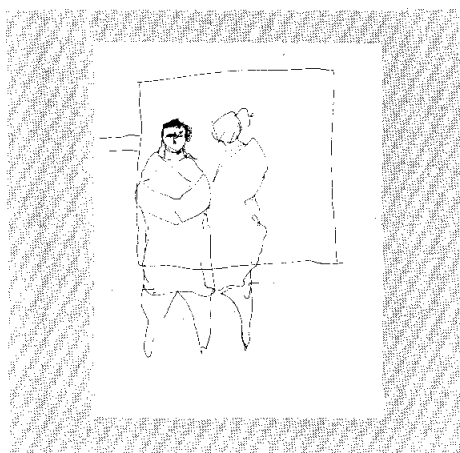


LOS EMPRESARIOS DE LA CENTRAL DE ABASTO: EL CASO DE LA FAMILIA NERI



Arturo León*

7

En todas las capitales del mundo existen centrales de abasto en donde circulan grandes cantidades de mercancías. Esto da pie a que en esos espacios se creen grupos económicos poderosos; pero es difícil conocer su origen, las redes de aprovisionamiento y de contacto que controlan y sobre todo, cómo se desarrollan y consolidan. En la Ciudad de México está situada la principal Central de Abasto de todo el país. Se encuentran allí importantes bodegueros quienes en períodos relativamente breves han amasado grandes fortunas comercializando productos agrícolas, y principalmente perecederos (cebolla, jitomate, chile serrano, etc.).

Quienes detentan este poder económico se han convertido en un grupo social muy homogéneo y compacto sobre todo cuando enfrentan alguna acción —ya sea institucional o de las organizaciones de productores— que pueda modificar su situación de privilegio. Sin embargo, la clave para seguir acumulando en forma individual una mayor fortuna, está en implementar un camino único, diferente al de todos los demás competidores, para así concentrar más poder. Resulta muy difícil estudiar a este sector social, ya que entre otras razones, cada bodeguero trata de ganar preeminencia sobre los productores, guardando todo tipo de información.

*Profesor—investigador del Departamento de Relaciones Sociales y de la Maestría en Desarrollo Rural, U A M — X .

El conocimiento profundo de la economía campesina, de su idiosincrasia y de su funcionamiento es lo que ha permitido a grupos de poder como la familia Neri, introducirse en las estrategias de reproducción de los campesinos.

Este estudio, analiza algunos mecanismos de articulación con la economía campesina —que predomina entre los productores de chile serrano en el país— utilizados por la principal empresa familiar en este rubro, los Neri. Esta controla entre el 34 y el 43% de los volúmenes de este producto que entran diariamente a la Central de Abasto de la Ciudad de México. Es importante señalar que aquí no se pretende cuantificar los excedentes acumulados por esta empresa. Se trata, en cambio, de analizar las principales bases en que se apoya el poder actual de la misma.

La hipótesis general del trabajo es la siguiente: El conocimiento profundo de la economía campesina, de su idiosincrasia y de su funcionamiento, ha permitido a la familia Neri convertirse en un elemento totalmente indispensable para la reproducción social de los campesinos productores de chile. Su relación contractual y personal con éstos, permitiéndoles incluso captar algunas ganancias, genera en los mismos una sumisión ideológica. Esto determina que esta fuente de acumulación se transforme en algo permanente para los mayoristas mencionados.

Cabe mencionar que lo presentado aquí, son apenas notas de una investigación preliminar, realizada en julio y agosto de 1987, cuya pretensión única es identificar algunas pistas de análisis que permitirán realizar ulteriormente un estudio más amplio y profundo. Conviene aclarar también que hubo dificultades para conseguir la información de base ya que organismos como la SARH y Banrural no tienen ningún control sobre el cultivo del chile serrano, ni existen otras instituciones de desarrollo que lo tengan. Las estadísticas disponibles suelen presentar contradicciones y vacíos de información, y, en general, sólo permiten una primera aproximación a la problemática. Por ejemplo, existe un padrón de usuarios de agua en cada Distrito de Riego, el cual en teoría debería mostrar la estructura oficial de la tenencia de la tierra. Sin embargo, éste carece de importancia para los fines de este análisis, porque no siempre quien aparece como usuario de agua es el que siembra el chile. En todas las regiones chileras, la compra-venta, la renta, el préstamo de la tierra, son fenómenos corrientes que impiden que los censos y estadísticas puedan precisar con exactitud el tipo de productor censado.

Nuestra encuesta, se refiere a dos regiones, una ubicada en San Luis de Potosí, y otra, en Hidalgo. Aún cuando la zona de Tampico, Tamps., es la principal zona productora del país, en el momento en que se realizó este estudio no se estaba cosechando. Por eso, se escogió, en su lugar a la zona de Río Verde, S.L.P., la que estaba en plena producción, y en la cual, por lo demás, se originó el gran emporio de la familia Neri. También se incluyó en el análisis la zona de Tula, Hidalgo, que aunque es de mediana importancia presenta algunos mecanismos de comercialización diferentes a los de Río Verde. Esto permite tener una visión algo más completa de la problemática.

