

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO
DIRECCIÓN DE CENTROS REGIONALES UNIVERSITARIOS
MAESTRÍA EN DESARROLLO RURAL REGIONAL

**LOS EJIDATARIOS CON MAQUINARIA EN LA UNIÓN DE EJIDOS,
DE LA EXLAGUNA DE MAGDALENA, JAL.**

TESIS

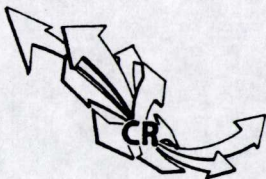
QUE COMO REQUISITO PARCIAL

PARA OBTENER EL GRADO DE

MAESTRO EN CIENCIAS EN DESARROLLO RURAL REGIONAL

PRESENTA:

JOAQUÍN GERARDO MORALES VALDERRAMA



25 de Marzo de 1998
Chapingo, Estado de México



DIRECCION ACADEMICA
DEPTO. DE SERVICIOS ESCOLARES
OFICINA DE EXAMENES PROFESIONALES

860011

**"LOS EJIDATARIOS CON MAQUINARIA EN LA UNIÓN DE EJIDOS
DE LA EXLAGUNA DE MAGDALENA, JALISCO"**

Tesis realizada por Joaquín Gerardo Morales Valderrama bajo la dirección del Comité Asesor indicado, aprobada por el mismo y aceptada como requisito para obtener el grado de :

MAESTRO EN CIENCIAS EN DESARROLLO RURAL REGIONAL


DIRECTOR: DR. JUAN JOSÉ SANTIBÁÑEZ


ASESOR: DR ELBA PÉREZ VILLALBA


ASESOR: DR MIGUEL ÁNGEL SAMANO RENTERÍA

32568

"LOS EJIDATARIOS CON MAQUINARIA EN LA UNIÓN DE EJIDOS
DE LA EXLAGUNA DE MAGDALENA, JALISCO"

El jurado que revisó y aprobó el examen de grado de Joaquín Gerardo Morales Valderrama autor de la presente tesis de Maestría en Ciencias en Desarrollo Rural Regional estuvo constituido por:


PRESIDENTE: DR. JUAN JOSÉ SANTIBÁÑEZ


SECRETARIO: DRA ELBA PÉREZ VILLALBA


VOCAL: DR MIGUEL ÁNGEL SAMANO RENTERÍA

DEDICADO A:

EL EXODO. A LA MAÑANA

A LA RAZON DE LA SIN RAZON

A MI FAMILIA CON AMOR

CATI

MILTÓN

ALEJANDRA

“La vida es un arder uno mismo en sus preguntas”

Antonin Artaud

DATOS BIOGRÁFICOS

Joaquín Gerardo Morales Valderrama. Nació en Tacubaya Distrito Federal el 13 de enero del año del temblor de 1957. Hijo de un comerciante de clase media baja y una familia estable numerosa (6 miembros), desarrolló sus estudios bajo la sombra de los sucesos estudiantiles ocurridos en 1968 en Tlatelolco Mex. Realizó su bachillerato en ciencias medicas, cambiando posteriormente, la disección clínica por el análisis teórico graduándose en la Universidad Chapingo como agrónomo especialista en Sociología Rural. Su primera experiencia profesional la realizó en Tehuacán Puebla. Ahí le tocó constatar las condiciones de extrema pobreza, el fanatismo religioso y partidista, así como la violencia cotidiana (fue objeto de un secuestro temporal) que viven algunas zonas del campo mexicano, culminó esta etapa colaborando con los campesinos para emigrar de sus pueblos (temporalmente). Con la desaparición del programa COPLAMAR presenta su solicitud a la Universidad Autónoma Chapingo como analista en el Departamento de Diagnóstico Externo al cual ingresó en 1983. En la UACH desarrolla una actividad basicamente de investigación en el área socioeconómica. Imparte curso de forma incidental. Tras su recategorización como profesor-investigador en 1985 logra ascender dos niveles por productividad académica. En 1987 se transfiere al Centro Regional Universitario de Occidente (UACH) donde tras participar en el proyecto de regionalización agrícola del occidente, inicia estudios por sistema: leche, y maíz. En este último (insumo-producto) se liga a una organización de productores en Etzatlán donde desarrolla su actual trabajo teórico y práctico: La problemática de los agricultores maiceros de Jalisco en el fin de siglo.

RESUMEN

La Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena Jal. transita por una nueva fase de desarrollo en la que requiere refundamentar su pacto social con los ejidatarios miembros de la organización, en particular, le es necesario reforzar su alianza con los agricultores que, dado su particular posesionamiento en los procesos técnicos locales surgidos a partir de su tenencia de maquinaria, controlan el sistema productivo. Los datos de campo prueban la importancia específica económica, social y técnica que este grupo de productores ha logrado en esta zona de buen temporal. Hoy están provocando la elevación de los rendimientos del maíz, superando las 7 ton/ha promedio en superficies no mayores a las 40 ha, pero con un sistema de trabajo familiar cuya integración interna les ha permitido conformar unidades de producción competitivas en el mercado nacional. La empresa social requiere generar una propuesta organizativa que contemple las necesidades específicas de este grupo pero a la vez comprometerlos a un proyecto regional que incluya de forma más íntegra a los demás sectores sociales que dieron inicio y sustentan el esfuerzo organizativo de la Unión de Ejidos.

INDEX WORDS: Productores medios; Organización de productores; Ejidatarios prósperos.

ABSTRACT

Joaquín Gerardo Morales Valderrama

The Ejidatarios with machinery in the Union of Common-lands of
Magdalena, Jalisco (1990-1994)

marzo 1998

(Under the direction of Juan José Santibañes).

