

# Organización local y política agrícola en un contexto global<sup>1</sup>

HUMBERTO GONZÁLEZ CHÁVEZ\*

En el actual proceso de globalización los Estados nacionales continúan siendo instituciones claves para el desarrollo local. Este artículo, con base en un estudio local sobre la agricultura de exportación en México, propone que la aplicación de políticas orientadas a fortalecer a los productores y sus organizaciones locales con recursos económicos e instrumentos jurídicos, favorecieron una mayor participación de empresas de pequeña y mediana escala y un mayor margen de acción y de beneficio a los productores frente a los comercializadores. Ahora bien, las políticas agrícolas que privilegiaron el crecimiento y la competitividad a través de la desregulación económica y la apertura comercial, implicaron crecimiento pero también una mayor concentración de la producción y una creciente dependencia financiera y subordinación de los productores nacionales a las empresas transnacionales que comercializaron su producción en el mercado internacional.

**Palabras claves:** Política agrícola, empresas transnacionales, organizaciones agrícolas, desarrollo local.

## Introducción

Los trabajos que estudian el papel del Estado en los procesos de globalización de la agricultura concluyen que esta institución se ha debilitado como consecuencia de la mayor integración del sistema agroalimentario mundial, en que se establecen interdependencias y formas de coordinación entre regiones productivas y de consumo del mundo que no necesariamente son compatibles con las nacionales ni pretenden responder a sus requerimientos y necesidades locales (McMichell, 1991; Friedland, 1991); por otra parte, han surgido formas de control supranacional que propugnan un orden económico mundial comercial (Organización

*In the context of the current process of globalization, national states continue to be key institutions in terms of local development. This article, based on a local-level study of export agriculture in Mexico, suggests that the implementation of policies designed to strengthen producers and their local organizations by providing economic resources and juridical instruments, stimulates an increased participation by small- and medium-sized enterprises, in addition to giving producers a wider margin of action and greater benefits in comparison to commercial firms. However, despite the fact that agricultural policies favoring growth and competitiveness through economic deregulation and freeing up trade may propitiate growth, they may also bring about a greater concentration of production and increase the financial dependence, and subordination, of local domestic producers to the transnational companies that commercialize their products in the international market.*

**Keywords:** agricultural policy, transnational companies, agricultural organizations, local development.

Mundial del Comercio) y financiero (Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional) y se han constituido bloques supranacionales que acuerdan tratados comerciales y de cooperación económica que reducen la autonomía de los Estados nacionales y condicionan su actividad a los acuerdos supranacionales (Bonanno, 1992 y 1994). No obstante dichas transformaciones, los autores antes mencionados reconocen que los Estados nacionales tienen un papel político clave en el escenario y en la agricultura mundial; ya sea porque "facilitan" el proceso de acumulación del capital a escala mundial (McMichell, 1991), o porque cumplen "funciones" necesarias para que este proceso ocurra, como son las de mediar en los conflictos entre las clases sociales

\* El autor es doctor en Ciencias Sociales, Agrícolas y del Medio Ambiente. Actualmente labora como Profesor-Investigador del Departamento de Estudios Regionales-Ineser del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara. Carreo electrónico: hgc@cencar.udg.mx

y los sectores nacional e internacional y legitimar un sistema de dominación que produce marcadas desigualdades sociales (Friedland, 1993), finalmente, porque promueve la cohesión social e integración nacional de diferentes grupos y etnias (Koc, 1994). Estos trabajos, no obstante que señalan transformaciones y tendencias importantes que explican el papel del Estado en el escenario mundial, nos presentan un proceso mundial unívoco y en buena medida unidireccional que difícilmente puede explicarnos la diversidad de situaciones históricas en las que hoy día se desenvuelven los Estados nacionales. Por otro lado, esta perspectiva no resuelve los dilemas que plantea entre un Estado nacional subordinado al interés de la clase capitalista o un Estado con margen de autonomía frente a ella; o bien, entre un Estado subordinado a los intereses del capital transnacional y un Estado con capacidad de actuar con autonomía frente a él. Ambas posibilidades, sin embargo, existen en sectores económicos de una misma nación o entre naciones con características económicas y políticas comparables, como es el caso de los llamados países emergentes en Asia y América Latina (Ellison y Gereffi, 1990).

Considero que para comprender el papel de los Estados nacionales es fundamental estudiar históricamente la génesis y transformación de las redes de relaciones local-global, situándolas en el marco de continuidad y ruptura de cada sociedad nacional. En esta tarea cobra una importancia crucial identificar a los actores sociales. Ellos, desde su ámbito localmente transnacionalizado, hacen posible, modulan o rechazan una mayor articulación e interdependencia en el ámbito mundial y determinan el papel que en este proceso tienen los Estados nacionales.

Mi trabajo se propone enriquecer los estudios históricos sobre el papel de los Estados nacionales en la apertura e integración global desde una perspectiva local. En ella cobra una gran importancia el significado y la validez que esta institución tiene en las prácticas e interacciones de los actores sociales situados dentro y fuera del aparato gubernamental (Long, 1998). El Estado, por ello, deja de ser una entidad abstracta y monolítica —sin conflictos y luchas en su interior—, que cumple tareas específicas en un régimen de acumulación de capital.

Este trabajo en particular analiza la *intervención* del Estado en el cambio agrícola que se produce con una mayor articulación e interdependencia de la agricultura nacional con la economía mundial. Mi atención se centra en la instrumentación de los planes y programas oficiales que propiciaron este proceso; particularmente, las formas en que los actores, dentro y fuera del gobierno, han negociado su aplicación.

Mi propuesta es que a las élites burocráticas que definen el papel de los Estados nacionales se les presentan

alternativas de acción ante la globalización. Cuando estas élites adoptan políticas que buscan potenciar a los productores y sus organizaciones desde el ámbito local, tenemos un proceso incluyente que fortalece su desempeño en el ámbito internacional, donde particularmente los pequeños y medianos productores tienen una posición vulnerable frente a las empresas transnacionales. Por el contrario, cuando limitan la participación del Estado en la economía sin atender la vulnerabilidad de los sectores de pequeña y mediana escala, y adoptan la desregulación económica y la liberalización comercial como instrumentos de política para lograr una mayor competitividad de los sectores económicos nacionales en la economía mundial, se presenta un desarrollo excluyente que favorece a las corporaciones transnacionales. De esta manera, cancelan la posibilidad de construir un proceso de transnacionalización “desde abajo” en el que los pequeños y medianos empresarios agrícolas y sus organizaciones tengan oportunidades de desenvolverse y participar activamente en la economía global.

La propuesta de que las élites estatales tienen alternativas en el proceso de globalización nos lleva a aquilatar la importancia de la ideología a partir de la que éstas definen e instrumentan los programas y planes oficiales, pero también a reconocer la diversidad de roles históricos que desempeñan los Estados nacionales en los procesos de globalización.

### El Estado y las ideologías del desarrollo

La literatura reciente que analiza la integración de la agricultura a la economía mundial a partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha hecho referencia a cambios en el “modelo” económico que el Estado mexicano ha adoptado para guiar sus políticas en este sector (Calva, 1994; así como la compilación de Grammont, 1996; y Otero, en prensa). Estos trabajos para mostrar las tendencias de cambio en la globalización proponen un contraste entre el modelo actual —llamado neoliberal— y un modelo anterior —“estabilizador”— orientado a la sustitución de importaciones, en que el Estado regulaba el comercio internacional, favorecía la autosuficiencia alimentaria y tenía un papel activo y promotor en la producción y comercialización de la agricultura en los mercados nacional e internacional. Esta estrategia de análisis de las políticas de gobierno centrada en “los modelos” económicos que adopta la burocracia estatal como ideología nos plantea marcadas limitaciones, ya que reduce la comprensión y explicación del cambio social a los presupuestos básicos y a la prioridad del modelo. En primer lugar, nos lleva a conceder *a priori* al Estado una capacidad de acción e intereses que no es seguro que llegue a tener en

todo momento. En segundo lugar, nos lleva a asumir la correspondencia entre los presupuestos del modelo supuestamente adoptados por la burocracia y el comportamiento del Estado, lo cual ocurre en parte, ya que no en todas las ramas de la economía ni en todas las regiones se aplica de igual manera el modelo, sino que en la práctica los funcionarios de todos los niveles proceden de manera pragmática; esto es, ignorando sus presupuestos básicos en unos casos, adaptándolos en otros o yendo en contra de ellos. En tercer lugar, nos lleva a adoptar la correspondencia entre la promulgación de la política —publicación de planes, programas y tratados— y su aplicación en circunstancias concretas, donde los funcionarios responsables de aplicarlas en los niveles regionales y locales desempeñan un papel activo, como lo hacen también los destinatarios y los actores afectados por ellas. Finalmente, nos lleva a dar poca importancia a las prácticas socioculturales enraizadas en la cultura de funcionarios y destinatarios de las políticas, como caciquismo, paternalismo, clientelismo y corrupción, las cuales tienen que ver con las formas específicas en que operan las políticas estatales, así como con los alcances y restricciones que tienen (De la Peña, 1988; Mantilla, 2002); por lo tanto, estas prácticas en ningún momento deben ser consideradas como desviaciones o irracionalidades de los modelos ideológicos adoptados por el Estado (González, 1998).