El cultivo del chile serrano y su comercialización

El chile serrano es un cultivo *altamente riesgoso*.¹ A pesar de que en su totalidad se realiza en zonas de riego, es muy susceptible a las inclemencias del clima como son lluvias fuertes, granizadas, etc., que pueden destruir zonas enteras de cultivo en un día. Por otra parte, ante el menor descuido es presa fácil de numerosas plagas. También es riesgoso por lo perecedero del producto, cuyo precio empieza a disminuir desde los tres días posteriores a su corte.

Es un cultivo muy *costoso*.² Requiere de insumos muy caros. Simplemente no se produce sin el uso de fertilizantes y plaguicidas. Necesita mucha mano de obra para las labores agrícolas y la

¹ Para superficies cultivadas, ver *Anexo*.

aplicación de insumos. Requiere, además, de un constante trabajo de tractor o de yunta para apoyar el crecimiento de la planta. Todo lo anterior exige un financiamiento importante, al menos durante tres meses del ciclo productivo.

El poder de control de la distribución del chile—principalmente en la central de abasto de la ciudad de México— determina la ampliación o disminución de las zonas de cultivo en el siguiente ciclo de producción.

Es un cultivo altamente *rentable*³ cuando se logra una buena producción. En todas las regiones visitadas, los productores coincidieron en señalar que es este cultivo el que les reporta mayores ganancias. Esto explica la persistencia y aceptación del chile entre los mismos.

Sin embargo, el *productor chilero* cultiva otras cosechas. De hecho, la reproducción social de los productores (aun en el caso de los más grandes) se basa en otros cultivos de "soporte" como son el alfalfa y

el maíz, menos rentable pero también menos riesgosos, que garantizan que —si en un ciclo la cosecha de chile es baja— en el próximo ciclo pueda volverse a cultivar. Con estos cultivos de soporte se asegura un ingreso mínimo que permite la supervivencia del productor. Por lo demás, esto asegura a los financiadores —en este caso la familia Neri— la recuperación de sus inversiones, quienes a su vez seguirán otorgando crédito al productor.

Otro elemento que favorece el cultivo del chile tal vez uno de los más importantes, es que sus productores tienen asegurado un financiamiento, y además un mercado; no obstante que como se verá más adelante, quien fija el precio del producto es de hecho el financiador.

Son varias las plazas en las que se comercializa la producción de chile. Las más importantes están en las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey. Hay otras de menor importancia como Tepeaca, Pue. o Tulancingo, Hgo., pero gran parte del volumen productivo que llega ahí, es acaparado para las grandes plazas mencionadas. El creciente control de la distribución de este producto en estas tres grandes ciudades, y especialmente en la Central de Abasto de la Ciudad de México, va influir de manera determinante en las fluctuaciones de apertura y ampliación de las zonas de cultivo en ciertos años, y en otros, de disminución de la superficie cultivada. Hoy la opinión generalizada de los conocedores de este cultivo⁴ es que el precio del producto en cada ciclo agrícola es determinante para fijar el número de hectáreas que sembrarán los productores en el siguiente ciclo productivo.

Sin embargo, algunos de los actuales mayoristas de la Central de Abasto, sobre todo la familia Neri, intervienen directamente en la producción de chile. Múltiples son los medios con que cuentan estos agentes para influir en las regiones donde se cultiva este producto: Tampico, Tamps.; Río Verde, S.L.P.; Tula, Hgo.; Tuxpan, Nayarit; Río Hondo, Quintana Roo. Esto es, tanto para poder modificar la estructura de cultivos como para controlar la mayoría de la producción. Lo anterior se confirma por lo observado en esta investigación: ningún productor, por grande que sea, controla la comercialización de su producto. Cuando mucho, algunos productores transportan su mercancía hasta el lugar de venta, pero ésta ya ha sido comprada desde la huerta, como se da en el caso de Hidalgo. En todas las regiones, hay también algunos productores que intervienen en el acopio y compra del producto de sus vecinos, sin rebasar el mercado local, y se constituyen así agentes de mayoristas foráneos. El desconocimiento del mercado, lo costoso del transporte, la carencia de capital y el control que tienen los mayoristas de las grandes plazas, impiden la concurrencia de los productores.

Para una mejor comprensión de esta problemática nos parece importante analizar más en de-

² Para costos del cultivo, ver *Anexo*.

³ Para rentabilidad estimada, ver *Anexo*.

⁴ Funcionarios de la SARH, Distrito de Desarrollo 129, Río Verde, S.L.P. y 063 de Tula, Hgo. Comerciantes de Agroquímicos y productores de estas regiones.

talle el proceso productivo destacando el papel de los agentes que intervienen en cada una de sus etapas.