The Union of Common-lands of the Magdalena Ex-lake, Jalisco, goes through a new phase that requires to justify once more its social agreement with the ejidatarios who are members of this organization. It is particularly necessary to strengthen their alliance with the farmers who control the productive system because of their particular lack in the local technical process that came out after their possession of machinery. The field data shows the particular economic, social, and technical importance that this group of producers has achieved in this good temporal zone. Now, they bring about the raise of corn yield, which was superior to an average of 7 ton/ha in surfaces no longer than 40 ha, but with a family-work-system whose internal integration has allowed to conform competitive working units in the national market. The social enterprise requires to foster an organizative proposal that not only takes into account the specific needs of this group but also that makes the farmers commit to start a regional project thoroughly includes the other social sectors that got under way and that stand for the organizative struggle of the Union of Common-lands.

Index words: Middle-producers, Organization of producers, Well-off ejidatarios.

PRESENTACIÓN

Los hechos acaecidos en Acteal Chiapas (1997), como los asesinatos políticos (Colosio y numerosos miembros del PRD), la guerra desatada por el narcotráfico para lograr un “local de ventas” en la época del neoliberal comercio, sin duda reiteran la presencia de viejos y nuevos problemas en el saldo de la presidencia imperial mexicana. La fiera faz del cacicazgo, la intolerancia e impunidad de las gentes ricas no desaparece en la modernidad. La presencia de la violencia social incluso no necesariamente tiene su reflejo en la nota roja de los periódicos, la sección financiera da cuenta claramente, en los crack financieros, de los golpes dados a miles de personas, cuyos proyectos de vida se ven definitivamente condicionados al “nerviosismo en los índices de la bolsa de valores”. Sanguinario resulta oír al Dr. Ernesto Zedillo quien ante la baja provocada por el “efecto dragón” comentó que el hecho no indica que tengamos que tomar medidas proteccionistas, situación que además es “ya imposible de realizar dadas las grandes tendencias mundiales” (conferencia televisada), nuestra respuesta a tan difíciles tiempos, mencionó, es profundizar más aún nuestro grado de integración a la economía mundial.

Pero conviviendo con la violencia se hallan las múltiples problemáticas de un país diverso en regiones, costumbres, situaciones e incluso propósitos. Y en este sentido se puede afirmar, con respeto, que en Chiapas no se incluye ni agota toda la problemática del país. La afirmación no se realiza con la finalidad de crear disyuntivas, por demás falsas, sino para abrir la conciencia hacia la importancia (no comparable, no de grado) del tema que la presente tesis aborda. ¿Qué pasa con el México conservador?, el que esta experimentando con el panismo una “salida” a su difícil situación. ¿Qué pasa con los productores de granos de áreas de buen temporal?. Así, la concatenación de las diversas problemáticas del país pareciera imposible aunque es necesaria

realizarla. Hay quien intenta en el terreno electoral y de órganos de Gobierno ello. El comandante Marcos opina que es en el ejercicio del poder cotidiano donde se hace la nación. De cualquier forma esta concatenación debe partir del reconocimiento de quienes constituyen esta diversidad.

La tesis esta estructurada en dos grandes secciones: La primera parte comprende los capítulos 2 y 3 en los que se contextualiza, de forma teórica, histórica y regional a los ejidatarios medios y su organización productiva. La segunda parte la forma el capítulo 5 y las conclusiones, donde se aborda el estrato de ejidatarios que poseen maquinaria.

El capítulo 2 aborda el concepto de “apropiación del proceso productivo por parte de los productores” como enfoque teórico que permite conocer la funcionalidad histórica del ejido, los procesos de diferenciación a su interior y una propuesta organizativa integral e inclusiva de los diversos productores que conforman la comunidad agraria. En el capítulo 3 se abren tres ejes de análisis contextual históricos: Los recursos naturales y productivos de la zona, expresándolos de forma concreta en un estudio de rentabilidad de maíz; la historia, funcionalidad, estructura y propósitos de la Unión de Ejidos y la Comercializadora Agropecuaria de Occidente; y la problemática del sistema maíz en Jalisco. Se sustenta como tesis que la relación de estos diversos niveles y aspectos se halla en la presencia y expresión de intereses de un grupo de productores consolidados.

El capítulo 4 define los instrumentos y métodos empleados, destacando que no son los estudios de caso específicos los que prueban o no un hipótesis deducible de los aspectos anteriormente tratados, pero si enriquecen y aportan para discutir la situación de los campesinos como entes inscritos en relaciones sociales, económicas y políticas, y como parte de las tendencias actuales a la agregación o desagregación de los actores sociales.

El capítulo 5 se arma tratando de reconstruir de forma articulada, considerando el nivel micro (historia familiar) y los datos generales, la caracterización del estrato de productores que poseen maquinaria en esta organización. La parte

final discute la relación de este grupo con el esfuerzo organizativo general.

Quiero agradecer la convivencia por 5 años en esta organización, los apoyos prestados por los productores, técnicos y directivos de la Unión de Ejidos. La confianza de las personas que me apoyaron para realizar los estudios de caso, situación expresada aún por encima de las diferencias acaecidas en el trabajo dentro del proyecto organizativo y productivo.

Gracias doy, a los asesores que tuvieron a bien leer y realizar observaciones al mismo.

Al cuerpo administrativo del Sistema de Centros Regionales, y a quienes en el trabajo cotidiano me apoyaron para su consecución agradezco su apoyo.

En diversas etapas del proyecto conté con apoyo financiero de programas e instituciones por lo que me es necesario reconocer de forma muy importante su sostenimiento: Créditos se dan al Programa de Investigación y Servicio en Regionalización Agropecuaria y Desarrollo Sustentable (PISRADE) de la UACH por su apoyo en algunas fases del trabajo de campo, y a la Institución SUPERA (ANUIES) quien me becó en el transcurso de los estudios de la maestría en Ciencias en Desarrollo Rural Regional.

