

XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires, 2009.

Estrategias heterogéneas de pequeños productores frutícolas en México. Caso Aguacate en Sur de Jalisco.

Alejandro Macías Macías.

Cita:

Alejandro Macías Macías (2009). *Estrategias heterogéneas de pequeños productores frutícolas en México. Caso Aguacate en Sur de Jalisco. XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-062/393>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

Estrategias heterogéneas de pequeños productores frutícolas en México

Caso Aguacate en Sur de Jalisco*

Alejandro Macías Macías

Universidad de Guadalajara (Centro Universitario del Sur)

alejandrom@cusur.udg.mx

Resumen

El presente trabajo estudia las estrategias que desarrollan los pequeños productores de aguacate en el sur de Jalisco, al occidente de México. En los últimos años, la producción de frutas y hortalizas se ha convertido en una actividad rentable para muchos agricultores de México, en virtud de sus ventajas comparativas. Dentro de estos cultivos, el aguacate es uno de los que manifiesta mayor dinamismo, sobre todo a raíz de la apertura del mercado estadounidense y el fortalecimiento de la demanda interna, lo que ha impulsado a su cultivo a productores de nuevas regiones, como la del sur de Jalisco, que además es vecina y tiene condiciones agroecológicas similares a la zona aguacatera de Michoacán (principal zona productora de la fruta).

* El presente documento forma parte del proyecto de investigación “Desarrollo frutícola en el sur de Jalisco (la producción de aguacate en la Sierra del Tigre)”, que el autor dirige con apoyo económico de parte del Programa de Mejoramiento del Profesorado (PROMEP) de la Secretaría de Educación Pública, del Centro Universitario del Sur de la Universidad de Guadalajara, así como de la Cátedra Fodepal, “De la Sierra al Llano...”.

El cultivo de aguacate en el sur de Jalisco, ha sido impulsado prioritariamente por pequeños productores, quienes para poder subsistir y crecer en esta actividad, caracterizada por la competencia creciente de actores nacionales e internacionales, por el dominio de la malla de valor por parte de la comercialización, y por la imposición de cada vez más normas sanitarias por parte de los países consumidores, han debido desarrollar diversas y heterogéneas estrategias, mismas que ponen de manifiesto cómo las grandes estructuras, avances tecnológicos y conceptos como calidad, inocuidad o seguridad alimentaria, son reconstruidos localmente y adaptados a las propias condiciones e intereses que en cada momento se presentan.

Introducción

A mediados de la década de 1980, la sierra de Tapalpa y el valle de Sayula fueron identificados por empresarios agrícolas foráneos como sitios propicios para la producción de papa y jitomate respectivamente. Estos eventos darían inicio a un fenómeno que ha caracterizado al campo del sur de Jalisco (compuesto por 26 municipios, en el occidente de México) durante las tres últimas décadas: la sustitución, paulatina pero creciente, de cereales, cultivos forrajeros e industriales, ganado bovino, así como explotación forestal, por frutas y hortalizas orientadas al mercado, siendo un fenómeno derivado de lo sucedido a nivel nacional, donde la hortofruticultura es el subsector más dinámico de la agricultura mexicana, con tasas de crecimiento promedio anual, entre 1980 y 2007, de 2.16% en la superficie cosechada, 3.04% en la producción y 9.12% en las exportaciones (FAO-Faostat).

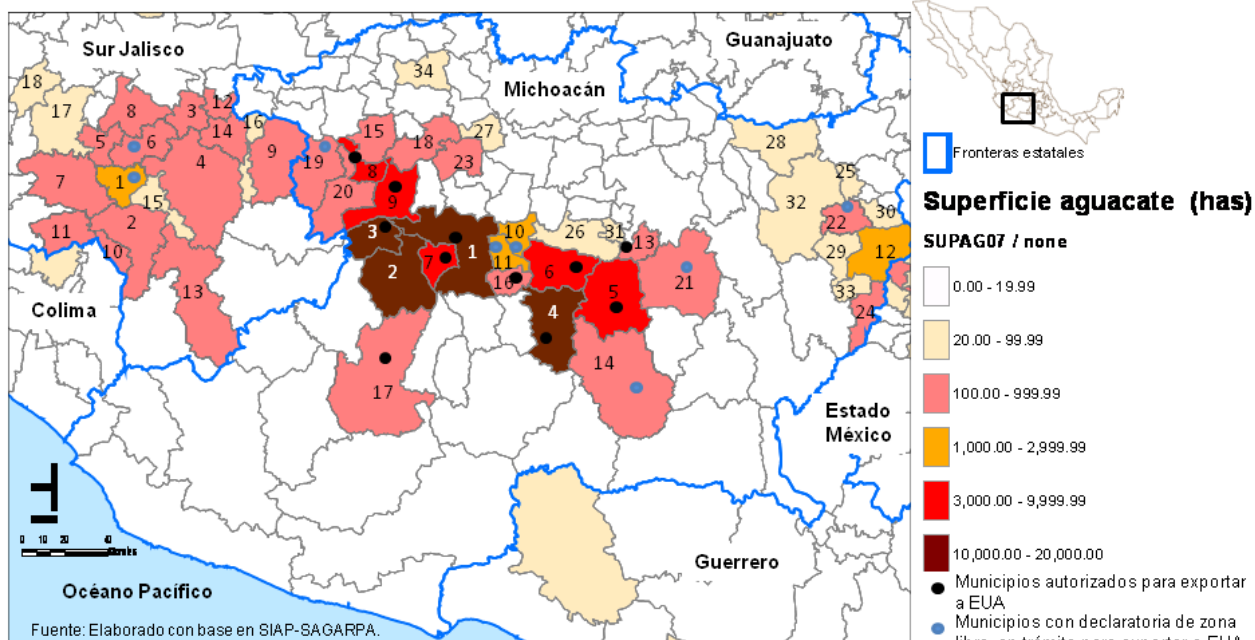
En 2007, las frutas y hortalizas ocuparon 5.7% de las 250,706 hectáreas destinadas a la agricultura en el sur de Jalisco, significando un incremento de 20.5% respecto a 2001 (SIAP-SAGARPA). En términos de valor de producción, estos cultivos aportaron en ese año, 24.3% del total agrícola regional.