La intervención de los empresarios en el proceso productivo

***Para poder otorgar
financiamiento a algún
productor, previamente la
familia Neri comisiona a uno
de sus inspectores de campo
para que investigue al
solicitante. Esos créditos
aseguran el acaparamiento del
chile.***

Semilla. La semilla para cultivar el chile serrano debe sembrarse en un almácigo de donde se obtiene la planta.⁵ Para iniciar esta etapa los productores consiguen la semilla de diversas fuentes. Algunos, la compran directamente en casas de especialistas agroquímicos; otros la seleccionan y la elaboran de su propia cosecha, incluso hay productores especializados en almácigos y venta de planta. Pero la gran mayoría (según algunos informantes un 80% aproximadamente) recibe la semilla o la plántula de los mayoristas que habilitan su producción.

⁶ Dichos mayoristas, como los Neri, cuentan con ranchos productores de semilla, y también con almácigos, destinados exclusivamente a la entrega de plántulas para los habilitados y ubicados en lugares cercanos a sus ranchos.⁷ Los Ortega Pérez, otros mayoristas, compran la semilla en Tampico, Tamps. Vale mencionar que la semilla que más se utiliza actualmente, por la calidad, es la tampiqueña.

A partir de la siembra productores y mayoristas inician una vinculación estrecha, que puede reducirse únicamente a esta etapa o prolongarse durante todo el proceso productivo, dependiendo del tipo de arreglo que se establezca entre ellos. Sin embargo, aunque sólo se reduzca éste a la primera etapa, de todas maneras la relación es clave, pues desde entonces se compromete la producción. Si al productor le interesa recibir un tipo de financiamiento que pueda abarcar ya sea el establecimiento del almácigo, el inicio de las labores de cultivo o todo el paquete tecnológico, incluido el corte, los Neri comisionan a uno de sus inspectores de campo; este investiga la experiencia del productor, la superficie que destinará al cultivo, los recursos de que dispone, etc. si el resultado de la inspección es favorable y garantiza la inversión solicitada, el productor firma una letra de cambio, en donde se van consignando los gastos realizados, y que lo compromete a vender su producción a la Sra. Neri. Este convenio tiene un doble carácter para el productor: el jurídico conminatorio y el moral, este último, se establece al haber empeñado su palabra "con la Sra. María Luisa", quien presta formalmente y sin cobrar intereses, le asegura la compra de la producción y, le concede otros favores en casos de emergencia familiar.

Aproximadamente un 15% de los productores recibe financiamiento bancario, pero éste sólo cubre el inicio de las labores del cultivo; el resto debe ser asumido por los propios productores. Por ello no es sorprendente que éstos también acudan a la Sra. Neri para financiar las otras etapas del proceso productivo, comprometiendo a cambio su producción.⁸

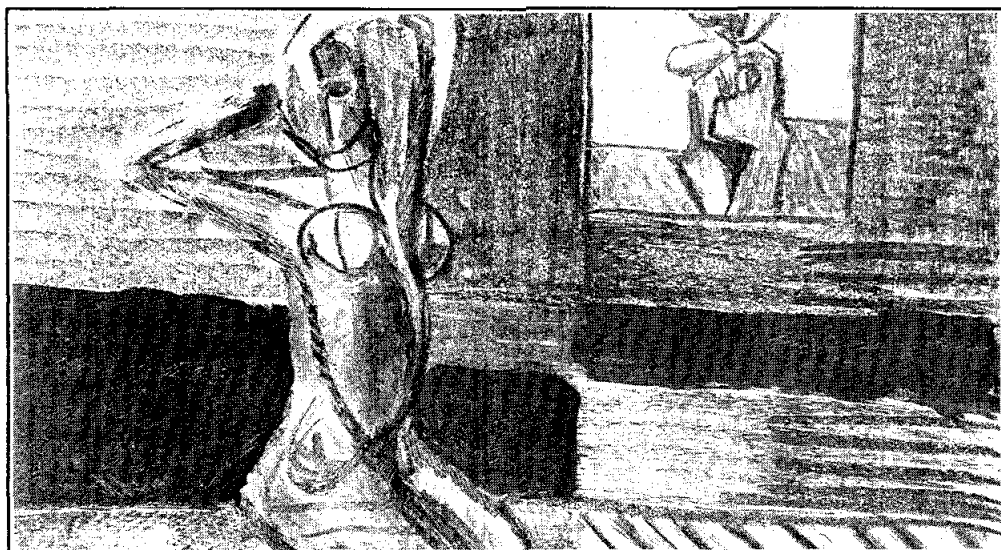
Labores de cultivo. Terminado el período de crecimiento de la plántula ésta es transplantada y así, comienza una nueva etapa del proceso de cultivo, que incluye otras labores como fertilización, negreos (trabajos de apoyo para el crecimiento de la planta) limpias y control fitosanitario con aplicación preventiva y curativa de plaguicidas. Durante esta etapa, la empresaria Neri realiza

⁵ Entrevistas a productores en Hidalgo y S.L.P., 14-16/VII/87

⁶ Funcionarios SARH, además de Agroquímicos.