ÍNDICE

I.- INTRODUCCIÓN	1
II.- APROXIMACIÓN TEÓRICA	6
2.1.- El concepto de apropiación campesina del proceso de producción	7
2.2.- Una visión crítica del planteamiento	16
2.3.- Su práctica histórica	21
III.- MARCO REFERENCIAL	30
3.1.- Integración y desintegración regional	30
3.1.1.- Medio ambiente y tecnología	39
3.1.1.1 Ubicación	39
3.1.1.2 Clima y suelo	40
3.1.1.3. Patrón de Cultivos	43
3.1.1.4 La rentabilidad del maíz	45
3.1.2.- Organización de productores	54
3.1.2.1.- La UEPA de la Exlaguna de Magdalena	
3.1.2.1.1 Etapas de desarrollo	57
3.1.2.1.2 Descripción de la UEPA	61
3.1.2.1.3 Etapa actual	68

3.1.2.1.4 Impacto de sus programas	71
3.1.2.2.- La Comercializadora Agrop. de Occ.	78
3.1.2.2.1 Primera etapa	81
3.1.2.2.2 Segunda etapa	86
3.1.3.- Producción maicera y su problemática	90
3.1.3.1 Jalisco en la oferta nacional	91
3.1.3.2 El ascenso del maíz en Jalisco	95
3.1.3.3 La coyuntura comercial actual	99
IV.- MÉTODO Y TÉCNICAS	102
V.- RESULTADOS	
5.1.- Diferenciación Social	106
1.1.- El proceso de diferenciación social	106
1.2.- La diferenciación social en datos	112
5.2.- La estructura familiar y su forma de reproducción	112
5.2.1.- La estrategia de reproducción de los primeros dotados	
5.2.2.- La estructura familiar regional actual	128
5.3.- Características del estrato	131
5.3.1.- Recursos y Producción	131
5.3.1.1.- Los activos	132
5.3.1.2.- La productividad	134
5.3.2.- Cambios en las estrategias de explotación productivas en los años noventa	143
5.3.3.- Unidades de producción familiar. Fortalezas y Debilidades	147

5.4.- La Unión de Ejidos y la estratificación de sus miembros	161
5.4.1.- El proyecto de la Unión de Ejidos	161
5.4.2.- Lo ejidatarios con maquinaria, su proyecto	167
 VI.- CONCLUSIONES	 172
 VII.- BIBLIOGRAFÍA	 177
 VIII.- ANEXOS ESTADISTICOS	

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro No. 1.- Patrón de Cultivos 1995 Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena	44
Cuadro No. 2 Maíz: Estructura de costos por fuente de energía	48
Cuadro No. 3 Maíz: Estructura de costos por tipo de labor	48
Cuadro no. 4.- Maíz: Costos de producción 1990-94, Etzatlán Jal.	50
Cuadro No. 5.- Maíz: Relación Beneficio/Costo 1990-94, Etzatlán Jal.	52
Cuadro No. 6.- Dotaciones de superficie en la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena	62
Cuadro No. 7.- Precios comparativos de compra de maíz Unión de Ejidos vs. Intermediarios locales	73
Cuadro No. 8.- Evolución de Ventas de agroquímicos de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena	76
Cuadro No. 9.- Producción de maíz en Jalisco 1987-1993	91
Cuadro No. 10.- Producción de maíz en los D.D.R. de la SARH en Jalisco ciclo P.V. 1985-85	95
Cuadro No. 11.- Producción de maíz en las D.D.R. de la SAGAR en Jalisco Ciclo P.V.: 1995-95	97
Cuadro No 12 .- Estructura del Procampo en la Pequeña Propiedad de Etzatlán Jal.	115
Cuadro No 13 .- Estructura del Procampo en el área de la Unión de Ejidos	117
Cudro No 14 .- Rentabilidad del maíz en 4 casos de estudio	136

ÍNDICE DE FIGURAS

Mapa No. 1 .- Ubicación general del área de influencia	42
Gráfica No. 1 .- Canales de comercialización de la zona de influencia de la Unión. Cosecha 1983-84 a la cosecha 1994-95	73
Gráfica No. 2 .- Recepción comparativa de 8 programas de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena	77
Gráfica No. 3 .- Superficie, rendimientos y producción de maíz en el estado de Jalisco 1978-1993 y proyección actual	96
Gráfica No. 4 .- Ventas de la Unión por estrato de consumidores	96

I.- INTRODUCCIÓN

La Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena "Gral. Lázaro Cárdenas" se crea en 1976 aglutinando a 11 ejidos y 2 300 ejidatarios, ubicados en 4 municipios del noroeste de Jalisco, a saber: San Marcos, Etzatlán, Magdalena y Antonio Escobedo. Si bien es una organización que nace a partir de una propuesta gubernamental (SRA), pronto, a través de la movilización, se constituye en un **actor social** con influencia en el ámbito regional.

Uno de los problemas principales que afectaban a los ejidatarios de la zona, era que su dotación se hallaba en el vaso de lo que fuera la Laguna de Magdalena y, pese a que desde el siglo pasado se intentó desecarla, todavía entrados los años setenta (de este siglo) las constantes inundaciones del vaso hacían muy riesgosa la actividad agrícola de esta zona; ante ello la gente optó por emigrar o conseguir temporalmente otros empleos. Durante el período del segundo Consejo de Administración de la Unión de Ejidos (1981), la directiva toma como bandera principal la demanda de la realización de obras de drenaje y manejo de aguas excedentarias en el vaso de la exlaguna. Esta demanda es la que le da cuerpo a la Unión. Con tomas de instalaciones gubernamentales y otro tipo de presiones de los ejidatarios al gobierno, se desarrolla una lucha que culmina con un proyecto que rehabilita dos canales de desagüe, compuertas, y una presa de contención para el manejo de aguas en el área de la exlaguna. El resultado final fue el acondicionamiento de un llano en el que se pudo practicar la agricultura de forma anual, e incluso con dos ciclos de trabajo.