En este trabajo se considera a las prácticas de intervención gubernamental como un factor, entre otros, que explica el cambio social. Estas prácticas se inscriben en ciertas "ideologías del desarrollo", que son marcos conceptuales que permiten a la burocracia oficial establecer los objetivos, las metas y los procedimientos de las acciones para alcanzarlos, así como evaluar los resultados que obtienen una vez puestas en marcha (Grindle, 1986). Tanto la promulgación como la aplicación de políticas se realizan en un contexto en que participan activamente grupos y organizaciones nacionales, internacionales y locales que compiten por hacer que sus intereses prevalezcan sobre los de otros. Por ello las políticas, e incluso las disposiciones jurídicas que norman la acción del Estado, no siempre se aplican, se aplican de manera parcial y a veces en sentido contrario a como fueron establecidas, ya que están sujetas, por una parte, a la interpretación que en el marco de sus intereses personales y faccionales hacen los distintos funcionarios responsables de aplicarlas (Grindle, 1986a; González, 1993; Arce, 1993); por otra, a las respuestas de aceptación, rechazo total o parcial que presentan los destinatarios e implicados en ellas. Por lo anterior, las prácticas de intervención estatal y el complejo mundo de relaciones sociales, percepciones e intereses de los grupos que participan en ellas nos llevan a definir un campo de relaciones políticas,

en el que se considera a todos los individuos, grupos e instituciones que participan activamente en el curso que toma la aplicación de las políticas federales. La definición de este campo de relaciones considera la perspectiva de los actores involucrados, el contexto histórico en el que se desenvuelven, y es una dimensión privilegiada para analizar al Estado en el proceso de cambio que ha implicado transnacionalizar la agricultura.

Mi estudio se centrará en el subsector de las frutas y hortalizas, que desde los años sesenta cobró gran relevancia en los ámbitos nacional e internacional, debido en parte al apoyo del Estado, quien vio en él una alternativa para incrementar las exportaciones agrícolas, nivelar la balanza de pagos agropecuaria, incrementar el empleo rural y satisfacer la demanda interna de alimentos (Sanderson, 1986). Entre 1980 y 2001 el volumen de las exportaciones de estos cultivos se incrementó considerablemente al pasar de 1.3 a 3.5 millones de toneladas métricas (Siacom, varios años), con tasas de crecimiento de 12.9 por ciento anual en la década de 1980 y de 4.7 por ciento de 1990 a 2001 (ibídem). La importancia que tuvo el incremento de este subsector en la integración transnacional de la agricultura mexicana la advertimos al considerar el valor de las exportaciones y la importancia relativa que adquirió frente a los cultivos tradicionalmente exportados por México, como café, cacao, azúcar o algodón. En 1980 el valor de las exportaciones hortofrutícolas fue de 415.2 millones de dólares y representó 29.5 por ciento de las exportaciones agrícolas; en 1990 fue de 984.8 millones de dólares y significó 55 por ciento; finalmente, en 1998 el valor fue de 1 820.6 millones de dólares y representó 53 por ciento del valor agrícola exportado (Comercio Exterior de México, 1980-1998).

Ahora bien, el subsector de frutas y hortalizas tiene especial interés en este trabajo porque los hortofruticultores formaron asociaciones locales muy dinámicas que se integraron en uniones regionales y en una confederación nacional que las agrupó y tuvo el papel más destacado en la representación de los intereses del sector empresarial agrícola en México (Grammont, 1990). Los hortofruticultores formaron sus organizaciones en los últimos cincuenta años con base en la Ley de Asociaciones Agrícolas de 1932 y mientras que se incrementaban la producción y las exportaciones de este cultivo adquirieron un papel destacado en la defensa de sus intereses frente al Estado y a las organizaciones de hortofruticultores de otros países, particularmente de Estados Unidos (Mares, 1987; González, 1994a). En 1990 había 22 000 hortofruticultores (0.5 del total de los productores agrícolas) registrados en 245 Asociaciones Locales de Productores de Hortalizas (ALPH), integradas en 32 uniones regionales (UR) de 24 entidades federativas

del país (CNPH, 1990: 31). La Confederación Nacional de Productores de Hortalizas (CNPH) tenía un comité directivo nombrado por los delegados de las UR y contaba con un personal administrativo de cerca de cien personas, el cual se encontraba en la ciudad de Culiacán —la sede—, ocho gerencias regionales, trece representaciones en las ciudades fronterizas del norte y los puertos marítimos y aéreos por donde se exportaban frutas y hortalizas de México. A través de las gerencias, la CNPH brindaba a sus agremiados los servicios de información agrícola, comercial y arancelaria nacional e internacional, asesoría técnica, comercial, administrativa y financiera; por medio de sus representaciones, supervisaba la calidad de la fruta exportada, se cobraban cuotas para desarrollar los servicios que la CNPH brindaba a sus agremiados y se controlaba el volumen exportado.

Para este trabajo presento un estudio pormenorizado de una asociación local de productores de frutas y hortalizas situada en el occidente de México. Con este estudio de caso me propongo profundizar en la manera como las prácticas de intervención estatal y el proceso de transnacionalización de la agricultura se construyen en la dinámica local, a partir de la intervención activa de los actores sociales. Ahora bien, al situar esta asociación en el contexto de las demás asociaciones locales y nacionales, y de la política que adoptó el Estado mexicano frente a ellas, me propongo dar los elementos del contexto histórico más amplio en el que se inscriben los actores locales.

El estudio de caso corresponde al valle de Autlán, Jalisco, donde realicé trabajo de campo en 1988 y 1989 y he tenido estancias breves de una a tres semanas que me han permitido dar continuidad al estudio de esta región. Además, he enriquecido mi conocimiento con entrevistas a funcionarios de las organizaciones regionales y de la organización nacional, así como a representantes de las empresas exportadoras estadounidenses que han operado en el centro, occidente, noreste y sur de México. El estudio de caso de la asociación de Autlán comprende desde su fundación en 1975 hasta 1999.

### Las ALPH: un actor convergente con apoyo del Estado

La ALPH de Autlán se constituyó en 1975, seis años después de que principiara la producción de hortalizas para el mercado de exportación en el valle de Autlán. La siembra en gran escala de estos cultivos se inició en 1969 con la llegada de una compañía norteamericana. Su representante en México supo de la puesta en funcionamiento de un sistema de riego en esta área con recursos del gobierno federal (González, 1994). La compañía se asoció con un productor local e invitó a otros

a que sembraran melón, con crédito y asesoría suya. Año con año crecía el número de productores que adoptaron este cultivo durante la temporada invierno-primavera, cuando hay escasez del mismo en el mercado estadounidense. El cultivo de melón les daba más dividendos que otros como la caña de azúcar, chile o las leguminosas.

Dos años después llegó otra compañía estadounidense del estado de Texas, llamada Griffin and Brand (G&B), que amplió sus actividades y desplazó a la que llegó primero. G&B ofreció a los productores semilla híbrida de melón y financiamiento para algunas de las labores de cultivo y la cosecha. Al término de ésta, G&B informaba a cada productor el volumen y precio al que se vendió su producción en los mercados de exportación y nacional; descontaba el financiamiento otorgado, el costo de la maquila (limpiar, seleccionar, empaquetar y refrigerar la fruta), el transporte, los impuestos de importación y su comisión por venderla en Estados Unidos y en México (entre 10 y 15 por ciento del valor de venta). El productor recibía un cheque con su liquidación final.

Para los productores la liquidación final comenzó a ser motivo de gran descontento. Los costos que les presentaba G&B por concepto de empaque de la fruta, transporte y venta del producto les parecían exagerados en comparación con el costo de las actividades similares que se hacían en la región; además, consideraban que G&B no les informaba del verdadero precio al que se vendía su producto en Estados Unidos y cometía fraudes al momento de reportar problemas de pudrición de la fruta al llegar a la frontera o en los mercados mayoristas de Estados Unidos.

Los productores no tenían acceso a fuentes seguras u oficiales de información que les permitieran cotejar las cotizaciones de G&B; además, no tenían a su alcance ningún recurso legal para inconformarse cuando advertían alguna anomalía. Los productores firmaban un contrato comercial con G&B que los obligaba a vender a consignación toda su cosecha y G&B se obligaba a pagarles al precio que corría en los mercados de Estados Unidos y México. Los productores no tenían opción en aquel momento, puesto que G&B era la única que les proporcionaba semilla a crédito, tenía un empaque y era el único canal para vender a un precio mayor en el mercado de Estados Unidos.