⁷ Entrevistas a funcionarios de la SARH, julio/1987.

⁸ Entrevista a funcionarios del Banrural, 15/VII/87.



funciones de inspección y asistencia técnica mediante un equipo compuesto por unos 30 extensionistas con vehículos en perfectas condiciones que recorren las casi 3000 hectáreas que ella habilita, tanto en Hidalgo, como en San Luis Potosí para controlar la aplicación de los fertilizantes, la realización de las labores, la calidad del producto que se está generando, las condiciones climatológicas de la región, etc. Esto le permite tener elementos para determinar los posibles acopios en cada periodo, definir precios y planificar la venta en las principales plazas de la República.⁹

Cosecha y acopio. A partir del momento en que el producto comienza a madurar, la asistencia técnica realizada por los inspectores de campo de la empresaria Neri se transforma en vigilancia casi policiaca, para impedir que los productores vendan su cosecha a otros intermediarios. Esta no sólo se realiza en el campo, sino también en los mercados de venta del producto. Por ejemplo, productores de Hidalgo que tienen camionetas y que venden en su huerta, pero que también entregan el producto en la Central de Abasto, son sometidos a esta vigilancia. Cuando llegan a la Central con su propia producción y la de otros productores no comprometidos con la Sra. Neri, ésta los registra y les hace notar el hecho con carácter de advertencia. De esta manera, queda claro que no hay productor ni transportista que llegue a esta plaza, y que no sea percibido por la familia Neri.¹⁰

Aunque aparentemente esta señora tiene confianza en los productores, también utiliza recursos coercitivos para hacer efectivo el compromiso establecido. Muchos productores señalan que si en algún momento de la cosecha algún mayorista llega a ofrecer un precio más atractivo para productores habilitados, estos difícilmente le venderán la cosecha. Primero por la estrecha vigilancia a la que está sometido y, segundo, porque de enterarse la Sra. Neri verían cancelado el crédito para los siguientes ciclos. Por otro lado, no se tiene garantía de que el nuevo comprador habilite o compre la producción a futuro. Según los productores más vale tener asegurada semilla, crédito sin intereses y, sobre todo, la venta anual de su cosecha, que obtener una ganancia eventual adicional. Y aunque todos pretenden ésto, en los hechos hay una aceptación general de las reglas impuestas por la Sra. Neri. Se ha dado el caso de que éstas no sean acatadas y de que la señora haya recurrido a los judiciales.¹¹

⁹ Entrevista a un empleado de la empresa Neri, 15/VII/87

¹⁰ Entrevista a productores de Hidalgo, 14/VII/87.

¹¹ Entrevista a bodeguero mediano de chile serrano, jalapeño y poblano, Agosto 1987.

En el primer corte, los Neri recuperan aproximadamente toda la inversión realizada. Sin embargo, los cortes posteriores también están comprometidos con ellos, lo que puede darnos una idea del control ejercido sobre la cosecha.

Aquellos productores que no son habilitados y que podríamos calificar como "independientes", pueden agruparse en dos tipos: grandes y pequeños productores. Estos últimos realizan su proceso productivo financiado en una mínima proporción por el Banco, y el resto con sus propios recursos. Aplican fertilizantes y plaguicidas de acuerdo a su capacidad financiera, y cuando son productores muy pequeños, lo hacen en menor cantidad que la requerida y usada por los habilitados.

Una vez que la familia Neri establece un precio, los demás mayoristas lo toman como indicador.

Los que siembran de media a una hectárea, generalmente emprenden la comercialización averiguando los precios en los mercados cercanos para vender enseguida a quien les ofrezca un mejor precio. Pueden realizar el corte con sus propios recursos, o,

recibir financiamiento para ello de parte del comprador. Otra forma de venta es la de la huerta, donde se negocia por un sólo precio, el total de los cortes, quedando el productor sin responsabilidad alguna sobre la producción.

En cuanto a los grandes productores, que pueden sembrar desde 5 hasta 80 hectáreas de Chile, estos tienen fuentes de crédito diferentes. En los últimos años, como consecuencia de las altas tasas de interés bancario, tienden a recurrir en mayor medida a otros cultivos, como alfalfa, maíz, jitomate, naranja, etc. Estos productores en general no son propietarios de grandes extensiones de tierra; el control que tienen del uso del suelo proviene de arreglos con distintos productores de la región.¹²

Por ejemplo, si un gran propietario posee pozos de agua, elemento esencial para este cultivo, otorga permiso para usarla a cambio de que se le conceda el usufructo de algunas parcelas (las cuales pueden ser cultivadas por él mismo dueño de la parcela, habilitado por el propietario del agua). En otros casos puede habilitar y negociar a medias la producción. O ser comprador de otros pequeños productores y al mismo tiempo producir él mismo algunas decenas de hectáreas.