Dentro de los 52 cultivos hortofrutícolas sembrados en esta región¹, el aguacate es el que mayor dinamismo ha mostrado en el presente siglo, al crecer la superficie plantada a una tasa promedio anual de 41.7%, entre 2000 y 2008, habiendo 5,588 hectáreas en este último año (Macías, 2009a), aunque extraoficialmente la cantidad podría ser superior a 7 mil hectáreas. Dicho fenómeno, desarrollado principalmente en las zonas serranas (sierra del Tigre, macizo del nevado de Colima y sierra de Tapalpa), se inscribe en el marco de desarrollo de las mallas de valor de frutas y hortalizas a nivel global, motivadas tanto por los cambios en los patrones de demanda, como por las estrategias competitivas de los grandes intermediarios. En particular, se deriva tanto de las oportunidades comerciales que se han presentado para esta fruta, por el crecimiento del mercado interno y por la apertura paulatina del mercado de los Estados Unidos de América (iniciada en 1993 y terminada de consolidar en 2007, aunque por ahora sólo al producto originario de once municipios de Michoacán [Macías, 2008]), como por la cercanía y condiciones agronómicas

¹ Entre los que destacan aguacate (5,558 has), papa (1,830), elote (1,749), tomate verde (1,232), chile verde (883), jitomate (664), durazno (567), brócoli (505) y limón (483), mismos que constituyeron 81% del total (SIAP-SAGARPA). En cuanto al valor de la producción, jitomate, papa, chile verde, aguacate, tomate verde, elote, sandía, brócoli, cebolla, durazno, pitaya y calabacita, representaron 92% del total (Ibíd.).

similares del sur jalisciense con la zona aguacatera de Michoacán, donde en 2007 se concentró 87.6% de la superficie nacional dedicada a este cultivo (mapa 1).

MAPA 1. MUNICIPIOS PRODUCTORES DE AGUACATE EN EN EL SUR DE JALISCO Y MICHOACÁN (2008)



Jalisco:		Michoacán:		
1. Zapotlán el Gde.	11. Zapotlán de V	1. Uruapan	11. Ziracuaretiro	21. Madero
2. Tuxpan	12. Manzanilla de la Paz	2. Tancitaro	12. Zitácuaro	22. Tuxpan
3. Concepción de Buenos Aires	13. Tecalitlán	3. Peribán	13. Acuitzio	23. Chilchota
4. Tamazula	14. Mazamitla	4. Ario	14. Turicato	24. Susupuato
5. Sayula	15. Zapotiltic	5. Tacámbaro	15. Tangamandapio	25. Irimbo
6. Gómez Farías	16. Valle de Juárez	6. Salvador Escalante	16. Taretan	26. Pátzcuaro
7. San Gabriel.	17. Tapalpa	7. Nuevo Parangaricutiro	17. Apatzingán	27. Purepero
8. Atoyac	18. Chiquilistán	8. Tinguidín	18. Tangancicuaro	28. Zinapécuaro
9. Quitupan		9. Los Reyes	19. Cotija	29. Jungapeo
10. Tonila		10. Tingambato	20. Tocombo	30. Ocampo
				31. Huiramba
				32. Hidalgo
				33. Juárez
				34. Ecuandero

En el sur de Jalisco, la producción de aguacate recae en buena medida en pequeños empresarios locales, quienes han sustituido en algunos casos productos que históricamente habían sido de los principales de la región (maíz, sorgo, caña de azúcar, e incluso, ganado bovino), y en otros, efectuado la tala legal o clandestina de zonas boscosas. Estos agricultores, para subsistir en una actividad económica cada vez más competida y con crecientes regulaciones, han debido desarrollar una serie de estrategias que, lejos de ser homogéneas, resultan altamente diferenciadas, de acuerdo a sus propios patrones históricos, ambientales y culturales, así como a sus condiciones e intereses, y a las circunstancias particulares de cada caso.