Después, la acción de la Unión de Ejidos se enfocó a la "lucha por la retención del excedente económico", centrando su trabajo en la operación de sus programas de venta de insumos agrícolas y la comercialización organizada de

maíz. A la fecha, se ha convertido en una organización con un nivel importante de capitalización y con impacto social en la zona a través de sus programas. Por un lado, comercializa anualmente más de 15 mil toneladas de maíz , logrando con esta acción desplazar al coyotaje de la región. Por el otro lado, mediante el programa de venta de insumos, la Unión ha logrado ofertar los precios más bajos de la localidad, por lo que también se ha dado un desplazamiento del mercado en donde la Unión tiene ventas anuales mayores a las 10 mil toneladas de fertilizante sólido, e importantes volúmenes de venta de semillas , insecticidas y herbicidas. Una estrategia de venta sana, honesta, combinada con la promoción directa en los ejidos, y con la sanción del inicio y terminación de los programas en la Asamblea de Delegados de la Unión, ha legitimado tal desarrollo.

Sin embargo, el proyecto requiere equilibrar su dirección entre dos grandes tendencias: Una es lograr cambios importantes en su estructura originaria; recuérdese que las Uniones de Ejidos eran un eslabón del mecanismo corporativo y del sistema electoral vigente, por lo que se requiere una nueva definición del estatus del agremiado y del sistema de cambios de directivos, y en general del control de la organización, de forma que se asegure la permanencia del organismo y de sus funciones substanciales, incluyendo los cambios de dirección que el juego democrático requiere. Cada tres años la Unión se enfrenta a la posibilidad de regresar al esquema del cacicazgo político que comúnmente desemboca en la disolución de las empresas. La otra tendencia extrema no es menos halagüeña: un trato pragmático entre los ejidatarios y la Unión define hoy en primera instancia su relación, lo que, asociado a una visión de los administradores dirigida a la supervivencia económica, pudiera desnaturalizar el proyecto organizativo conduciéndolo a una gran tienda de productos y servicios a manos de un pequeño grupo de ejidatarios y técnicos. Así, se requiere vincular la eficiencia de una empresa, su productividad y estabilidad, con acciones encaminadas al beneficio de los productores agrícolas de su región. Situación difícil de compaginar dados los lastres que se acarrean como organismo corporativo y dadas las altas

presiones del mercado en donde la eficiencia productivista es solo un elemento constitutivo pues se hallan presentes, además, las prácticas monopólicas así como los estatus privilegiados ante instancias gubernamentales o comerciales.

El problema es muy complejo pues en su base están presentes cambios sociales, económicos y políticos ocurridos en el área de influencia de la Unión, en los ejidos, en los poblados, en los patrones de conducta familiares e individuales. Estas situaciones en buena medida desbordan los propósitos y alcances de la organización: la transformación del ejido, el impacto de las crisis que ha conducido a los pobladores a buscar y crear variadas estrategias de reproducción, etc. Por ello, es necesario revisar además de la organización como propuesta y proyecto, ¿qué es lo que pasa entre sus agremiados?, ¿cuáles son las propuestas, no explícitas, que se están impulsando de forma personal, familiar y como grupo?.

La diferenciación social como proceso histórico complejo (1940-1997) ha decantado a la población que originalmente recibió los derechos de usufructo, esto se refleja en una estratificación de ejidatarios como concreción de las diversas estrategias de reproducción que el medio les condicionó, y cuya construcción optaron por abordar.

El objeto principal de la tesis es observar a un determinado estrato de ejidatarios que se halla inmerso en el proceso organizativo nombrado: Los que lograron hacerse de maquinaria agrícola (tractor) y que hoy perviven manteniendo al sector agropecuario como su principal actividad y razón de ser. Al enfocar a este grupo analíticamente no suponemos que los espacios rurales se circunscriben a la producción especializada de productos; la ruralidad hoy en día es más compleja y alejada de las viejas imágenes y clichés creados para definirla, por lo que los sujetos sociales de este espacio se definen en esa complejidad. Los ejidatarios con maquinaria solo son parte de esta situación.

Sus historias familiares y su quehacer cotidiano, nos narran a productores que con una importante inversión de trabajo propio y familiar, aunado a una hábil convivencia con las instituciones gubernamentales (el corporativismo), lograron

permanecer en el sector agrícola, manteniendo empresas cuya productividad destaca por encima de la media de productores. Se trata de un estrato social con una cultura basada sobre todo en creer en sí mismos (y en dios), que se refleja incluso en el "hacer por si mismo los trabajos", pero con una importante absorción de la tecnología moderna, (aunque no de su forma de asumir riesgos, expresado en una forma diferente de "como hacer negocio"). Con superficies en explotación entre las 20 y 40 has, dedicadas al maíz y trigo, acompañadas por actividades conexas como la maquila de tierras ajenas, el transporte de cosechas, y acaso un hato de puercos (50), ganado mayor (30 cbzas) o una pequeña tienda, se perfila en su conjunto, una estrategia de diversificación productiva pero que mantiene como eje y punta al maíz. Este sector ha mostrado ser el más receptivo al cambio tecnológico por lo que algunos de sus miembros hoy tienen rendimientos promedio, en el conjunto de su explotación, de más de 8 toneladas de maíz por hectárea (agricultura de temporal), logrados en base a una intensificación de su actividad (acortar superficie, incrementar insumos), desarrollada sobre todo a partir de la década de los años noventa en base a las nuevas condiciones del mercado.