Estos grandes productores pueden obtener altos rendimientos, por las inversiones realizadas, acopiando un volumen importante de producción y por lo mismo obtener mejores resultados en la negociación de su producto. Pueden incluso vender la producción a nuevos intermediarios que llegan a la región y que ofrecen mejores precios que la señora Neri. Sin embargo, aunque gracias a su capitalización podrían adquirir transportes, no lo hacen porque consideran que la comercialización es un proceso muy complejo por estar demasiado controlado. A esto se debe que se limiten también a vender su producción en el mercado local.

Todas estas formas de acaparamiento y negociación son apenas un indicio de la cantidad de posibilidades de especulación y tráfico y que a su vez propician la alta rentabilidad del Chile,¹³ a pesar de los riesgos que conlleva, como los fenómenos climatológicos, las plagas, etc., que pueden afectar a los grandes y a los pequeños y a distintas localidades y regiones. Pero todos los agentes que intervienen en el proceso de comercialización, desde que el Chile es cortado de la mata, independientemente de los excedentes que se vayan reteniendo, el producto converge gradualmente hasta llegar una gran parte de él, a las bodegas de los grandes mayoristas y en especial a la de la familia Neri.

Los elementos fundamentales del poder de los mayoristas

Como se ha observado en el análisis del proceso productivo, son varias las relaciones sociales

¹² Entrevista a productores, julio/1987. Para esas fechas se hablaba de un pago de \$80,000 a \$100,000 por la renta de una ha. para sembrar Chile.

¹³ Funcionarios de la SARH, Hidalgo y San Luis Potosí, Julio/Agosto/ 1987.

que aseguran la preponderancia de los grandes mayoristas y sobre todo, en las regiones estu-
diadas, de la familia Neri.

La extracción de excedente

En primer lugar, el otorgamiento de la semilla implica el acopio de la producción por parte de los mayoristas. Esta entrega de la semilla, que no necesariamente constituye un mecanismo de acumulación, se convierte en una fuente de poder ya que asegura la articulación estrecha entre mayorista y productor para quien es fundamental el crédito que acompaña a la semilla.

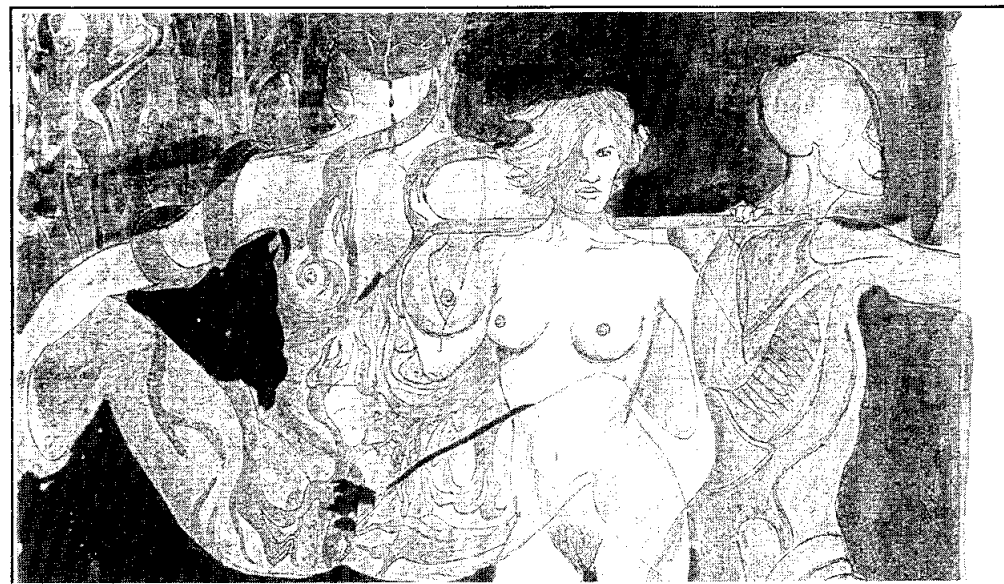
Si bien los campesinos aseguran que los Neri no les cobran intereses por el financiamiento otorgado (algunos informantes señalaron que dicha familia puede enviar hasta mil millones de pesos por temporada, para habilitar sin intereses),¹⁴ los propios campesinos habilitados reconocen que ellos les compran el producto a un precio inferior que el obtenido por los productores independiente.¹⁵ Por lo tanto el otorgamiento del crédito puede ser también una fuente de ganancia adicional.

La capacidad de concentración y acopio de la producción es otro de los elementos en que se basa la extracción de excedente. Esta familia dispone aparentemente de suficiente capital líquido como para cubrir la habilitación del productor, la compra del producto, el empaque, el transporte y aún para mantener liquidez durante el período de venta de su producto y el plazo que exigen para pagar los clientes.