Hubo productores que a pesar de haber firmado un contrato con G&B decidieron vender toda su producción en el mercado nacional, sin devolver siquiera el dinero del crédito a la empresa G&B. Esta acción no llegó a los tribunales locales porque éstos no le garantizaban a G&B el éxito en asuntos mercantiles; de hecho G&B no logró que los deudores devolvieran el dinero, ni siquiera cuando los amenazó con demandarlos. Esta situación de inseguridad jurídica

llevó a G&B a limitar el crédito a los productores y sólo les entregaba dinero en efectivo en la cosecha. La medida generó animadversión entre los productores afectados, pero también en otros sectores de la población que se solidarizaron con ellos, en particular entre los funcionarios locales de la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG).

En este ambiente conflictivo y de desconfianza mutua, en el que no había autoridad que mediara entre las partes en conflicto, surgió poco a poco una identidad entre los productores de melón, a pesar de las diferencias económicas y las rivalidades que existían entre ellos como reminiscencia de una reforma agraria inconclusa, que se inició en la región en los años treinta y se mantuvo como una amenaza para los propietarios privados con mayor superficie de tierra en la región.

En 1970 se formó la primera ALPH del valle de Autlán en la población de El Grullo, principalmente con ejidatarios, pero también con propietarios privados. En la mesa directiva había representantes de ambos grupos. La iniciativa provino de los funcionarios locales de la SAG, quienes sugirieron a los productores de melón la conveniencia de que se organizaran en una ALPH para buscar financiamientos de la banca oficial y para negociar en forma colectiva los contratos con G&B. Les informaron que desde 1961 el gobierno federal había concesionado a las asociaciones locales de frutas y hortalizas la entrega de los "manifiestos de origen", que eran documentos indispensables para exportar la fruta a Estados Unidos; la CNPH recibía los documentos y los canalizaba a las ALPH de todo el país para que los entregara a las empresas exportadoras. Con base en esta concesión, las ALPH pudieron cobrar cuotas por superficie sembrada o por tonelada de fruta exportada y establecer acuerdos de comercialización obligatorios para todos los productores y comercializadores locales de las frutas y hortalizas.

Los directivos de G&B no dieron importancia a los líderes de la ALPH y siguieron negociando con cada productor en lo individual. Los líderes, sin embargo, difundieron entre los productores un nuevo discurso que los definía como "agricultores" o "meloneros" y que propugnaba por una *convergencia* de intereses para lograr un mayor control sobre la comercialización nacional e internacional de la producción (González, 1994). Esta convergencia acentuaba los objetivos comunes e insistía en la realización de acciones que permitían alcanzarlos. Las diferencias y rivalidades entre ellos no desaparecieron, pero aun así convergieron en un interés y un proyecto común que les permitió sobreponerse a ellas y construir un actor colectivo.

Al iniciar la cosecha de 1974, los líderes e integrantes de la ALPH cerraron con camiones el acceso al empaque y manifestaron a los directivos de G&B su determinación de

mantener el bloqueo hasta que se les reconociera como únicos interlocutores de los productores y negociaran con ellos la venta del empaque. Asimismo, les comunicaron que no entregarían ningún "manifiesto de origen" en tanto no aceptaran sus condiciones. Antes de 1974, G&B obtenía estos documentos en la oficina local de la SAG porque no había en el municipio una ALPH que se los otorgara.

Frente a la posibilidad de que la cosecha de melón se vendiera en el mercado nacional y de que la ALPH buscara al año siguiente a otra empresa estadounidense y obtuviera financiamiento de ella o del Estado, G&B aceptó a la ALPH como único interlocutor de los productores de melón. El empaque se vendió a la ALPH y ésta se comprometió a vender exclusivamente a G&B la fruta con calidad de exportación hasta terminar de pagarlo. La administración del empaque pasó a la ALPH, pero el control de calidad fue supervisado por el personal de G&B, que también vigiló que se cumpliera la cláusula de exclusividad. La venta de la fruta al mercado nacional la realizaba personal de la ALPH. Las utilidades que obtenían con la maquila de la fruta se destinaban al pago del empaque.

Los productores de melón de Autlán y municipios circunvecinos que vendían su producción a G&B respaldaron a la ALPH de El Grullo, aunque no estaban registrados como socios. Pasada la cosecha, los productores de melón de Autlán y El Limón formaron una ALPH en los municipios respectivos. En el caso de Autlán la iniciativa estuvo en manos de ocho propietarios privados con superficies de entre 10 y 60 hectáreas de melón, quienes invitaron a los comisarios de los dos ejidos del municipio a participar. Entre estos últimos se encontraban la mayor parte de los pequeños productores con dos, cuatro y hasta ocho hectáreas de riego.

Para el ciclo de 1975-1976 G&B debió negociar con los representantes de las ALPH de El Grullo, Autlán y El Limón. Se elaboró un contrato en el que G&B aceptó como únicos interlocutores de los tres municipios a los representantes de las ALPH y estableció un precio mínimo para el melón exportado que permitía a los productores cubrir sus costos de inversión; además, se comprometió a enviar informes semanales de los precios a los que vendía el melón en Estados Unidos, liquidar los embarques después de tres semanas de haberlos recibido en la frontera y comunicar de manera expedita si encontraba algún problema de calidad en la fruta de algún embarque para que se corrigiera (archivo de la ALPH, 1975). Por último, aceptó firmar una carta de crédito por 100 000 dólares que podía ser cobrada por las ALPH en caso de que G&B no cumpliera con lo estipulado en el contrato. Por su parte, las ALPH manifestaron que no harían un contrato de compra y venta del melón con calidad de exportación ni venderían melón a otra compañía, y se

comprometieron a colocar en la frontera la fruta, adoptar los criterios de calidad que les marcaba G&B y vigilar que los productores que recibían financiamiento entregaran su producción al empaque.

Como los resultados de aquel año fueron satisfactorios para los agremiados de las ALPH, los productores del municipio de Autlán, y posteriormente los de El Limón, optaron por formar un empaque en su municipio para reducir el costo del transporte y quedarse con los beneficios que se obtenían con la administración del empaque. Solicitaron financiamiento a G&B, que estuvo de acuerdo en otorgárselos con la condición de ser ella la única compradora del melón que se produjera en el municipio durante el tiempo de vigencia del crédito. En el ciclo 1976-1977 la ALPH de Autlán firmó un contrato independiente de la de El Grullo y El Limón. Sin embargo, no obtuvo las mismas ventajas que la anterior en cuanto a que G&B garantizara un precio mínimo y carta de crédito a los productores (Archivo de la ALPH de Autlán). Pero la ALPH incluyó una cláusula en la que se precisaba que si el precio del melón en mercado nacional fuera más alto, la ALPH podría canalizarlo a este último pero comprometiéndose a pagar el financiamiento adelantado por G&B. Finalmente, una última diferencia en este contrato fue que se firmó en las oficinas de G&B en McAllen, Texas. Lo mismo sucedió con la firma del contrato para recibir financiamiento del empaque.

Conforme se consolidaba la ALPH de Autlán, los dos comisarios ejidales se dieron cuenta que por ser minoría en la asociación, los intereses de sus agremiados no estaban suficientemente representados. Por ello, con base en la Ley de Asociaciones Agrícolas, pugnaron porque se convocara a nuevos socios. Los directivos, con la anuencia de los funcionarios locales de la SAG, se las arreglaron para que se postergara la convocatoria. Las tensiones entre ejidatarios y propietarios privados se agudizaron hasta el punto de que estos últimos, para mantener la convergencia de intereses de los meloneros frente a G&B, accedieron a que los ejidatarios que producían melón asistieran a las asambleas y tuvieran voz y voto. Frente a la abrumadora presencia de los ejidatarios en las asambleas, los propietarios privados con más de 20 hectáreas de melón optaron por registrar a parientes y empleados suyos como productores y así lograron tener mayoría en varias reuniones. Los ejidatarios recurrieron a la misma estrategia cuando vieron amenazados sus intereses en la partición. De esta manera, uno y otro grupo, con la anuencia de los funcionarios locales, abrieron en la práctica un canal de participación, aunque no se acataba la Ley de Asociaciones Agrícolas. A esta forma cultural de considerar la ley y las disposiciones formales la llamé en otro trabajo "pragmatismo jurídico" (González, 1998).

Con este término he querido señalar que tanto la legislación como los planes y programas de gobierno son siempre materia de discusión, disputa y negociación, por lo que cabe esperar que en unas circunstancias se apliquen y en otras no, que se apliquen parcialmente o en unos casos se actúe al margen de la ley. En el caso de la ALPH de Autlán, de otras asociaciones de la región y de la misma CNPH, como veremos más adelante, encontramos esta forma cultural de invocar, incumplir y manipular la legislación para legitimar y reproducir posiciones de privilegio entre los productores; los afectados, por su parte, recurren a la misma estrategia para defenderse.