La relación de este grupo de campesinos con la organización de productores es contradictoria: El período corporativista les dejó una imagen (con base en hechos) de las organizaciones de productores como espacios políticos y, sobre todo, de oportunidad personal. Hoy, su relación con la Unión se desarrolla en la práctica concreta, en función de lo que en un momento se pudieran servir de ella (secado de trigo, préstamo de insumos, respaldos financieros, etc.), mientras que, por otra parte, pudieran estar socavando ellos mismos los avances de la organización al negociar sus requerimientos comerciales de forma directa con las casas de agroquímicos, semilleras e industria del maíz, apoyados por su gran capacidad de consumo de insumos y de generación de producto agrícola.

La Unión de Ejidos requiere redefinir alianzas específicas con este sector, contemplando sus características y necesidades, pero a la vez convocándolo a un proyecto regional solidario, incluyente y de largo plazo, que supere el

pragmatismo inmedatista, que contemple a los productores agrícolas en toda su dimensión y que empiece por tomar medidas específicas para la preservación y desarrollo del medio natural. Cuestión que en un inicio fue el origen del movimiento social de los años setenta en esta región.

El motivo de la tesis, puntualizamos, es conocer cuáles son las estrategias de desarrollo de este grupo, su forma de estructuración, sus requerimientos, de tal forma que ese conocimiento permita ubicar cómo un proceso organizativo regional puede incluirlos y hacer partícipes a sus integrantes de un desarrollo regional de todo un conjunto de pobladores.

II .- APROXIMACIÓN TEÓRICA

A continuación, se expone sintéticamente las ideas que desarrollo el Dr. Gustavo Gordillo en torno al proceso de apropiación del proceso productivo por parte de las organizaciones campesinas. La finalidad de esta exposición no es la de generar conceptos cerrados a los que halla que dar seguimiento en el estudio de caso, de este apartado no se deducirá todo el posterior trabajo. De hecho de la síntesis realizada de las ideas del autor me surgen muchas dudas sobre conceptos como "excedente económico" (que es un eje del discurso gordillista), poliarquía campesina , etc. La exposición se realiza para contextualizar una preocupación entorno a la posibilidad de **proyectos políticos** campesinos, de estrategias de sobrevivencia y aún de creación de **polos de poder**. Del posible necesario vínculo de estas estrategias con el manejo del poder (democracia) y del desarrollo no solo económico si no social de estas organizaciones. Lo que hago, en suma es explicitar de anticipado una preocupación central pero sin ceñir a ella el estudio de caso que en adelante se desarrolla. De hecho se intenta seguir las indicaciones del Dr. Hugo Zemelman¹ sobre el trabajo de los conceptos sin jerarquías predefinidas y abiertos a contenidos inclusivos e integrales.

¿Proyecto político campesino?

En este apartado se expondrá una interpretación relativa a lo que se ha conceptualizado como "apropiación campesina del proceso de producción". Para tal efecto se analizó fundamentalmente a un autor, el Dr. Gustavo Gordillo de Anda a través de cuatro de sus trabajos. El doctor tiene un amplio

¹ Zemelman, Hugo. 1987 "Conocimiento y Sujeto Social". Ed. Colegio de México. "Lo verdaderamente importante, es determinar la pertinencia de un problema que revista interés y no probar o refutar una hipótesis". Pág.35.

reconocimiento académico, pero se destaca porque a partir de su trabajo con organizaciones de productores como la Coalición de Ejidos Colectivos de los Valles del Yaqui y Mayo y su acervo científico, dio cuerpo a una interpretación particular del desarrollo agropecuario mexicano y por las alternativas organizativas y de política agrícola que de esa interpretación infiere.

La exposición del trabajo se organiza en dos apartados. En el primero se revisa la concepción en sí de lo que plantea el autor de lo que es la apropiación del proceso productivo. Para este fin nos vimos en la necesidad de resumir de forma sintética algunos de los elementos que explican el origen, el contenido y el porqué de esta propuesta organizativa. Creemos que la propuesta de Gordillo no se puede comprender cabalmente sino se recapitula bajo qué visión el autor entiende el origen del problema en el que los ejidatarios pierden el control de su proceso productivo, cómo ven desarticuladas sus estructuras de poder, cómo en lo general, van perdiendo las posibilidades de mantener una estrategia de reproducción como sujetos sociales en un proyecto nacional.

En un segundo apartado resumo, una visión crítica del mismo concepto, se trata de un trabajo de Armando Bartra en el que explícitamente, y bajo su particular punto de vista, analiza los pros y los contras de la llamada apropiación campesina del proceso productivo. Finalizo con un comentario relacionado al momento histórico en el que las tesis de Gordillo fueron creadas y de su devenir práctico.

2.1.- El concepto de apropiación campesina del proceso de producción de Gustavo Gordillo de Anda

El concepto como una proposición de cambio social

Podemos empezar por destacar que para el autor, el concepto que se maneja está inmerso en toda una "estrategia de constitución de polos de poder campesinos". En este sentido "la autogestión campesina, la lucha en el terreno

de las instituciones, en el terreno de la sociedad civil, una estrategia de guerra de posiciones, un programa de reformas sociales, afectación del neolatifundismo y apropiación campesina del proceso productivo, todo ello conforma lo que denominamos un *proyecto social alternativo en el medio rural*."2

Cabe observar que en lo que llama una "estrategia de guerra de posiciones" maneja una concepción distinta a la del Estado, de los aparatos de estado y de las clases sociales, distinta a las que venia manejando el marxismo ortodoxo vigente en los momentos en los que se elaboró el discurso. Más en concreto y destacando la importancia de la apropiación del proceso en una estrategia más global, afirma que "la organicidad del movimiento campesino debe de tener sus sustento en un programa de reformas sociales cuyo eje es la lucha por la apropiación del excedente generado en el medio rural"3