El conocimiento que posee la familia Neri de la producción generada por cada una de las regiones productivas, así como de los sistemas agroecológicos propios de éstas, constituye otra fuente de poder, que le permite una planificación global, no sólo fuente de poder, que le permite una planificación global, no sólo de los volúmenes de producción, sino además de la estacionalidad de la misma. De acuerdo con sus necesidades pueden determinar el incremento o la disminución de las superficies destinadas al cultivo del chile. A partir de su capacidad económica pueden también planificar el acopio durante todo el año, garantizando calidad y abasto permanente a sus

¹⁴ Funcionario de la SARH, Río Verde y un expleado de la Sra. Neri.

¹⁵ Entrevista a productores independientes, 16/VII/87. Ese día al vender a la bodega de los Neri, en Río Verde, recibió \$50.00 más por kilo que un productor habilitado que entregaba mucho mayor volumen.



clientes.¹⁶ Al mismo tiempo esto les asegura entre los campesinos, un prestigio que ningún mayorista tiene. Según los primeros, la Sra. Neri les garantiza la compra y el pago en efectivo de su producto en cualquier época del año. Otros mayoristas en cambio, al no tener un mercado seguro, suelen no pagar a tiempo, o, incluso regresar la producción, como sucede en Hidalgo.

A diferencia de lo que opinan de los asesores de la SARH, los productores expresan gran orgullo y satisfacción al sentirse vinculados con la señora Neri, ella les proporciona la mejor semilla y el asesoramiento técnico.

Todo lo anterior permite a la familia Neri, no sólo fijar el precio entre los productores, sino también entre los mayoristas. Según uno de ellos,¹⁷ cada mañana, una vez que la familia Neri establece un precio, los demás mayoristas lo toman como un indicador. Nadie a partir de ese momento puede pagar un precio más alto. Si pagara más durante largo tiempo, perderían, e incluso quebrarían, pues se tendría que vender a precios más altos, ahuyentando así a su propia clientela.

Según este mismo entrevistado, los precios se fijan en función de la cantidad de chile que entra y de la cantidad demandada por los clientes. Para los Neri y los otros mayoristas los costos de los productores nada tienen que ver con el precio que en ese momento les pagan. Según ellos "es el riesgo o beneficio que tienen los productores, pues saben que son fuente de acumulación segura."

Queda claro que la habilitación del cultivo es una forma clave para controlar la producción. El hecho que la Sra. Neri no habilite a todos los productores en las diferentes regiones productoras de serrano del país, da espacio para que otros mayoristas le disputen esa producción y exista así una cierta competencia entre los de la Central de Abasto. A pesar de lo cual, la familia Neri tiene el poder indiscutido de fijar los precios. Y según datos oficiales, concentra entre el 34 y 43% del producto que diariamente ingresa a la Central. Le siguen la Casa Ortega con el 25 y 27%, Manuel Villegas con 21 a 24%, y, Héctor Fragosó, con un 18%.¹⁸

Algunos mecanismos de reproducción de la familia campesina y su ideología

Es importante señalar que no es solamente el otorgamiento del crédito lo que ha permitido que la producción de chile, sea controlada por los Neri. Es también su conocimiento de las formas de producir campesinas y de su idiosincrasia, a través de un largo proceso de vinculación con ellos, lo que ha hecho posible dicha realidad.

El padre de la actual familia Neri se inició trabajando en la Merced como cargador. Ahí fue adquiriendo conocimiento del mercado del chile y de su producción. En cada una de las regiones visitadas, se le recuerda con un inmenso respeto y admiración, pero sobre todo como un gran benefactor que ayudaba no sólo en la producción sino en todo tipo de necesidades.

Hoy, —encabezada por María Luisa Neri, una de sus hijas junto con sus otras cuatro hermanas— funciona como una empresa moderna que cuenta con administradores, contadores, corredores de bolsa, técnicos agrícolas, extensionistas, etc., quienes participan en la planificación. No obstante, en las zonas de producción, aún conservan ese carácter de "señor", con el cual platican y comparten fiestas y desgracias. A esta relación personal se agrega la función de Banco y de institución de desarrollo que predica eficazmente.

¹⁶ Entrevista a Francisco Elizalde, bodeguero medio de chile serrano.

¹⁷ Entrevista a Francisco Elizalde, *Op. cit.*

¹⁸ CEDA-COABASTO. Reporte de la observación directa, en bodegas líderes de productores hortofrutícolas en Central de Abasto, Diciembre/1986.

Así por ejemplo, las inversiones que han realizado en infraestructura en los ranchos estratégicamente ubicados, en cada una de las regiones productoras, han permitido introducir en el cultivo del chile importantes innovaciones.¹⁹ La familia Neri destina más del 50% de las superficies que posee a la producción de almácgos y semilla —para los productores que los solicitan, sobre todo para los habilitados—. Ello garantiza a los productores una calidad aceptable, y por tanto un buen precio. Otra función importante que cumplen, es la experimentación de diferentes paquetes tecnológicos para diferentes tipos de plagas, ambientes, climas etc., que afectan el cultivo del chile. De esta manera extensionistas experimentados aconsejan lo mejor para el desarrollo de la planta y ambos actores —empresa y campesinos— salen beneficiados.