Esto será analizado en el presente trabajo a partir de la información generada por la investigación etnográfica que el autor realizó entre abril de 2008 y febrero de 2009, en los municipios de Zapotlán el Grande, Gómez Farías y Concepción de Buenos Aires, donde se concentra el 38% de la superficie aguacatera del sur de Jalisco. Para ello, el autor aplicó 15 entrevistas a profundidad a actores claves, además de acudir a la herramienta metodológica de observación participativa y a la revisión de fuentes de información estadística y documental.

ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN LAS MALLAS DE VALOR GLOBAL

La actividad económica y las decisiones que en ella toman los actores, en gran medida se encuentra condicionada por la forma como están estructurados los espacios donde operan. Dichos espacios, pueden ser vistos como mallas de valor global, entendidas como la serie de relaciones sociales, no sólo económicas, que se dan de manera redundante entre actores, individuales y colectivos (empresas, personas, agentes de los Estados, etc.), localizados en distintos territorios a nivel mundial; quienes participan en el proceso de producción, distribución, comercialización y consumo de una mercancía o conjunto de mercancías relacionadas (Macías, 2009b).

Las mallas de valor global, derivadas del concepto de cadenas globales de mercancías de Gereffi, Korzeniewics y Korzeniewics (1994:2), con la diferencia de que hacen hincapié en el carácter redundante de las relaciones, suelen ser dominadas por ciertos agentes, dependiendo de las características de los productos y de los mercados, así como de la posición de cada actor en la malla, la posición y estrategias de otros agentes involucrados -competidores, proveedores, compradores, demandantes, agentes del Estado, etc.-, y las representaciones que el actor pueda hacerse de tales posiciones en función de la información con la que cuente y de sus estructuras cognitivas (Bourdieu, [2000] 2003: 246). Así, en el caso de los cultivos hortofrutícolas, que son intensivos en mano de obra, quienes suelen dominar la malla son los grandes comercializadores (mayoristas, minoristas, distribuidores de marca, supermercados, etc.), los cuales juegan un rol central en la definición de qué, cuándo, cómo y dónde producir, condicionando con ello el quehacer de los actores involucrados (individuales y colectivos).

Ahora bien, aunque los actores trabajen en espacios de maniobra que puedan ser sumamente estrechos y se encuentren en posiciones de alta subordinación, siempre cuentan con la posibilidad de internalizar en su quehacer diario la información que reciben del exterior, de acuerdo a los patrones históricos, ambientales y culturales, y el uso, consciente o inconsciente, de las

experiencias e interpretaciones anteriores, así como los recursos de todo tipo con que cuentan (Long, 1998: 51). De esta forma, los actores, lejos de ser sujetos pasivo receptivos, se convierten en participantes activos que reciben e interpretan la información, diseñando estrategias de adaptación, rechazo, resistencia, apropiación, negociación, etc. (Long, 2007: 43; Rodríguez Gómez, 1998: 22), de acuerdo a las circunstancias particulares que en cada momento se enfrentan². Por lo tanto, lo que observamos en la práctica diaria en los campos hortofrutícolas de México, es una multiplicidad y heterogeneidad de estrategias y formas de organización, que si bien denotan la evidente influencia de las estructuras de la malla, también manifiestan sus propias características provistas por las prácticas diarias de los actores, las cuales en ocasiones llegan incluso a influir en la propia dinámica estructural.

ESTRATEGIAS PARA COMPETIR DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE AGUACATE EN EL SUR DE JALISCO

Aunque en 1985 se plantó, en 35 hectáreas, la primera huerta de aguacate Hass en la sierra del Tigre, y en 1986 ya existían 210 hectáreas en el sur de Jalisco, es a partir del año 2000 que esta actividad productiva comienza a crecer, de manera que en ese año ya existían 965 hectáreas; 2,330 en 2005 y 5,588 en 2008, distribuidas en 21 municipios (Mapa 1), aunque once de ellos, ubicados principalmente en la sierra del Tigre (Zapotlán El Grande, Gómez Farías, Concepción de Buenos Aires, Atoyac, Tamazula y Quitupan), en el macizo del Nevado de Colima (Tuxpan, San Gabriel, Tonila y Zapotitlán de Vadillo), además de Sayula, concentran 89.8% de la superficie (Macías, 2009a).