La apropiación del excedente lo despliega en dos vertientes de lucha: la afectación del neolatifundismo, en donde contempla no solo la expropiación de tierras sino la afectación de todos los mecanismos de apoyo que han hecho posible y sustentan ese neolatifundismo, tales como la política de asignación de recursos crediticios, de agua, etc. La otra vertiente de lucha es la **apropiación campesina del proceso productivo**

Una definición puntual del concepto lo hallaríamos en la siguiente cita: "Sobre la apropiación campesina del proceso técnico de producción en manos de los propios campesinos; se trata, sobre todo, de definir el proceso de desarrollo rural en función de los objetivos de bienestar social del campesinado y de sus exigencia de lucha. El control de los mecanismos de asistencia técnica, de comercialización, de crédito, de adquisición de insumos, tiene que estar sustentado en un proyecto de fortalecimiento y autogestión de la economía campesina, para que los mecanismos de retención del excedente económico

² Gordillo de Anda, Gustavo. 1988. "Programa de Reformas para el sistema ejidal" . Ed. Conacyt, Facultad de Economía de la UNAM Pág. 74

³ Programa de reformas....opus cit. Pág. 73

generado en las unidades campesinas esté al servicio de su cohesión interna y no de su diferenciación social.⁴

El origen del problema.

Para Gordillo, como para otros autores, el problema se origina en el desenlace del movimiento armado de 1917. La derrota militar de los contingentes campesinos, la incorporación de sus planteamientos al marco constitucional, la aniquilación o cooptación de sus líderes, crean la hegemonía de un estado burgués que hacia el campo articula cuatro elementos para su institucionalización: la teoría del infante rural, el discurso agrarista, la organización corporativa (en una análisis posterior Gordillo diferencia el corporativismo estatal del social) y los organismos gubernamentales de fomento rural. Estos elementos van desarrollándose históricamente de modo que conforman la Reforma Agraria (entendida como política agrícola-agraria) impulsada por los diferentes gobiernos postrevolucionarios.

Mediante esta Reforma y el desarrollo del proceso de acumulación y estructuración de un modelo de desarrollo en la conformación social mexicana, el ejido se va creando y rearticulando a este proceso general. En este sentido Gordillo subraya que al ejido no hay que contemplarlo de una forma estática en el tiempo (el destaca tres etapas de desarrollo) ni en el espacio (ya que percibe expresiones diferenciales del ejido de localidad a localidad, de región a región y de entidad a entidad) y que de forma interna, había que revisar qué cambios y sobre todo qué estructuras de poder y relaciones sociales se crearon al seno de los diversos ejidos.

Una primer determinante que deforma la operación de los ejidos en detrimento de sus agremiados surge con la institucionalización misma del ejido. El derecho agrario que lo crea lo concibe como un régimen de propiedad en transición. En la reglamentación oficial, los derechos del ejidatario quedan en manos de medidas administrativas del estado y no del derecho jurídico. Se concibe al

⁴ Programa de reformas.... opus cit. Pág. 74

ejidatario como un hijo del estado y por tanto regido a su arbitrio y discrecionalidad. El carácter transicional, evoluciona en el cardenismo a una concepción que ubica al ejido como: 1.- Un aparato de estado, y 2.- Un órgano de representación campesina.

Sin detenernos a ver las etapas por las que transcurre el ejido, cabe destacar, de ellas los aspectos más importantes de la desarticulación de las decisiones del ejido sobre sus procesos de producción. La Reforma Agraria, a interpretación de Gordillo, se instrumenta a través de una división del trabajo: "a la CNC le correspondía la canalización de las demandas campesinas, particularmente las referentes al reparto agrario; en tanto que a los organismos de fomento rural correspondería la regulación de estos, particularmente aquellos relacionados con la producción ejidal.⁵

Un elemento necesario de explicitar en la desarticulación mencionada es la creación de un **cacicazgo ejidal** al seno de las comunidades: "El cacicazgo ejidal que va a funcionar como un gozne entre el sistema ejidal y los aparatos gubernamentales, está constituido por una capa de ejidatarios enriquecidos a partir del ejercicio del poder político en el medio rural", "el cacicazgo ejidal no es simplemente un instrumento de los aparatos gubernamentales, es su producto, pero es un producto social que se autonomiza a partir de que genera una base social propia". De esta forma, para Gordillo, las deformaciones en el ejido no solo son un problema de agentes externos. Al seno del ejido se crean diversas estructuras, ideologías y actitudes de los ejidatarios que se amoldan a las señales que el Gobierno manda, en este sentido también el corporativismo es un problema relacionado a la dinámica interna del ejido.

Una vez definido el "cacicazgo ejidal" podemos pasar a ubicarlo en su acción: En un primer momento, cuando el ejido opera como un ejercito de reserva que al producir mínimamente bienes alimenticios, garantiza su reproducción a bajo costo, y así mismo regula la fuerza de trabajo que acude a la ciudad, en este

⁵ Gordillo de Anda, Gustavo. 1988. "El Leviatán Rural y la nueva socialidad política". In: Las Sociedades Rurales Hoy. Jorge Zepeda Patterson editor, Ed. El Colegio de Michoacán.

momento "el proceso productivo esta a manos del cacicazgo ligado al corporativismo"

El ejidatario se ve sujeto a tres mecanismos de control que posibilita el cumplimiento de la función asignada para este momento. El Departamento Agrario regulará y manejará a discreción la principal demanda del movimiento campesino de aquel momento: La entrega de tierras. La monopolización de la representación campesina en la CNC y las facultades de los Comités de peticionarios de esta central contribuyen en este carácter regulador de la fuerza de trabajo y del control político de zonas con problemas. La CNC es fundamental para explicar la estructuración del cacicazgo ejidal. Al respecto Gordillo señala "el mayor peso del ejido como aparato de control político va a expresarse bajo la forma de desarticulación interna del ciclo productivo, y va a exigir la mediación del cacicazgo ejidal"⁶

El tercer mecanismo son los aparatos del gobierno. Con el presidente Cárdenas se inician los aparatos corporativos de fomento a la producción que son los que engarzan con el cacicazgo ejidal, mismo que genera, a partir de su posición privilegiada, un proceso de acumulación de tierras y de apoyos estatales hacia este estrato privilegiado.