En los ranchos también se tienen superficies dedicadas a la experimentación de otros cultivos que pueden ser adoptados en las regiones; obviamente, no para sustituir al chile, sino para ser cultivados, ya sea en forma alternada con el mismo o cultivados en otras etapas del ciclo anual. De esta manera, los campesinos podrán obtener otros ingresos que servirán para la manutención de la familia o para invertirlos en el chile, que sigue siendo el más rentable de todos.

En la región de Río Verde, fue introducido así el cultivo de la alfalfa. A finales de la década pasada, los Neri comenzaron a cultivar este producto. Se comenta que la gente se reía, porque consideraba que la alfalfa ahí no se podría producir. Sin embargo, los campesinos cambiaron de actitud una vez que vieron los resultados y beneficios que los Neri obtuvieron, después de varias cosechas. A partir de ese momento los productores introdujeron la alfalfa en su patrón de cultivos, como complemento a sus ingresos. Este producto les permite dinero líquido cada mes, en un periodo importante del año, sobre todo en los momentos de mayor necesidad de recursos para el cultivo del chile. En 1987 se sembraron en el distrito de Río Verde, aproximadamente 1000 has. de alfalfa principalmente entre los manifundistas que producen chile serrano.

La familia Neri no busca a los bancos, los bancos buscan a la familia Neri, según la opinión de los propios productores de chile.

No está de más señalar, que otra forma de recibir beneficios económicos, y con ellos sentirse más íntimamente vinculados con la familia Neri, es tener la posibilidad de conseguir recursos en caso de alguna desgracia o de algún festejo familiar. Esta posibilidad les da una seguridad y tranquilidad permanentes.

Esta serie de articulaciones económicas lleva a los campesinos a expresar su sentimiento de orgullo por estar relacionados con la Sra. Neri aun cuando ésta se encuentre a muchos kilómetros de distancia y sólo exista un encuentro con ella en forma ocasional. Ejemplo de ello es la opinión de satisfacción expresada por los productores por tener la mejor semilla y por contar con el asesoramiento de los mejores técnicos (esto contrasta con la opinión generalizada sobre los extensionistas de la SARH, de quienes se comenta que no saben nada o que resulta más perjudicial tomar en cuenta sus recomendaciones).

Estos comentarios, conllevan además, a los productores en una actitud de sentirse importantes porque la Sra. Neri fue en un tiempo la Presidenta de la UNCOFYL (Unión de Comerciantes de Frutas y Legumbres) la asociación de comerciantes más fuerte de la Central de Abasto. Es gratificante para el campesino sentirse protegido por la persona más poderosa y más reconocida entre los chileros de la Central.

Un elemento que comprueba lo anterior y hace crecer el mito tejido en torno a los Neri, es que éstos nunca les regresan su mercancía ni dejan de comprársela, lo que no siempre sucede con otros comerciantes. El tener asegurado el crédito y el mercado les resulta fundamentalmente y esto sólo la Sra. Neri puede cumplirlo.

La situación llega a tal nivel de sumisión, entre algunos campesinos, que pueden inclusive transformarse, directa o indirectamente, en informantes de la Sra. Neri cuando algún productor

¹⁹ Informantes de la región de Río Verde, contabilizaban varios ranchos altamente tecnificados, en diferentes estados de la República que sumarian unas 800 hectáreas. El Secretario de la Sra. Neri reconocía que la empresa tenía propiedades en donde cultivaban serrano.

El dinero que se prestan los mayoristas en la central de abasto es carísimo, en dos o tres horas se tiene que pagar hasta el 100 por ciento de lo que se presta. Ahí también los Neri obtienen elevadas ganancias.

tos y mejores precios, sino también le brindará otras atenciones (como un trato preferencial cuando el productor viene a la Ciudad de México, no descartando banquetes o mujeres, según una expresión de un bodeguero de la Central de Abasto). En este caso para el productor llega a ser más importante ser el cliente número uno de un mayorista medio, que ser el número treinta de la principal mayorista de la Central.

Economía y excedente campesino

16

Tal como lo hemos visto, las formas arcaicas de vinculación con los campesinos articuladas (por ejemplo, ya no hay necesidad de controlar el recurso tierra, sino sus productos) con otras modernas posibilitan una fuerte acumulación por parte de los empresarios comerciantes.

Esta acumulación permite dirigir estos excedentes no solamente a la agricultura, sino a otras áreas donde la velocidad de la circulación del dinero permite ganancias extraordinarias. Una de ellas son los bancos oficiales y la Bolsa de Valores (la familia Neri no busca a los bancos, los bancos buscan a la familia Neri según la opinión de la gente en las regiones de estudio) y otra es la especulación que se realiza en la propia Central de Abasto. Ahí existe, cada mañana, la costumbre entre los mayoristas de realizar transacciones monetarias muy grandes. Son préstamos inmediatos que se pagan en el mismo día a las cuantas horas de haberse realizado. Lo fundamental es tener dinero líquido para comprar la mercancía que más conviene. Esto tiene su costo pues el dinero que se presta es carísimo. En 2 y 3 horas se tiene que pagar hasta el 100% de lo que se presta. Por supuesto ahí también la familia Neri puede obtener elevadas ganancias.