Hasta 2007, se pueden identificar 229 productores de aguacate en el sur de Jalisco, siendo la mayoría pequeños, pues 47.6% tiene menos de cinco hectáreas y 68.6% posee menos de diez hectáreas. Del total de productores, la mayoría son originarios de la propia región; no obstante, en los últimos años hay una creciente participación de empresarios de Michoacán, ya no sólo como compradores (lo que vienen haciendo desde el año 2000), sino también como productores, calculándose que, a través de distintas formas de participación, controlan ya una superficie superior a las 3 mil hectáreas, lo que constituiría más de la mitad del total regional.

² Entiendo las estrategias, no como productos de una racionalidad instrumental y asocial de los actores, como supone la teoría económica neoclásica, sino como aquella situación donde el agente genera inducciones prácticas basadas en una experiencia anterior, que le permiten estar en condiciones de anticipar las acciones de manera casi inconsciente (Bourdieu, [1994] 2002: 145-147). Esto se puede dar gracias a que los juegos sociales (incluidos los económicos) “presentan ciertas regularidades que hacen que las prácticas más improbables sean excluidas como impensables” (Bourdieu, [1980] 1992: 94).

Salvo el productor local más importante, los empresarios aguacateros del sur de Jalisco por ahora sólo venden en el mercado nacional. Sin embargo, el hecho de que a partir de mayo de 2007 fueran declarados dos de los principales municipios de la región (Zapotlán el Grande y Gómez Farías) como zonas libres de presencia de la plaga del barrenador del hueso del aguacate, abre las posibilidades para que en los próximos años estos municipios tengan permiso del gobierno de los Estados Unidos para vender en aquel país, lo que sin duda dará un impulso definitivo a esta actividad. No obstante, y a pesar de que la mayoría de los principales productores están conscientes de que si desean exportar, tendrán que sujetarse a las normas cada vez más estrictas de calidad, inocuidad y seguridad alimentaria, que se imponen en Estados Unidos y en otros mercados como el europeo o el japonés, además de incorporar una parte importante de los avances tecnológicos y productivos hasta hoy generados, por ahora asumen estas normas sólo de manera gradual y diferenciada, dependiendo del mercado al que destinan su producto, incluso cuando su discurso indique lo contrario. Finalmente, otro elemento a considerar es que el desarrollo de las actividades de una empresa en uno u otro sentido, no sólo depende de la voluntad o las indicaciones del empresario, sino que en muchas ocasiones las acciones se desarrollan de manera distinta por las propias decisiones de los trabajadores.

Entre las estrategias que los productores locales han desarrollado para competir y negociar mejores condiciones de venta, está la de diversificación de clientes, pues anteriormente se concentraban exclusivamente en los mayoristas del mercado de abastos de Guadalajara. No obstante, a partir del año 2000 y ante los bajos precios que se ofrecían en Guadalajara, los aguacateros locales buscaron compradores en Michoacán, siendo una situación que posteriormente influiría de manera determinante en el crecimiento de la zona, pues los empresarios michoacanos conocerían su potencialidad productiva y cada vez invertirían más en ella; además, su exigencia respecto a que los vendedores acompañaran el Certificado Fitosanitario de Movilización Nacional para poder transportar la fruta a su estado, fue lo que impulsó a los aguacateros locales a formar la Junta Local de Sanidad Vegetal de Zapotlán El Grande (JLSVZG) y a desarrollar estrategias para erradicar los gusanos barrenadores de hueso y de rama, para poder exportar a Estados Unidos.

El reconocimiento sobre la potencialidad productiva de la zona, cada vez motiva a más propietarios locales a plantar aguacate. Sin embargo, dado que muchos de ellos no cuentan con los

recursos para instalar una huerta³, su estrategia (o quizá, la de los principales productores locales y michoacanos) ha sido asociarse con agricultores más consolidados, formando sociedades de participación llamadas “a medias”. En estas, una fórmula es la utilizada por los empresarios de Michoacán, quienes suelen realizar todos los gastos de instalación y mantenimiento de la huerta hasta el quinto año, pero a partir de ahí asumen la mitad de la propiedad del predio. Otra opción, propuesta por algunos empresarios locales, es realizar ellos todos los gastos de instalación, pero en cuanto la huerta empieza a producir, entonces se reparten los gastos e ingresos durante un periodo de tiempo suficientemente amplio para recuperar la inversión, ya que en este caso, el dueño no entrega ninguna parte de la propiedad. Además, en algunos casos (pero no en todos) se involucra a los dueños en las labores de manejo de la huerta para así delegar en ellos esta actividad que, a diferencia de otros cultivos como el jitomate, no requiere un conocimiento tan especializado, ni implica decisiones que deban tomarse de manera urgente.