Los dirigentes de la ALPH de Autlán, una vez que se pagó el empaque, tuvieron libertad de contratar con otra compañía. Buscaron en McAllen y en las poblaciones circunvecinas de Edinburg, Pharr y Weslaco a empresas interesadas en comprar melón durante el invierno, cuando no se produce en Estados Unidos; por su parte, representantes de estas compañías también buscaron contactarse con ellos para hacerles propuestas. Las relaciones entre dirigentes de productores de Autlán y compañías texanas se amplió e intensificó. Los dirigentes salían por la tarde en automóvil y a la mañana siguiente —después de 13 horas de manejar— se encontraban en las oficinas de sus compradores para arreglar sus asuntos o discutir alguna diferencia. El idioma no fue un problema porque todas las compañías texanas tenían personal hispano que les servía de intérprete. Durante la cosecha, la comunicación por teléfono era fluida y podía atenderse cualquier contratamiento o diferencia. El ámbito local de los productores de Autlán, así como el de las compañías texanas, se había transnacionalizado; ambos, disputaban activamente por los beneficios que se generaban tras esta creciente articulación e interdependencia (González, 1994). En este contexto, las ALPH se constituyeron en actores convergentes claves de esta articulación.

### El imperativo empresarial y político de las ALPH

La consolidación de la ALPH de Autlán fue posible gracias a que cumplió con diversos *imperativos empresariales y políticos* que hicieron más compleja su operación y más decisiva la participación de los líderes (González, 1994). Con relación a los primeros, la ALPH llegó a contar con un personal administrativo de planta de entre cuatro y cinco personas y de 50 a 100 trabajadores eventuales en el empaque; la contabilidad llegó a varios millones de dólares y de pesos e implicó un registro pormenorizado de 45 a 80 productores de melón, el manejo de inventarios en pesos y en moneda extranjera de los insumos para los productores (fertilizante) y el empaque.

Los dirigentes contaban con un cuerpo administrativo y técnico en el empaque que realizaba la mayor parte de estas tareas; sin embargo, debían supervisarlos en forma constante y realizar personalmente otras labores como concertar los créditos con los funcionarios de los organismos paraestatales, negociar los contratos con los propietarios de las empresas transnacionales texanas y asistir a las asambleas de la UR y la CNPH. Esta especialización y concentración de las decisiones empresariales explica que los dirigentes de la ALPH de Autlán y de otras asociaciones locales extendieran a dos o más periodos su permanencia en los puestos directivos.

Las ALPH no sólo fungían como representantes de los productores ante las empresas texanas, sino que también debían responder a *imperativos políticos* al representar a sus agremiados ante el Estado mexicano y las organizaciones de productores de hortalizas de todo el país. Como organizaciones que agrupaban a pequeños productores, negociaron y obtuvieron créditos baratos de la banca estatal para la siembra del melón; sus miembros aprovecharon los programas de apoyo a productores para la obtención de maquinaria agrícola con intereses bajos y a plazos largos. Las ALPH de El Grullo y Autlán obtuvieron la concesión para distribuir los fertilizantes de la empresa paraestatal Fertimex. En menos de tres años, las ALPH de los tres municipios se convirtieron en organizaciones de productores con gran influencia económica y política, no sólo porque agruparon a los productores más prósperos y con mayores recursos económicos de la región, sino porque el empaque, y en general la producción del melón, fue la principal fuente dinamizadora del empleo y de la actividad económica regional (González, 1994). A la cosecha de melón acudían trabajadores de otros estados mexicanos a trabajar en el campo y en el empaque, y algo similar sucedió con los transportistas que movilizaban el melón y los insumos para el campo y el empaque.

Finalmente, las ALPH también representaron a los meloneros de su municipio ante los demás productores de hortalizas de la región y del país. En el sur de Jalisco se formó en 1976 la Unión Regional de la Costa, que integró a todas las ALPH del estado. Los dirigentes de estas últimas elegían a los directivos de la unión, quienes los representaban en las asambleas nacionales de la CNPH y en las asambleas "especializadas" por cultivo. En estas últimas se acordaban el monto y destino de las cuotas que se cobraban a los productores de un cultivo y el uso que se les daría a las mismas, se tomaban medidas sobre la política arancelaria de Estados Unidos y del gobierno mexicano y, con base en estudios econométricos y en un seguimiento diario del mercado estadounidense, se determinaban los volúmenes permitidos

de exportación de cada UR y ALPH del país, según el monto de su producción y la época del año en la que cosechaban. Sobre estos acuerdos volveré más adelante.

Los imperativos empresarial y político explican la autoridad y permanencia de los líderes al frente de las organizaciones por varios periodos. Su conocimiento y las relaciones que establecían con el medio empresarial y político local, regional, nacional e internacional hizo que se convirtieran en piezas clave para las asociaciones, y guardaron celosamente sus conocimientos y relaciones sociales para asegurar su permanencia. Esto explica por qué en Autlán no se aceptaban nuevas solicitudes de socios y que la mesa directiva ampliara su permanencia a dos periodos; que los directivos y socios fundadores tuvieran acceso a información privilegiada sobre el mercado y los programas estatales para el apoyo a productores y organizaciones, y que sus empresas tuvieran ciertos privilegios en el trato. Era una práctica habitual de los directivos cargar a la administración sus notas de su consumo personal (restaurantes, hotel o gasolina). La permanencia de los dirigentes en las ALPH y la UR de Jalisco despertó sospechas de corrupción que debilitaron a las ALPH.

No obstante la corrupción y el autoritarismo de algunos de los líderes, las ALPH fueron la base a partir de la cual los pequeños y medianos productores de la región ampliaron su margen de acción y de beneficio en la agroexportación y defendieron sus intereses frente a las empresas norteamericanas.

### Diversificación de cultivos hortícolas y la ALPH de Autlán

A la par que el melón, también se inició en Autlán, en pequeña escala, el cultivo de jitomate, pepino, calabacita y pimiento morrón para el mercado de exportación. G&B y posteriormente también otras compañías advirtieron que en la parte más alta y seca del valle había condiciones medioambientales muy favorables para producir y exportar estos cultivos en invierno a Estados Unidos. Rentaron terrenos de temporal por cinco años a pequeños propietarios y ejidatarios y perforaron pozos en ellos, a cuenta de renta. A diferencia de la estrategia que siguieron con el melón, las compañías financiaron a productores experimentados en estos cultivos, tanto de origen mexicano como estadounidenses, quienes llegaron al valle de otras regiones hortofrutícolas de México, Estados Unidos y Cuba. Estos productores, llamados "rancheros", recibían las tierras con equipo de riego y el financiamiento total de la producción; sus honorarios los recibían al final de la cosecha y se calculaban con base en un porcentaje de las utilidades que se obtenían con la

venta del producto en los mercados de exportación y nacional. La contabilidad y el informe de venta de la cosecha permanecían bajo el control de la compañía, lo cual provocaba desconfianza en los encargados de los ranchos.

Durante la temporada de primavera, los rancheros cultivaban melón por su cuenta en terrenos de riego que rentaron a ejidatarios y pequeños propietarios de Autlán y El Grullo y se hicieron socios de la ALPH. Dos de ellos, un productor mexicano y un agrónomo estadounidense, formaron una sociedad para sembrar melón y otros cultivos de exportación. Esta sociedad consiguió capital de trabajo con una empresa distribuidora de Estados Unidos interesada en contar con producto fresco de México durante el invierno y parte de la primavera. Les proporcionó el capital de trabajo a cambio de que enviara la fruta a sus bodegas de Estados Unidos; para la selección y el empaque recibieron un préstamo de la misma empresa, que se pagó en los dos años siguientes con la maquila de la fruta (González, 1994). En el tercer año formó una sociedad con su principal financiador estadounidense y construyó el empaque más grande y moderno que había en la región. Sin embargo, la sociedad amplió su línea de crédito de la banca mexicana y se acogió a los programas oficiales para la compra de maquinaria agrícola. Con estas tres fuentes de financiamiento, a finales de los años setenta esta empresa se había convertido en la más grande del valle y en 1982 se independizó de sus socios estadounidenses al abrir sus propias oficinas en McAllen, Texas, para vender directamente sus productos en el mercado norteamericano. Esta sociedad binacional y bicultural comenzó a dar financiamiento a productores del valle y de otras regiones cercanas bajo la condición de ser ella la que comercializara su producción con calidad de exportación.

Los productores de Autlán con superficies mayores de diez hectáreas de melón emularon la trayectoria de esta empresa en cuanto a diversificar los cultivos de exportación y acogerse a los programas oficiales de apoyo para la compra de maquinaria agrícola y la obtención de crédito. El jitomate se convirtió en el cultivo hortícola más atractivo gracias a las condiciones agroclimáticas del valle y a que también tenía una gran demanda en el mercado mexicano; éste último, frecuentemente, ofrecía mejores precios debido a la escasez crónica de este fruto durante la época de cosecha de Autlán, que se efectuaba en los meses de octubre, noviembre y diciembre.