Cabe mencionar que estamos esquematizando el enfoque y no se están tomando en cuenta los elementos en los que se expresa el movimiento campesino en forma genuina, es decir, ni la Reforma Agraria ni la constitución de la CNC se pueden entender sino a partir de la presencia de movilizaciones campesinas previas y de sus demandas integradas a estas instituciones.

En un segundo momento, cambia la función del ejido, quien pasa a ser proveedor de alimentos baratos para el esquema de desarrollo industrial "de sustitución de importaciones" que prevalece en el país. En este segundo momento son los aparatos estatales quienes directamente se encargan de apropiarse del excedente económico de los ejidos , "las decisiones sobre

⁶"El Leviatán...opus cit. Pág. 244

depuraciones y nuevas adjudicaciones de derechos agrarios, la legalización de las asambleas ejidales, el manejo del crédito, la asistencia técnica, la comercialización o el seguro agrícola, son todas atribuciones de distintas agencias gubernamentales"⁷

En todo el alegato, la visión de Gordillo llama a concebir al ejido no solo como una unidad de usufructo de la tierra y más bien se le destaca como una unidad de producción y consumo complejos.

En resumen, el ejido desde su origen y a lo largo de sus refuncionalizaciones en los procesos de Reforma Agraria y desarrollo del país, se ha visto sujeto a mecanismos de control "externos" como son el corporativismo estatal, la política agrícola y agraria gubernamental, las agencias de insumos agroindustriales privadas. Y por mecanismos de sujeción "internos" como el cacicazgo ejidal, la participación activa de los ejidatarios en el cooperativismo, los procesos de diferenciación internos, etc.

La apropiación campesina del proceso de producción

La posibilidad de un movimiento campesino que tienda a la apropiación del proceso productivo la percibe Gordillo en la etapa en la que el modelo de desarrollo del país y más concretamente la situación del campo entran en crisis.

En los momentos de crisis y tras un proceso de depauperación de la economía campesina, el ejido deja de poder cumplir con sus funciones de proveedor de bienes de insumos en cantidad y precio bajo, así mismo, el proceso industrializador no cumple con las expectativas de absorción de fuerza de trabajo del campo, con lo que la emigración cíclica no cierra el proceso de proletarianización esperado y más bien se perciben nuevas estrategias de defensa de la llamada economía campesina.

En este contexto, tanto el cacicazgo ejidal (que ya había dejado de tener fuerza en el segundo período) como los aparatos de control tanto económicos como

⁷ Gordillo de Anda, Gustavo. 1992. "Más allá de Zapata", edit Cal y Arena. México.

políticos, comienzan a deteriorarse y a cumplir de forma imperfecta los objetivos en un inicio impulsados. Se da una "creciente desestructuración orgánica de este tipo de organismos gubernamentales"⁸. El reparto de tierra deja de ser una válvula de control al evidenciarse que los nuevos repartos se realizan con tierras sin vocación o inexistentes y que, por otra parte, ya no se quiere tocar al neolatifundio, además que las pocas expropiaciones que se hacen resultan muy costosas para el erario público.

En este período de "debilidad" aparece la demanda del movimiento campesino que ahora complementa a la anterior petición de tierras, la demanda por la apropiación del proceso productivo.

Es muy importante señalar que para el autor este proceso de apropiación no es una fase nueva producto de un proceso evolutivo mecánico. No es una conquista que se dé de por sí, es un espacio de lucha que tiene como característica ser "**un proceso de tensión permanente**" entre el movimiento campesino y los demás agentes externos. En este sentido es un ejercicio de poder que se gana o pierde según el éxito de las estrategias campesinas, coyunturas políticas, y demás factores que afectan el proceso. Recordemos la argumentación de inicio de este capítulo sobre la constitución de polos de poder campesinos.

El proceso productivo en el sentido amplio que maneja Gordillo tiene que ver con el control del "**ciclo productivo** que incluye los eslabones hacia atrás (insumos por ejemplo) o hacia adelante (comercialización y transformación agroindustrial)"⁹. La apropiación del ciclo productivo fundamenta la posibilidad de "una base de acumulación del ejido". Misma que tiene que atacar tres frentes de lucha:

- La autonomía financiera
- La autonomía comercial
- La autonomía técnica

⁸ Gordillo de Anda, Gustavo. 1988. "Reflexiones sobre la autogestión campesina y la democracia" In: De la expropiación estatal a la apropiación campesina, edit Siglo XXI México. Pág. 213

⁹ Reflexiones sobre la autogestión..." opus cit. Pág. 228 pie de página

Como preámbulo a la descripción de estas tres autonomías cabe la descripción del concepto mismo. "Entiendo por autonomía, siguiendo a Cornelius Castoriadis, aquél que se da a sí mismo su ley, que supone la autoconstitución explícita de la sociedad y la no confusión en la relación de la igualdad con la libertad - "sólo los hombres iguales pueden ser libres y solo los hombres libres pueden ser iguales""¹⁰. Por lo que se aparta de una concepción de autonomía total, de autarquía. La autonomía la circunscribe a esa **tensión permanente** en donde el ejido logra **acotar** los espacios de poder del estado y demás entes que pugnan por la apropiación de sus excedentes económicos. "La autonomía esta referida a la capacidad del ejido para encuadrar los aspectos esenciales de los mecanismos de extracción del excedente campesino"

La autonomía financiera

Se entiende como la capacidad de negociar fuentes alternas de crédito, generar los propios planes de operación, formar paquetes de financiamientos que cubran las amplias necesidades del ejido como una unidad de producción, procesamiento agroindustrial, núcleo de consumo y de requerimiento de necesidades culturales. Al poder influir en el financiamiento el ejido se convierte en una doble fuente de poder económico y político.