En general, para la mayoría de los empresarios aguacateros del sur de Jalisco, la manera como han podido sostener sus huertas, por lo menos mientras estas no comiencen a ser lucrativas, es a través de la diversificación de actividades, de manera que destinan al aguacate sólo en una parte de sus tierras, sin abandonar los giros productivos en los que ya trabajaban.

Por otra parte, los dos empresarios locales más consolidados han instalado sus propios empaques para estar en condiciones de dar mayor valor agregado a su producción y a la de otros agricultores, quedarse con una parte superior de las utilidades, y posicionarse mejor al momento de negociar con los intermediarios. Así, uno de estos empresarios ha podido consolidar su relación con un empresario michoacano, a través del cual exporta a Canadá y Francia. Igualmente, ha entrado en contacto con grandes comercializadores norteamericanos de aguacate, como *California Avocado Growers Exchange* (Calavo) y Mission Inc., para potencialmente asociarse y aprovechar la inminente apertura del mercado estadounidense. En cuanto al otro empresario, con su empaque ha logrado aglutinar buena parte de la producción local, con lo que ya vende a los mercados mayoristas de Guadalajara, Monterrey y Tijuana.

La relación entre estos productores-empacadores y los agricultores locales, constituye un juego de poder en que cada uno intenta ganar adeptos a través de discursos que no sólo aluden a

³ El costo de instalar una huerta de aguacate es de alrededor de cien mil pesos hasta el tercer año y trescientos mil pesos al quinto año, cuando se instala infraestructura de riego, siendo que se recupera sólo en el mediano plazo, al tardar un árbol cuando menos tres años en empezar a dar fruto y seis para consolidar su nivel productivo.

aspectos meramente mercantiles, sino a otro tipo de cuestiones, como la solidaridad o el beneficio regional. Así, mientras los empacadores piden que se les venda a ellos la fruta y no a los intermediarios michoacanos, aludiendo la necesidad de “hacer equipo”, pues “sólo de esa forma podremos salir adelante y atender pedidos grandes”⁴, los productores independientes ponen como condición, que el precio que se les pague sea competitivo respecto al que ofrezcan otros intermediarios, y no, como dice uno de ellos, “los empacadores quieran acaparar y empiecen a coyotear con la fruta”. También demandan que los empacadores les proporcionen financiamiento para llevar a cabo el ciclo productivo, y que en algún momento puedan participar en sociedad con sus dueños.

En general, las negociaciones de compra-venta de aguacate, aún pudiendo ser asimétricas, muestran cómo la partes, incluso más desfavorecidas, mantienen la posibilidad de utilizar su propio poder para obtener algunas concesiones; para ello suelen utilizar diversos discursos que les permita adquirir mejores posiciones de negociación. Un ejemplo es la desacreditación de la calidad de la fruta por parte de los compradores, para disminuir su precio. Así lo explica Pedro, uno de los productores⁵:

A veces los que te compran te dicen, “pues ahí nomás está la fruta, como que sí, como que no”, para bajarle el precio. Pero, luego vienen los cortadores de Michoacán y nos dicen: “su fruta está chulada, está bien buena”, y ahí es donde te levantan el ánimo.

Igualmente, mientras los compradores señalan que, por la actual demanda de producto, el agricultor “tiene la sartén por el mango”, lo que les obliga a pagarles en el corto plazo (15 a 22 días), los productores argumentan lo contrario, señalando que les pagan hasta en cuatro meses.

Ahora bien, en la hortofruticultura mexicana, un mecanismo muy socorrido de relación entre productores y agroindustrias o intermediarios, es la agricultura por contrato. Sin embargo, en el caso del aguacate esta opción no ha resultado viable por diversas razones: i) por las características del producto (se trata de una fruta perene); ii) porque se vende en el mercado en fresco; iii) porque las inversiones importantes sólo se dan al principio; iv) porque el proceso de producción no es tan especializado para que demande la intervención directa de los compradores en él; y, v) porque actualmente existen muchos compradores y los productores no consideran conveniente verse limitados a un solo comprador. Respecto a este último punto, es importante señalar que la

⁴ Entrevista con Juan, empresario aguacatero, 7 de mayo de 2008.

⁵ Entrevistado el 23 de mayo de 2008.

experiencia ganada con el tiempo por los productores y la información que reciben de otros colegas de Michoacán, les ha permitido negociar mejores condiciones de venta. Así, mientras al principio, la compra se realizaba por toda la huerta, calculando *a priori* la cantidad de fruta a obtener, siendo que generalmente esta resultaba inferior a la efectivamente recolectada, ahora negocian la venta de la huerta, pero sobre un precio por kilogramo acordado de antemano conforme a la calidad de la fruta; así el productor tiene mayor certeza de recibir un pago justo por su fruta.