El jitomate, sin embargo, requería de mayor inversión por hectárea que el melón, por lo que era necesario tener un socio capitalista. La mayor parte de los pequeños productores locales de jitomate con extensiones de una a tres hectáreas obtuvieron recursos de los comerciantes mayoristas de

las centrales de abastos. Sin embargo cuando ampliaban la superficie de cultivo recurrían a los bancos privados e iniciaban un proceso de reinversión de sus utilidades que los especializó en la producción de este cultivo (González, 1994). Posteriormente recurrieron a empresas estadounidenses de McAllen especializadas en la distribución, con las que firmaban contratos anuales mediante los cuales obtenían financiamiento para producir, ampliar y modernizar sus empaques. Algunos de ellos también acudieron a las dos empresas más grandes que tenían empaque de exportación en Autlán y les vendían a consignación sus productos. En todos estos acuerdos los productores establecieron contratos de compraventa con las empresas exportadoras estadounidenses, binacionales y nacionales, sin la intermediación de la ALPH.

La producción de jitomate se incrementó, como podemos ver en el cuadro 1. En el ciclo 1980-1981 la superficie cosechada fue de 1 388 hectáreas, y en 1988-1989 se cultivaron 1 952. El número de productores de este cultivo aumentaba año con año y en 1988, de acuerdo con un censo que realicé en el municipio con todos los productores hortofrutícolas, había 44 empresas que cultivaron en el ciclo otoño-invierno 1 395.7 hectáreas de jitomate. Cuatro de ellas (2.2 por ciento) cultivaban 73 por ciento de la superficie de jitomate; tres de ellas contaban con distribuidoras en Estados Unidos y una dependía de su socio estadounidense, con quien firmaba contratos anuales; siete empresas productoras tenían 17.6 por ciento de la superficie sembrada con jitomate, de las cuales algunas exportaban parte de su producción gracias al financiamiento de empresas estadounidenses; finalmente, había 33 empresas con predios menores de 15 hectáreas que cultivaban en total 132.75 hectáreas y que representaban 3 por ciento de la producción total. Estos últimos pequeños propietarios vendían fundamentalmente al mercado nacional y combinaban la producción de jitomate con la ganadería y otras actividades económicas (González, 1994: 53).

La producción de melón del valle de Autlán comenzó a disminuir en 1982 y en 1986 prácticamente desapareció (cuadro 2). Esto se debió a problemas fitosanitarios provocados por una producción intensiva y no sustentable (González, 1996). La carencia de una rotación adecuada de cultivos en los campos y la ignorancia o falta de determinación de muchos productores para adoptar prácticas sanitarias que disminuyeran la propagación de las plagas y enfermedades causó una disminución de la productividad y un incremento en los costos de producción por el uso de pesticidas; además, las plagas afectaron la calidad del melón que se producía en el valle, lo que disminuyó su exportación. Las empresas estadounidenses dejaron de invertir en el melón y, de acuerdo

Cuadro 1. Superficie, volumen y precio de jitomate en el valle de Autlán, Jalisco, 1980-1996

Año	Superficie (hectáreas)			Volumen (has)	Rendimiento		Precio medio rural	
	Sembrada	Cosechada	Incremento de la superficie cosechada		Incremento del volumen	Toneladas por hectárea	Pesos	Incremento
1980	-	1 388	-	27 288	-	19.66	-	-
1981	-	945	-32%	19 707	-28%	20.85	-	-
1982	-	1 339	42%	35 228	79%	26.31	-	-
1983	-	1 400	5%	36 423	3%	26.00	-	-
1984-1985	1 956	1 954	40%	47 815	31%	24.47	136.20	-
1985-1986	1 801	1 787	-9%	48 474	1%	27.13	90.00	-34%
1986-1987	1 381	1 364	-24%	41 728	-14%	30.59	362.86	303%
1987-1988	1 919	1 901	39%	85 494	105%	44.97	743.42	105%
1988-1989	1 972	1 952	3%	72 666	-15%	37.23	992.86	34%
1989-1990	1 057	1 042	-47%	39 066	-46%	37.49	1 797.70	81%
1990-1991	972	861	-17%	31 660	-19%	36.77	736.27	-59%
1991-1992	476	286	-67%	10 214	-68%	35.71	2 650.00	260%
1992-1993	576	572	100%	16 548	62%	28.93	2 535.96	-4%
1993-1994	190	190	-67%	4 561	-72%	24.00	1 686.15	-34%
1994-1995	272	272	43%	5 624	23%	20.68	2 429.31	44%
1995-1996	197	197	-28%	4 805	-15%	24.39	2 507.49	3%

Fuente: Distrito de Desarrollo Rural, Sagar, de 1980 a 1996.

Cuadro 2. Superficie sembrada de melón en Autlán, El Grullo y El Limón, 1980-1986

Municipio	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Autlán	453	264	366	268	380	24	19
El Grullo	200	312	87	121	21	0	0
El Limón	249	232	208	213	400	112	0
Total	902	808	661	602	992	136	19

Fuente: SARH, v Distrito de Desarrollo, El Grullo.

con un patrón recurrente de movilidad que es posible advertir al estudiar sus estrategias de producción en México, canalizaron sus inversiones a otras regiones del país (González, 1999). En ellas, como en el valle de Autlán, buscaron condiciones agroclimáticas favorables a sus cultivos, condiciones sanitarias salubres y productores desorganizados.

La ALPH de El Grullo cerró su empaque y sólo conservó la distribuidora local de fertilizantes. Los productores de melón sembraron sus tierras principalmente con caña de azúcar. La ALPH de El Limón, después de un intento fallido de desarrollar la producción de jitomate *cherry* para el mercado estadounidense, cerró el empaque.

Con la desaparición del cultivo de melón, la ALPH de Au-

tlán respondió a los intereses de los productores de jitomate. La ALPH les permitió tener una representación ante el gobierno y controlar servicios como la distribución de fertilizante. Sus dirigentes representaban los intereses de los "jitomateros" ante la UR y la CNPH. En las reuniones especializadas de jitomate, donde se definían las cuotas que cada UR podía exportar, los productores de Autlán no tuvieron mayores restricciones, puesto que la temporada en la que lo cosechaban no interfería con la de otras áreas de producción de México, como San Quintín, Baja California, y Sinaloa.

La ALPH de Autlán desempeñaría nuevamente un papel importante cuando se presentaron problemas fitosanitarios en el cultivo de jitomate, que a mediados de los años ochenta se cultivaba en dos temporadas anuales. La primera en otoño-invierno, para los mercados nacional y de exportación; la segunda, la de primavera-verano, para el mercado nacional. Entre 1985 y 1987 la producción local de jitomate se vio afectada por el problema de virosis en las plantas, y los insectos transmisores se multiplicaron de tal manera que no fue posible controlarlos con dosis frecuentes y más altas de pesticidas (cuadro 1). En estos dos años la diferencia entre superficie sembrada y cosechada fue de -9 por ciento en el primero y de -24 por ciento para el siguiente; en este último año, como resultados de las pérdidas disminuyó 23 por ciento la superficie de siembra al pasar de 1 801 a 1 381 hectáreas.

En 1987 los “tomateros”, socios y no socios, convocados por la ALPH, se reunieron en las instalaciones de esta última para formar una Junta Local de Sanidad Vegetal (JLSV) con la presencia y el respaldo de los funcionarios locales. Los dirigentes de la JLSV fueron también socios de la ALPH y productores de jitomates afectados por los problemas fitosanitarios. La JLSV aprobó y vigiló el cumplimiento de un plan de acciones para mejorar la sanidad vegetal en el municipio, que sería obligatorio para todos los productores; las autoridades de sanidad vegetal aplicarían sanciones a los que no lo acataran. Nuevamente, la intervención del Estado en el ámbito local fue determinante para hacer extensivo y obligatorio un programa que benefició al conjunto de horticultores, aunque había grandes diferencias entre ellos por la marcada concentración en la superficie de cultivo.

El programa de la JLSV no fue aplicado con igual rigor a los productores más grandes, a los que se les permitió mantener sus siembras durante el ciclo primavera-verano en la parte noroeste del valle. Esta situación limitó los logros del programa, por lo que la JLSV prohibió cultivar jitomate en el valle durante este ciclo, lo cual llevó a las grandes empresas a incursionar en regiones aledañas para sembrar la hortaliza durante el ciclo primavera-verano.