Es importante señalar que existen condiciones específicas del subdesarrollo mexicano que imponen y al mismo tiempo facilitan estas formas de acumulación. Si intentamos avanzar en el análisis del funcionamiento de esta empresa, encontramos que en realidad también ella opera en forma parecida a la de los campesinos. En efecto si bien ésta juega a la especulación que impera hoy en el sistema financiero mexicano y logra así ampliar sus actividades, en realidad no pone el acento principal en la participación en la Bolsa o en otras actividades financieras especulativas —aunque aparentemente en la actualidad sea este su principal objetivo—. Ellos siguen operando en la principal actividad tradicional de “soporte”, que es el acopio y la comercialización del chile. De aquí se entiende que los Neri no pongan tanta atención ni a los costos del cultivo, ni a las pérdidas o ganancias a corto plazo, sino que evalúen en términos de temporadas completas, y ahí determinen apoyar la ampliación o reducción de las áreas de cultivo, o, restringir el crédito.

Pero si bien se siguen sosteniendo principalmente de la actividad tradicional —el acopio y comercialización del chile— la dirección y la determinación del conjunto de la empresa ya no está definida por ésta, sino por esas nuevas formas de especulación que le permiten ganancias más rápidas y fáciles y que en el caso de perder se recuperan en la comercialización del chile.

Como se puede ver en la etapa actual, dadas las condiciones financieras imperantes, surgen nuevas formas de articulación para seguir vinculando agricultura a otros sectores, en forma su-

vende a otro comerciante. En alguna entrevista los propios productores no increparon, al escuchar tantas preguntas sobre la Señora Neri, quien a sus ojos representaba una benefactora indiscutible.

Así, el poder de los bodegueros se basa en el conocimiento de la idiosincracia y del funcionamiento de la economía campesina. Tal como lo hemos visto, cuando un bodeguero mediano quiere ganarse a un productor, éste no sólo le ofrecerá mejores créditos,

bordinada. De esta manera el comercio de un producto que forma parte de la dieta básica de los mexicanos se rige no a partir de las necesidades de la población, sino de empresas que fincan su expansión en lo distorsionado del mercado de los cultivos perecederos y en la especulación bancaria.

La influencia sociopolítica de la familia Neri en el agro, tiene efectos y repercusiones que van más allá de la mera función de acopio: su eficiencia organizativa, la agilidad de sus operaciones y el convencimiento ideológico de los campesinos plantea

implícitamente una competencia con las instituciones oficiales de desarrollo. De continuarse acentuando por un lado, el anquilosamiento burocrático de la SARH o del Banrural y otras instituciones y, por otro, al de no surgir nuevas formas de funcionamiento que los propios productores planteen o negocien, tanto en la producción como en la comercialización del chile, el nuevo empresarial que aquí se describe, surge como una alternativa viable de modernización del agro en la situación actual de crisis.

Ante la falta de organización de los productores y la burocratización gubernamental, el nuevo modelo empresarial aquí descrito es una alternativa viable para la modernización del agro en la actual situación

ANEXO 1 Superficie sembrada, rendimientos y producción de chile serrano en dos principales regiones de abastecimiento 1987.

<i>Región</i>	<i>Superficie Sembrada Has.</i>	<i>Rendimientos Ton/Ha.</i>	<i>Producción Toneladas</i>
<i>Rio Verde (S.L.P.) Distrito de Desarrollo Rural No. 129 y No. 138</i>	3,155	7	22,085
<i>Tula (Hidalgo) Distrito de Desarrollo Rural No. 63</i>	2,094	7	14,658

Fuente: SARH 1987

ANEXO 2 Chile Serrano: Rentabilidad del cultivo julio/1987

Costo aproximado de 1 ha.: entre 500 y 700 mil pesos			
1er corte	1- 1.5 toneladas	a \$450 kilo	\$562 mil
2do corte	1- 1.5 toneladas	a \$450 kilo	\$562 mil
3er corte	1- 1.5 toneladas	a \$450 kilo	\$562 mil
4to corte	1- 1.5 toneladas	a \$450 kilo	\$562 mil
5to corte	1- 1.5 toneladas	a \$450 kilo	\$562 mil

Aún hecho de \$450.00 el kilo, con los dos primeros cortes el campesino paga el total de costos de producción. El resto, si las condiciones de comercialización son las mismas (normalmente no sucede, ya que éstas son fluctuantes) es ganancia del productor \$1,686,000.

Aún precio de \$750.00 el kilo, con el primer corte paga los gastos del cultivo y obtiene una ganancia aproximada de \$3,750,000.

Aún si los rendimientos fueron muy bajos y sacara sólo 1.5 toneladas por hectárea, esto alcanzaría para cubrir los costos.