Las estrategias diversificadas y selectivas por parte de los productores de aguacate, también se ponen de manifiesto al momento de incorporar determinados avances tecnológicos o de aplicar conceptos y normas provenientes del exterior, tales como los relativos a la inocuidad o la seguridad alimentaria. Es el caso de Juan, uno de los principales aguacateros del sur de Jalisco, quien posee un pequeño empaque a través del cual maneja la fruta producida en alrededor de 950 hectáreas, mismas que constituyen cerca de una tercera parte de todas las que actualmente existen en producción. De estas, Juan es propietario de 550 hectáreas; otras 150 las maneja en sociedad con sus dueños, en tanto que compra el producto de 250 hectáreas más.

Aunque en el empaque de Juan ya se realiza la selección de la fruta por pesos y calibres, a través de un sistema computarizado, siendo un avance tecnológico notable respecto a los empaques tradicionales, las instalaciones se encuentran abiertas en sus áreas laterales, lo que provoca que penetre el polvo de los alrededores. Juan está consciente de la necesidad de sellar herméticamente su empaque para poder exportar, e incluso sabe que también será exigido en el mercado interno; no obstante, dicha inversión todavía no la realiza argumentando como razón la crisis económica que se presentó desde fines de 2008. Sin embargo, aunque el argumento de la crisis económica es válido, en todo caso sólo explica parcialmente su actitud, pues otras acciones que tienen que ver con las buenas prácticas agroindustriales, y que no demandan fuertes inversiones, tales como exigir que en el empaque sus trabajadores usen cubre bocas, guantes, gorros, etc., tampoco las lleva a cabo, denotando que, por el momento y dado que el mercado nacional todavía no lo exige, implementarlas representa más un costo que daña su competitividad, que una inversión para lograrla.

Lo anterior nos lleva a argumentar que, en lo relacionado con los avances tecnológicos y productivos, aunque su aplicación se ve influida por factores tales como el conocimiento y acceso a la información, así como las imposiciones tácitas o expresas de otros actores participantes en la malla de valor (por ejemplo, compradores que exigen se aplique determinados productos o proveedores de insumos cuya efectividad depende del uso de otra mercancía por ellos venida, etc.), también los productores los incorporan de manera selectiva, de acuerdo a las ventajas que ello les significan. Además, en el proceso de implementación, los agricultores también llegan a cuestionar

los saberes especializados. Por ejemplo, Juan expresa así su desconfianza hacia las indicaciones que le han dado algunos ingenieros, prefiriendo hacer uso del aprendizaje generado por su propia experiencia: “Los riegos yo los he puesto, sin traer ni un ingeniero ni nada; lo de las fumigadas, yo las hago, sé que ponerle. La experiencia cuenta más que nada, porque dos o tres veces que me basé en ingenieros, tuve experiencias muy amargas”. Esto demuestra cómo los agricultores reformulan en sus prácticas cotidianas, las tendencias internacionales o los saberes científicos y técnicos”⁶.

La diferencia entre lo que se dice en el discurso y lo que se realiza en la práctica, también se observa en las labores del campo, donde además se pone de manifiesto el hecho de que las acciones no sólo dependen de las decisiones del empresario, sino también de los trabajadores. Así, mientras Juan argumenta que, a pesar de ser una normatividad exclusivamente de algunos mercados de exportación (a los que él todavía no vende), sus trabajadores que cortan la fruta, ya no la dejan caer al suelo para que no se contamine ni maltrate, en la práctica la situación es diferente, pues pude observar cómo en una de sus cuadrillas de trabajadores locales, uno de ellos se sube al árbol, corta los aguacates y los avienta al suelo, en tanto que los demás los recogen de ahí para ponerlos en las cajas (ver fotografías 1)⁷.

Fotografías 1. Corte en huerta aguacate en sur de Jalisco



Fotografías tomada por el autor, 26 de febrero de 2009

⁶ Entrevista realizada el 27 de mayo de 2008.

⁷ Cabe señalar que, incluso en Michoacán todavía se hace eso, pues, de acuerdo con un cortador de aquel estado (entrevistado el 5 de marzo de 2009), la indicación que tienen es que si la fruta es para exportación, no debe tocar el suelo, pero si tiene como destino el mercado nacional, entonces no es un requisito.

En el caso de los cortadores michoacanos que vienen a trabajar al sur de Jalisco (generalmente contratados por los compradores de ese estado), estos efectivamente cortan directamente del árbol a través de la técnica aceptada internacionalmente⁸ y no recogen la fruta que accidentalmente cae al suelo; sin embargo, lo hacen así no tanto por razones normativas, sino por las ventajas comparativas que les representa, pues al pagárseles a destajo, agacharse a recoger el aguacate del suelo implica dejar de cortar dos o tres aguacates más⁹.