### Las ALPH en una “economía abierta”

Los problemas fitosanitarios parecían estar bajo control de los hortofruticultores del valle, pero sus proyectos se vieron drásticamente modificados por la instrumentación de una nueva política económica nacional. México se incorporó al Acuerdo General de Aranceles y Comercio en 1986, y en 1988 tomó posesión un nuevo presidente de la República, acompañado de una camarilla de jóvenes economistas —con una gran afinidad ideológica entre sí— que ocuparon los puestos más altos de las secretarías que rigen la actividad económica en México. Para realizar sus reformas, esta nueva élite burocrática se apoyó en un sistema de gobierno centralizado y autoritario en que el poder del presidente prevalecía sobre los demás poderes de la República (Hernández, 1994). De tal manera, introdujo reformas constitucionales, instrumentó múltiples políticas económicas nacionales y firmó diversos acuerdos internacionales que dieron un viraje a la vida económica y política nacional (Calva, 1994).

En 1990 se publicó el Programa Nacional de Modernización del Campo, cuyos objetivos y disposiciones pretendían garantizar la “modernización” de la agricultura y mejorar el ingreso de los productores agrícolas. La particularidad de este programa con respecto a los de gobiernos anteriores

fue que las metas económicas y sociales se debían alcanzar dentro de una “economía abierta” y con la participación activa del capital privado nacional e internacional. Para lograrlo se proponía eliminar los obstáculos que “distorsionaban” la capacidad productiva y “desalentaban” la inversión en el campo. Meses después de publicado este programa se modificó el manual de procedimientos administrativos para la exportación de frutas y hortalizas, con lo que el Estado retiró a la CNPH la concesión de distribuir en exclusiva los “certificados de origen”.

Sin este importante recurso, la CNPH y las organizaciones regionales y locales vinculadas a ella tuvieron que apelar a la voluntad de los productores y exportadores para que aceptaran los programas de siembra y exportación y pagaran las cuotas que le permitían brindar los servicios a sus agremiados. Los dirigentes de las UR vieron en esta política la oportunidad de romper con las prerrogativas y privilegios que tenían las UR más antiguas y poderosas, como la de Sinaloa, misma que había obtenido prerrogativas cuando se aprobó el reglamento interno de la CNPH, en la década de 1970. Los dirigentes de las UR inconformes se negaron a dar su apoyo a la organización nacional. En entrevista, me comentaron que en ese momento pensaron que el Estado retomaría las funciones que tenía la CNPH a favor de sus agremiados, como la de ofrecer información actualizada sobre el comportamiento de los mercados, controlar la calidad de las exportaciones mexicanas para evitar el descrédito, fomentar la investigación en aquellos campos que requerían los hortofruticultores, desarrollar y adaptar nuevas tecnologías, defender sus intereses en los foros internacionales, etcétera. Estas funciones, siu embargo, nunca se cumplieron ya que frente al debilitamiento de la CNPH no hubo una organización nacional que las retomara. La inversión del gobierno en la agricultura, de acuerdo a la nueva política, decreció en prácticamente todos los rubros de la agricultura (Calva, 1991 y 1994), y en el sector hortofrutícola no ha sido posible llenar el hueco que dejó la CNPH.

En el ámbito local, los hortofruticultores vieron en el cambio de política la conveniencia de aborrarse las cuotas y la oportunidad de decidir ellos mismos la superficie de siembra y el volumen de exportación. La satisfacción fue aún mayor en el caso de los productores inconformes por los privilegios de los socios y dirigentes de las ALPH y los fraudes cometidos durante su administración. Pensaron que estos cambios representarían una oportunidad para formar una nueva organización que tuviera las ventajas de la ALPH, pero sin los vicios que ésta había arrastrado.

Sin cuotas ni el apoyo de la mayor parte de las UR, la CNPH suspendió sus actividades, vendió sus instalaciones y liquidó

a su personal. En 1993 esta organización se había reducido a un presidente y una secretaria en el edificio de la unión estatal de Sinaloa, que había sido una de sus principales promotoras y beneficiarias. Las UR nacionales y de Jalisco perdieron fuerza como organizaciones articuladoras de ALPH o desaparecieron porque no realizaron tareas importantes en la producción o la comercialización de las frutas y hortalizas.

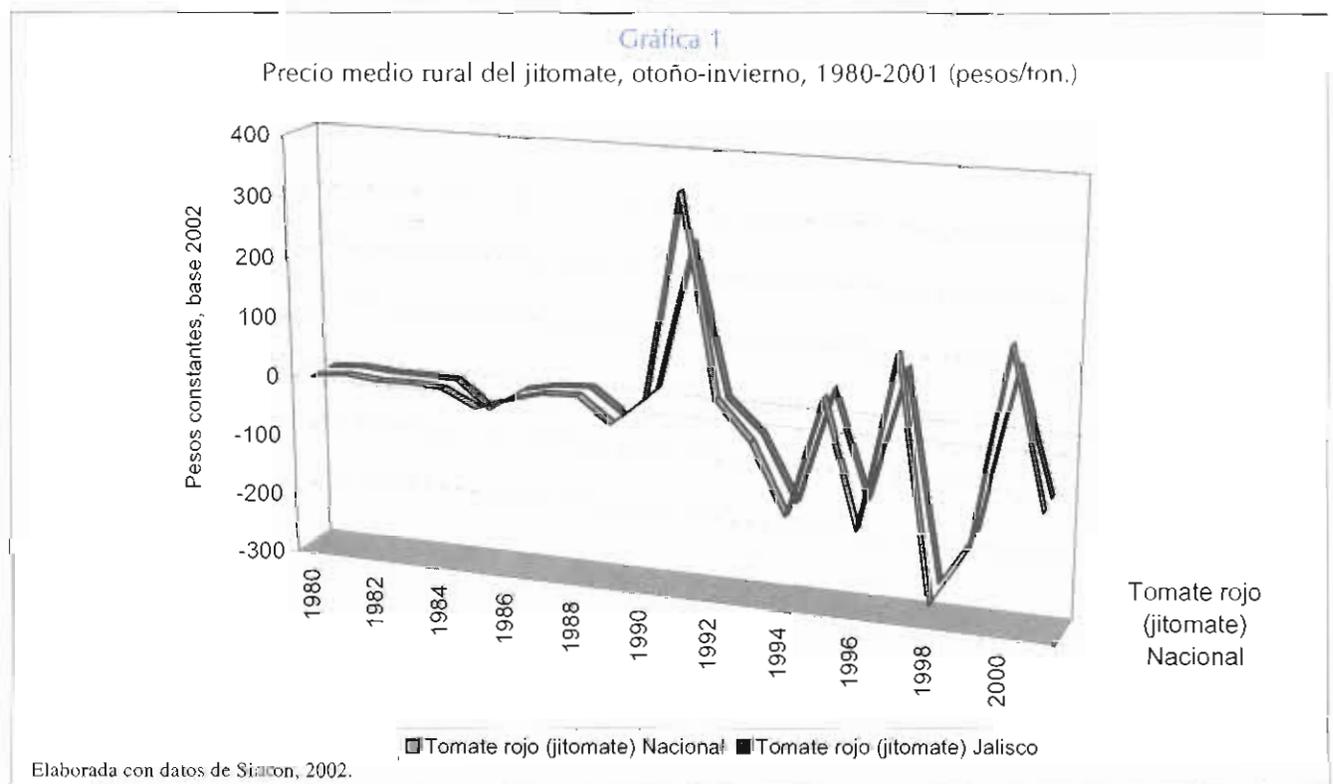
Ahora bien, al desaparecer las organizaciones de los hortofruticultores, el Estado pudo llevar a cabo la "modernización" de la hortofruticultura mexicana. El poderoso gremio de hortofruticultores del país y de las regiones agrícolas con mayor crecimiento económico estaba fraccionado y debilitado.

### La vulnerabilidad de los pequeños y medianos productores locales

Las implicaciones locales de la política nacional fueron patentes en la disminución de la producción hortofrutícola de Autlán. En 1988 los productores que exportaban eran de origen mexicano y residían permanentemente en el valle; el agrónomo estadounidense adquirió la nacionalidad mexicana. Este año en particular, los productores de jitomate de Autlán aceptaron una oferta de crédito gubernamental que fue otorgado a través de la banca privada. Con estos recursos

ampliaron y mejoraron su infraestructura en el campo y en el empaque y dispusieron de capital de trabajo para sembrar. Ese año se alcanzó la siembra record de 1 919 hectáreas de jitomate (Distrito de El Grullo, 1990). Según lo atestiguaron los productores, el precio al que se vendió la cosecha tanto en el mercado nacional como en el de exportación hizo incosteable el cultivo. Las empresas reestructuraron sus deudas con los bancos privados que les otorgaron créditos de avío —con un interés más alto que el que obtuvieron de la banca oficial un año antes— y cultivaron 1 057 hectáreas de jitomate (cuadro 1). Los resultados de ese año fueron desastrosos porque los precios no compensaron el alza de los costos de producción y, además, el valor de sus exportaciones disminuyó. Los años siguientes la situación no mejoró particularmente porque el precio del tomate en los ciclos de 1990-1991, 1992-1993 y 1993-1994 mostró una tendencia a la baja (cuadro 1). En 1990, año del fenómeno de "el niño" que trajo fuertes cambios meteorológicos, hubo un ciclón en Florida, que arrasó la producción de jitomate y disparó el precio de este fruto en Estados Unidos y en México. Desgraciadamente, los productores de Autlán no pudieron aprovechar esta situación porque habían terminado su cosecha a mediados de diciembre, ante los bajos precios.

