNRISD-Nueva Sociedad en 1995. Autora de diversos artículos y capítulos en libros sobre flexibilidad y mercado de trabajo rural, feminización del trabajo asalariado agrícola y sindicalismo rural.

Esta serie de cuatro tomos es el resultado final del Seminario Internacional sobre Nuevos Procesos Rurales que se llevó a cabo del 30 de mayo al 3 de junio de 1994 en Taxco, Guerrero. La temática del congreso fue amplia, tratando de abarcar el conjunto de problemas y tendencias que despuntan en el campo en este fin de milenio. Esto nos llevó a rebasar la tradicional problemática sobre la cuestión agraria, o campesina, para referirnos al medio rural y su nueva relación con la industria y el mundo urbano.

En este primer tomo presentamos el estudio de la inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial. En contra de la posición que sostiene que el futuro de las agriculturas nacionales está sobredeterminado por las políticas promovidas desde los organismos internacionales, se plantea que éste debe abordarse tomando en cuenta las condiciones particulares de cada producto, región y tipo de productor. Se destaca que el concepto de globalización no debe entenderse como universal, determinista, homogeneizante y ser aplicado uniformemente en cualquier parte del mundo, sino que existen múltiples intermediaciones que resultan de la acción de los actores y que dan por resultado una variedad de situaciones particulares.