Un ejemplo más de contradicción entre discurso y práctica, se encuentra en la aplicación de agroquímicos. Francisco, otro productor importante en la región, que por ahora sólo vende en el mercado nacional, frecuentemente asiste a congresos y seminarios donde recibe información actualizada respecto a los cambios en la normatividad nacional e internacional para la venta de aguacate. Por ello, cuantas veces tiene oportunidad, sostiene la necesidad de los productores para aplicar sólo productos acordes con las normas internacionales, como única forma para vender su fruta. Incluso, insistentemente habla del desarrollo regional y pone de ejemplo, que él desde hace un año, ya realiza prácticas experimentales para producir aguacate orgánico. Pero, en el trabajo de campo que realicé, pude darme cuenta que en su práctica diaria sucede lo contrario, ya que en una de sus huertas, los trabajadores aplicaban el insecticida *naled*, clasificado como altamente tóxico, para combatir el gusano barrenador de ramas de aguacate. Además, lo hacían sin el más mínimo equipo de seguridad, exponiéndose a graves enfermedades por aspirar el agroquímico (ver fotografías 2).

Igualmente, pese a que los más importantes productores de la zona, aglutinados en la JLSVZG, han hecho un esfuerzo importante para erradicar los gusanos barrenador de hueso y barrenador de ramas, en los municipios de Zapotlán El Grande y Gómez Farías, para poder trasladar su fruta a Michoacán y más adelante exportarla a Estados Unidos, otros (locales y provenientes de Michoacán), se muestran apáticos a tomar medidas correctivas cuando se les presenta la plaga, e incluso, buscan desacreditar la labor y autoridad del organismo¹⁰.

⁸ Es decir, cortando la fruta que está en las partes altas de los árboles, a través de un gancho largo que tiene en la punta una navaja y una canasta de lona (llamada chitara) donde cae la fruta; por su parte, la fruta que está en las partes bajas, a través de tijeras. Esta técnica tampoco es aplicada literalmente por los trabajadores locales, pues ellos frecuentemente cortan con la mano, aduciendo que así es más rápido el proceso.

⁹ En este caso, la fruta que cae al suelo (que suele representar alrededor del 2% de toda la cosecha), de ninguna manera se desperdicia, pues es levantada por los trabajadores de planta de la huerta y vendida por su dueño a comerciantes locales (tianguis), a un precio hasta 40% inferior al recibido por la fruta cortada del árbol.

¹⁰ Un ejemplo al respecto sucedió con el ingeniero de una de las empresas michoacanas, quien durante algunos meses, promovió la idea de la no necesidad del certificado de movilización para llevar fruta a Michoacán, pues había caminos poco vigilados por donde se podía pasar. Esto lo hizo no obstante que la ley lo exige, que la autoridad cada vez es más estricta en su cumplimiento y que la mayoría de los caminos irregulares ya están bloqueados (conversación con un productor local, 7 de enero de 2009).

Fotografías 2. Fumigación en huerta de aguacate en sur de Jalisco



Fotografías tomadas por el autor, 19 de febrero de 2009

Los anteriores ejemplos confirman, una vez más, que algunos productores, aunque manejan un discurso vanguardista, en su labor cotidiana lo contradicen, acudiendo a prácticas que les reporten el máximo de beneficio, no obstante que con ello generen externalidades negativas que dañen a otros actores y factores (sean consumidores, otros productores, trabajadores o el medio ambiente).

CONCLUSIONES

Las características referentes a la producción agroindustrial de frutas y hortalizas (es decir, cultivos que demandan altos costos de inversión y producción, algunas veces recuperables sólo en el mediano y largo plazo; que son sumamente riesgosos ante diversas contingencias del medio ambiente; y que requieren que los productores tengan conexiones sólidas con los comercializadores para poner el producto en el mercado en el momento oportuno y a un precio benéfico, además de evitar transacciones ventajosas por parte de estos), podrían hacer prever que la misma paulatinamente se concentraría sólo en grandes y capitalizados productores, mientras que los pequeños pronto serían desplazados.

Sin embargo, a tres décadas de haberse intensificado este tipo de cultivos en muchas regiones de México, lo que se comprueba es que, a pesar de las limitaciones y condiciones muchas

veces adversas, los pequeños agricultores no sólo permanecen en la hortofruticultura, sino incluso, en muchas regiones, son ellos los mayores impulsores de la actividad. Ello ha quedado fehacientemente demostrado en el estudio de caso referente al cultivo de aguacate en el sur de Jalisco, donde los pequeños productores fueron además, sus iniciadores.