Para 1992 la mayor parte de los productores tenían sus carteras de crédito vencidas y no pudieron producir; y quie-



nes lo hicieron enfrentaron restricciones de gasto y problemas de productividad. La superficie de jitomate en los ciclos de 1992-1993 y 1993-1994 fue de 576 y 190 hectáreas, respectivamente. La producción promedio en los mismos años fue de 29 y 24 toneladas por hectáreas, respectivamente; en otros años la productividad promedio había alcanzado las 44 toneladas (cuadro 1). La región cayó en gran depresión debido a la importancia que tenía la horticultura en la economía y en el empleo del valle. Años atrás, en 1986, la producción de jitomate aportaba 93 por ciento del valor de la producción agrícola y 63 por ciento del empleo agrícola (Distrito de Desarrollo Rural El Grullo, 1987).

La debacle productiva de los tomateros de Autlán no fue solamente a causa de una conducta empresarial equivocada debido al sobreendeudamiento, sino que en buena medida se debió a cambios en las políticas estatales y en las condiciones macroestructurales. A estas últimas se sumaron los daños al ambiente que los productores habían provocado con su práctica de producción insustentable (González, 1993). En primer lugar se encuentra la apertura del mercado nacional a las importaciones de jitomate de Estados Unidos, particularmente durante los meses del año en los que Autlán salía al mercado. En 1988 las importaciones de tomate de California fueron por un valor de 333 315 dólares; en 1990 por 2.1 millones de dólares y en 1991 de 2.2 millones de dólares (Cook, 1992: 271). En segundo lugar, el aumento de la superficie de tomate en el Valle de San Quintín, Baja California, realizado con inversiones de horticultores de San Diego, California, Estados Unidos, quienes tuvieron una disminución en el suministro de agua para sus cultivos. Éstos, sin las restricciones de los programas de siembra y exportación de la CNPH y con la política de apertura y apoyo a las inversiones extranjeras, cruzaron la frontera y en sociedad con productores mexicanos continuaron con sus programas de siembra. El jitomate de primera calidad se enviaba a los Estados Unidos y el de segunda al mercado de México. Esto explica la abundancia de jitomate en el mercado y una caída de los precios que afectó a los productores de Autlán (gráfica 1). En tercer lugar, también el peso se encontraba sobrevaluado en relación al dólar, lo que dio lugar a mayor importación de jitomate de California. En 1991, 1992 y 1993 la sobrevaluación del peso con relación al dólar fue de 4.5, 12.01 y 18.12 por ciento (<http://www.eles.freesevers.com/Voto/SobreVal02.htm>).

Entre 1990 y 1993 los productores de jitomate buscaron infructuosamente apoyos para regular las importaciones, para reestructurar sus deudas con los bancos y obtener nuevos créditos que les permitieran incorporarse al mercado y a las exportaciones. Las autoridades locales y estatales, sensibles a los problemas de desempleo y estancamiento

económico del valle de Autlán, fueron absolutamente incapaces de revertir las políticas económicas adoptadas por el gobierno federal. Cualquier concesión a los productores de esta región, según lo expresaron, ponía en riesgo la aplicación de los proyectos de política económica nacional.

Nuevamente, la ALPH fue el recurso organizativo a partir del cual los productores buscaron contactarse con altos funcionarios de las dependencias estatales y federales para solicitar apoyos que les permitieran reestructurar sus deudas con la banca y contar con recursos frescos para continuar produciendo; pero no tuvieron éxito. Ahora bien, algunos productores de la región recurrieron a sus contactos políticos y "poderosas" influencias y establecieron contacto directo con altos funcionarios del gobierno estatal y federal. En otros tiempos, este tipo de contactos personales y clientelismo político habían sido eficaces; sin embargo, en el ámbito federal los políticos viejos o "tradicionalistas" no pudieron revertir la política económica nacional de la élite burocrática.

El último reducto al que recurrieron los productores de Autlán, junto con los de sandía de la costa y los ganaderos del sur de Jalisco para enfrentar los embargos bancarios fue la movilización pública. Las redes de apoyo que se habían formado entre los productores hortofrutícolas a partir de las ALPH y la UR fueron la base sobre la que los dirigentes armaron un nuevo movimiento social en México.

En junio de 1993, productores del sur y costa de Jalisco bloquearon el zócalo de Autlán con maquinaria e implementos agrícolas y vehículos de transporte; en agosto, marcharon con sus instrumentos de trabajo a la capital del estado y en el camino se les unieron productores de otras regiones del estado que padecían los mismo problemas; juntos entraron al zócalo de Guadalajara, donde permanecieron 57 días; posteriormente, en coordinación con deudores de otros estados del norte del país tratarían de llegar al zócalo de la ciudad de México, pero fueron detenidos en el camino por la policía (Rodríguez y Torres, 1994; González, 1995).

En este contexto surgió el movimiento de El Barzón que integró, a escala nacional, a una buena parte de los agricultores de la República que tenían deudas con la banca. La particularidad de este movimiento social es que en él participaron los productores de las regiones con una agricultura empresarial más desarrollada, que exportaban productos a Estados Unidos y a otros países, como fue el caso de los de Autlán (Grammont, 2000; y González, en prensa). De becho, Maximiano Barbosa, empresario agroexportador y dirigente de una ALPH del sur de Jalisco, encabezó en un primer momento el movimiento de deudores a escala nacional.

A este movimiento social posteriormente se unieron deudores de la industria y de los servicios que estaban en

riesgo de perder sus fuentes de trabajo y su patrimonio (Mestris, 2000). Desde su inicio, este movimiento nacional se manifestó abiertamente en contra de las políticas de apertura y desregulación económica del gobierno mexicano. En este ambiente de inconformidad y de crisis profunda del sector financiero, en 1993 el gobierno firmó un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá. En enero de 1994 surgió un levantamiento en Chiapas encabezado por el Ejército Zapatista de Liberación Nacional, que se manifestó contrario a la política económica estatal. A diez años de formado este movimiento, se mantiene en pie de lucha en contra de la política estatal, además de exigir otras reivindicaciones para los pueblos indígenas.

### Conclusiones

El Estado mexicano ha desempeñado un papel clave en el proceso de apertura e integración de la agricultura mexicana a la economía mundial en los últimos cuarenta años. Su participación en este proceso de cambio ha sido orientada de acuerdo a ideologías del desarrollo que han cobrado vigencia en otros países del mundo y han sido impulsadas por organismos multilaterales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Por la trayectoria autoritaria y centralista del gobierno mexicano, la adopción de estas ideologías y su instrumentación en políticas y programas gubernamentales ha estado a cargo de élites burocráticas, responsables de definir la política económica nacional. Al estudiar la aplicación de la política desde una perspectiva local, advertimos que la política estatal en los años sesenta, setenta y parte de los ochenta se orientó a potencializar a los empresarios nacionales de pequeña y mediana escala, quienes constituyeron organizaciones empresariales que defendieron sus intereses frente a las empresas transnacionales estadounidenses y permitieron ampliar sus propias empresas. Fue fundamental el apoyo del Estado, que se manifestó en la labor de los funcionarios locales y extensionistas, en la legislación que permitió a las organizaciones locales, regionales y nacionales contar con un instrumento para regular la producción y las exportaciones y, de esta manera, contar con los recursos para realizar los imperativos empresariales; finalmente, fueron importantes los recursos que obtuvieron a través del financiamiento y de los programas de modernización tecnológica, con los que ampliaron su actividad económica y su margen de independencia frente a los intermediarios transnacionales.

Las asociaciones locales y su vinculación regional y nacional permitieron a los productores locales incidir de manera decisiva en esta actividad económica transnacionalizada y negociar apoyos del Estado. Las ALPH asumieron

importantes imperativos empresariales y políticos que permitieron a los productores pequeños y medianos desarrollar una economía de escala en la producción y el procesamiento de sus productos, atender a los requerimientos de calidad del mercado internacional, obtener financiamiento y tecnología, así como ampliar su margen de acción en la comercialización de sus productos en los mercados internacional y nacional; finalmente, les permitió enfrentar los problemas que implicó un aprovechamiento insustentable de los recursos del valle. Fue así como las ALPH lograron disputar a las empresas transnacionales una porción mayor de los beneficios que se generaron con la actividad exportadora y enfrentar la degradación ambiental. Las ALPH se caracterizaron por ser organizaciones heterogéneas, con marcadas rivalidades a su interior. No obstante estas características, pudieron cumplir con el papel que los productores les habían asignado, ya que a través de ellas *convergió* proyectos e intereses que los productores no podían alcanzar aisladamente.