Ahora bien, la permanencia de este tipo de actores, ha sucedido gracias en buena parte de las múltiples, diversas y muy heterogéneas estrategias a las que han acudido y que les ha permitido sortear las condiciones adversas e, incluso, sacar provecho en la mejor forma posible de las circunstancias a las que se enfrentan. Lo anterior confirma que los actores, por más indefensos que parezcan estar, no son sujetos pasivos que se ven abatidos por las grandes estructuras o por los agentes más fuertes, sino que, al contrario, son agentes activos que procesan en sus actividades cotidianas, los fenómenos estructurales, moldeándolos de acuerdo a sus propias características, intereses y condiciones.

Entre tales estrategias, utilizadas por los aguacateros del sur jalisciense, hemos podido identificar a la diversificación, tanto de actividades productivas como de compradores, como una de las más importantes. Igualmente, también ha funcionado para algunos, la asociación con empresarios con mayor experiencia y capacidad económica. Finalmente, para aquellos más capitalizados, la integración vertical de la producción con el empaque, ha sido un recurso válido para una mayor capacidad de negociación con la intermediación, aunque en este caso, su viabilidad en gran parte dependerá del aporte de producto que realicen los pequeños agricultores, lo cual a la vez, genera un juego de poder en que cada parte intenta convencer sobre la validez de su propio discurso. Finalmente, ha quedado también claro que las normas internacionales y los avances tecnológicos, son aplicados por los actores locales de manera selectiva cuando así les resulta conveniente.

Ahora bien, otro argumento que en este trabajo ha sido cuestionado, es el que los pequeños productores locales se diferencian de los grandes y de los foráneos, en que cuidan más de los recursos territoriales, ya sea por identificación con su terruño o por mayor dependencia de la actividad económica. Aunque efectivamente esto sucede en muchos casos, se trata de un argumento que en todo caso debe matizarse. Para ello, considérese que el productor agroindustrial se enfrenta a dos grandes fuerzas, en ocasiones enfrentadas: Por un lado está su identificación con el territorio en el que se vive y del que se apropia, mientras que por otro se encuentran los condicionamientos para poder mantenerse en un modelo agroindustrial que, por sus propias

características e imperativos de competitividad y productividad, suele hacer uso poco sustentable de los recursos territoriales (sean del medio ambiente, laborales, etc).

Cuando es posible compaginar ambas fuerzas, los productores agroindustriales generalmente lo hacen; pero en el momento en que se ven enfrentadas, entonces ellos, independientemente de su tamaño y origen, por lo regular buscan mantener primero los niveles de rentabilidad y sólo después la protección de los recursos territoriales. Así lo hemos visto entre los empresarios aguacateros, aún cuando su propio discurso diga lo contrario.

Bibliografía

- Bourdieu, Pierre. [1980] 1992. *El sentido práctico*, Madrid: Editorial Taurus.
- ----- . [1994] 2002. *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*. Barcelona: Editorial Anagrama.
- ----- . [2000] 2003. *Las estructuras sociales de la economía*. Barcelona: Editorial Anagrama.
- FAO-FAOSTAT (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación), <<http://faostat.fao.org/>, consultada el 15 de enero de 2009>.
- Gereffi, Gary, Miguel Korzeniewicz y Roberto P. Korzeniewicz. 1994. "Introduction: global commodity chains". En Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (editores), *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Praeger Publishers, pp. 1-14.
- Long, Norman. 1998. "Cambio rural, neoliberalismo y mercantilización: El valor social desde una perspectiva centrada en el actor". En Sergio Zendejas y Peter De Vries (editores), *Las disputas por el México rural. Volumen I: Actores y campos sociales*. Zamora: El Colegio de Michoacán, pp. 45-71.
- ----- . 2007. *Sociología del desarrollo: una perspectiva centrada en el actor*. México: CIESAS, El Colegio de San Luis.
- Macías, Alejandro. 2008. "El aguacate de México en el mercado de los Estados Unidos de América". Memoria in extenso, *XXI Congreso Internacional de Administración de Empresas Agropecuarias*. Torreón: Sociedad Mexicana de Administración Agropecuaria, pp. 192-210.
- ----- . 2009a. "Producción de aguacate en el sur de Jalisco: Entre coyuntura y sustentabilidad", ponencia a presentarse en el *VII Congreso de la Asociación Mexicana de Estudios Rurales (AMER)*, San Cristóbal de las Casas, Chiapas, mayo.
- ----- . 2009b. "Mallas de valor global en la agricultura de hortalizas en México. El caso Sayula, Jalisco", *Región y Sociedad*, vol. XXI. No. 46, (en prensa).
- Rodríguez Gómez, Guadalupe. 1998. "Introducción". En Guadalupe Rodríguez Gómez y Patricia Chombo (coordinadoras), *Los juegos del poder. Globalización y cadenas agroindustriales de la leche en Occidente*. México: Ciesas, pp. 9-33.
- SIAP-SAGARPA (Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Recursos Naturales, Pesca y Alimentación), *Anuarios Estadísticos* <<http://www.siap.gob.mx/>, consultada el 22 de abril de 2009>.