En la segunda mitad de los años ochenta, la política de apertura comercial, desregulación y disminución de la participación económica del Estado limitó las oportunidades a las organizaciones de empresarios pequeños y medianos que habían demostrado viabilidad en su integración transnacional y condujo a un mayor autoritarismo en la conducción de la política agrícola nacional; esta opción, sin embargo, implicó la deslegitimación del Estado como representante de los intereses de los productores nacionales y de los ciudadanos afectados por sus políticas.

### Nota:

- 1 La investigación se realizó en el marco de un proyecto conjunto de la Universidad de Guadalajara (DER-Ineser) y el Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (Ciesas-Occidente). Para el trabajo documental y de campo conté con el apoyo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

### Bibliografía

- Arce, A., *Negotiating Agricultural Development: Entanglements of Bureaucrats and Rural Producers in Western Mexico*, Wageningen Sociologische Studies, Wageningen, Holanda, 1993.
- Bonanno, A., *The Agriculture and Food Sector in the New Global Era*, New Delhi, Concept Publishing, 1992.
- , "The locus of polity action in the global setting", en Bonanno, A., W. Friedland, L. Gouveia y E. Mingione (eds.), *From Columbus to ConAgra*, Lawrence, University Press of Kansas, 1994.
- Calva, José Luis, *Probables efectos de un tratado de libre comercio en el campo mexicano*, México, Fontamara, 1991.

- , “La reforma neoliberal del régimen agrario mexicano: implicaciones en el largo plazo”, en Ochoa, E. y D. Loren (eds.), *Estado y agricultura en México. Antecedentes e implicaciones de las reformas salinistas*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, 1994.
- , “Modernización neoliberal y el campo mexicano”, en *Signos*, 1994a, núm. 5, pp. 15-22.
- Carlos, M. y B. Anderson, “Political Brokerage and Network Politics in Mexico: the Case of a Dominance System”, en Willer, David y Bo Anderson (comps.), *Networks, Exchange and Coercion*, Elsevier, Nueva York y Oxford, 1981.
- Comercio Exterior de México, 1980-1998.
- Confederación Nacional de Productores de Hortalizas, “*Fresh Trends 1992*. Estudio del perfil del consumidor de hortalizas y frutas de Estados Unidos”, en *Frutos* Culiacán, Sinaloa, 4 de noviembre, 1992.
- Confederación Nacional de Productores de Hortalizas, “La exportación de hortalizas mexicanas frente al Tratado de Libre Comercio con Norteamérica”, inédito, 1991.
- Cook, R. y R. Amon, “Competition in the fresh vegetable industry”, en *Competitiveness at Home and Abroad, Report of a 1986-87 Study Group on Marketing California Specialty crops: World Competition and Constraints*, University of California, Agricultural Issues Center, 1989.
- Cook, R. et al., *North American Trade Agreement Effects on Agriculture*, vol. iv, *Fruit and Vegetable Issues*, An American Farm Bureau Research Foundation, Park Ride, Ill, 1992.
- Ellison, C. y G. Gereffi, “Explaining Strategies and Patterns of Industrial Development”, en Gereffi, G. y D. Wyman (eds.), *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*, Estados Unidos, Princeton University Press, 1990.
- Friedland, W., “The Transnationalization of agricultural production: Palimpsest of the transnational state”, en *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 1991, vol. 1, pp. 48-58.
- , “Globalization, the state and the labor process”, en *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 1993, vol. 4, pp. 30-46.
- Girón, A., “La banca comercial de México frente al TLC”, en *Comercio Exterior*, 1994, vol. 44, núm. 12, pp. 1068-1074.
- González, H., “Liberalización económica y agricultura de exportación en la región costa de Jalisco”, en Arroyo, J. y D. Lorey (eds.), *Impactos regionales de la apertura comercial. Perspectivas del Tratado de Libre Comercio en Jalisco*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara y UCLA Program on Mexico, 1993.
- , *El empresario agrícola en el jugoso negocio de las frutas y hortalizas en México*. Holanda: Universidad de Wageningen, 1994.
- González, H., “Política liberal y corporativismo: las asociaciones de empresarios agrícolas”, en Ochoa, E. y D. Loren (comps.), *Estado y agricultura en México. Antecedentes e implicaciones de las reformas salinistas*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, 1994a.
- , “El movimiento del ‘Barzón’: una contrapropuesta al neoliberalismo autoritario del Estado mexicano”, en Arroyo, J. y D. Lorey (eds.), *Ajustes y desajustes regionales. El caso de Jalisco a fines del sexenio salinista*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara y UCLA Program on Mexico, 1995.
- , “El uso de agua del subsuelo: sostenibilidad e internacionalización. Un estudio de caso en la costa de Jalisco, México”, en Viqueira, C. (ed.), *Sistemas hidráulicos, agricultura y migración*, México, Colegio Mexiquense-Universidad Iberoamericana, 1996.
- , “Las asociaciones locales de productores frente al centralismo y a la discontinuidad de la política agrícola del Estado Mexicano”, en *Estudios Sociológicos*, 1998, vol. xvi, núm. 48, pp. 689-710.
- , “El Barzón: Neoliberal policies and new social movements in Mexico”, en Otero, Gerardo (ed.), *Mexico in Transition. Challenging Neoliberal Globalism*, Londres, Zed Books, en prensa.
- Grammont, H., *Los empresarios agrícolas y el Estado Mexicano*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1990.
- , *Neoliberalismo y organizaciones sociales en el campo mexicano*, México, Plaza y Valdés, 1996.
- , “El Barzón ¿un movimiento social en contra de la crisis económica, o un movimiento social de nuevo cuño?”, en el disco compacto: *El ajuste estructural en el campo mexicano*, México, Asociación Mexicana de Estudios Rurales-Sagar-UNAM- IICA, 2000.
- , “El Barzón, un movimiento social inserto en la transición hacia la democracia política en México”, en Giarracca, N. (ed.), *¿Una nueva ruralidad en América Latina?*, Argentina, Clasco (colección Grupos de Trabajo), 2001.
- Grindle, M. S., “The State and Agrarian Change”, en *The State and the Countryside: Development Policy and Agrarian Politics in Latin America*, The John Hopkins University Press, Baltimore y Londres, 1986, pp. 11-24.
- , “The Implementor: Political Constraints on Rural Development in Mexico”, en *The State and the Countryside: Development Policy and Agrarian Politics in Latin America*, The John Hopkins University Press, Baltimore y Londres, 1986a, pp. 197-223.
- Heruández, A., “Mexican Presidentialism: a Historical and Institutional Overview”, en *Mexican Studies*, 1994, 10 (1), pp. 217-225.
- Koc, M., “Globalization as a discourse”, en Bonanno, A., W. Friedland, L. Gouveia y E. Mingione (eds.), *From Columbus to ConAgra*, Lawrence, University Press of Kansas, 1994.
- Long, N., “Social Perspectives on Agrarian Development and State Intervention”, en Hall, A. y L. Midgley (eds.), *Development Policies: Sociological Perspectives*, Manchester, Manchester University Press, 1988.
- Mantilla, L., *Gender, Bureaucracy and Clientelistic Relationships*. Tesis de doctorado de la Universidad de Texas en Austin, EU, 2002.

- Mares, D. R., *Penetrating the International Market*, Columbia University Press, Nueva York, 1987.
- McMichell, P., "Food, the State and the World Economy", en *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 1991, vol. 1, pp. 71-85.
- Mestris, F., "El Barzón. ¿Asociación ciudadana, organización de productores o movimiento político?", en el disco compacto: *El ajuste estructural en el campo mexicano*, México, Asociación Mexicana de Estudios Rurales-Sagar-UNAM-IICA, 2000.
- Nuijten, M., *In the name of the Land. Organization, transnationalization, and the culture of the state in a Mexican Ejido*. Tesis. Landbouw Universiteit Wageningen, Países Bajos, 1998.
- Otero G., *Mexico in Transition. Challenging neoliberal globalism*, Londres, Zed Books, en prensa.
- , "Agrarian Reform in México: Capitalism and the State", en William Thiesenhusen (ed.), *Searching for Agrarian Reform in Latin America*, Boston, Unwin Hyman, 1989.
- Peña, Guillermo de la, *Local and Regional Power in Mexico*, Austin, Texas, Institute of Latin American Studies, Texas Papers on Mexico, University of Texas, Austin, 1988.
- Rodríguez, G. y M. G. Torres, "El Barzón y Comacro: la resistencia de los agroproductores a la política neoliberal", en *Espiral*, 1994, núm. 1, vol. 1, pp. 70-94.
- Sanderson, S., *The Transformation of Mexican Agriculture. International Structure and the Politics of Rural Change*, Princeton University Press, Nueva Jersey, 1986.