La autonomía comercial.

Que es la capacidad del ejido para disputar, en el terreno del mercado, el excedente generado en el propio ejido, y para refuncionalizar las diferentes formas de subsidios gubernamentales. Inclusive ve Gordillo, en el ejido y con la inclusión de hijos de ejidatarios y avecindados que tienen que vender su fuerza de trabajo, una base de sustento para negociar el precio y las condiciones de esta venta de fuerza de trabajo.

La autonomía técnica.

Esta autonomía tendría que trabajar en tres niveles: el área agronómica-pecuaria; el área administrativo-contable; y el área de gestión del bienestar social.

¹⁰ El Leviatán Rural.." opus cit. Pág. 242

Se trata de convertir las demandas de los campesinos en programas concretos. Otra función del cuerpo técnico propia de la organizaciones (condición necesaria para esta autonomía) es la capacitación de los productores en el proceso de apropiación del ciclo productivo. Una última función es la de ser interlocutores con las instituciones y sectores del gobierno para la consecución de los proyectos. Acotando que tal interlocución tiene espacios definidos al aspecto técnico.

Otros aspectos importantes complementan el concepto de apropiación del proceso productivo son: el nivel en el que se desarrolla; la particularidad regional que asumen; la relación con el ejercicio político al seno del ejido y de la sociedad en su conjunto; la relación del ejido con organizaciones mayores y cómo este proceso regula los mercados regionales.

Veamos por partes:

"El control sobre el ciclo productivo no debe de interpretarse de una manera unívoca ni economisista...notablemente el control del ciclo productivo se desplaza de una región a otra; en algunos el crédito rural, en otras la comercialización de la producción, el acceso a ciertos insumos o el abasto. Por otra parte, el control del ciclo productivo no debe entenderse como un proceso estrictamente económico: los procesos democráticos, es decir el sistema poliárquico del ejido como requisito previo para un efectivo control campesino del ciclo productivo " 11

Siguiendo la secuencia que perfila la última aseveración en tono a la relación de la apropiación del proceso con el problema del ejercicio del poder, tal proceso no se puede dar sin antes darse una transformación del ejido haciendo " hincapié en la necesidad de un manejo social del excedente retenido "12

Como se ha visto en los elementos de lucha que implica el proceso de apropiación del ciclo productivo y las necesidades de complementareidad con

¹¹" El Leviatan Rural..." opus cit. Pág. 240.

¹²" Programa de reformas..." opus cit. Pág. 82.

otros cambios, Gordillo subraya **que es a nivel del ejido** donde deben de iniciar estos cambios, lo que no implica la ausencia de su relación con organismos de segundo nivel que proyecten esta forma de trabajo y con ello la retención del excedente económico a nivel regional.

En el nivel regional es quizás donde el autor puede dar más muestras de las virtudes de su planteamiento ya que la Coalición de Ejidos de los Valles del Yaqui Mayo y algunas Uniones de Ejidos han creado un espacio regional de negociación que ha influenciado los precios del mercado de insumos y productos agrícolas, la correlación de fuerzas con instituciones locales, la toma de municipios bajo dirección de cuadros campesinos, e incluso la influencia en la definición coyuntural de políticas agrícolas nacionales.

Para finalizar, señalaremos también la relación estructural que tiene la apropiación campesina del proceso de producción con la redefinición de un nuevo pacto social con el estado. Congruente con la explicación del origen del problema, en donde los aparatos del estado son protagonistas importantes, Gordillo señala que de fondo debe de replantearse una nueva Reforma Agraria, una Reforma Social y una Reforma Política. Todo esto se relaciona a proyecto de nación desarrollado y al sistema presidencialista que lo ha dirigido.

2.2.- Una visión crítica del planteamiento

El trabajo que se revisa de Armando Bartra, en donde advierte " los pros, contras y asegunes de la apropiación del proceso productivo ", se percibe más que nada una reflexión que esta establecida de forma no lineal. A lo largo del escrito va planteando coincidencias con los planteamiento de Gordillo (no lo cita) va observando la situación general en la que se da esta proceso y señala las vicisitudes, problemas y peligros de este planteamiento. Planteada como reflexión, sus aseveraciones, a veces parecen poco fundamentadas, no se remiten a experiencias concretas explícitas, pero sí se llega a hacer aseveraciones tales como la de que " todo parecer señalar que ..." pero ese

todo queda nebuloso. Señala aspectos positivos, regresa a la revisión de los peligros, vuelve sobre otros tópicos, etc. En todo caso es un planteamiento a discusión en donde se advierte el afán de Armando Bartra por establecer alternativas viables y autónomas para el movimiento campesino.

La exposición de su trabajo la esquematizamos en tres apartados. En el primero aglutinamos los pros, en el segundo los contras y en el tercero ubicamos los señalamientos hechos por Bartra para direccionar el qué hacer de las organizaciones de productores.

Los pros :

Los años ochenta se da una variación del eje organizativo de los movimientos sociales, a diferencia de la década anterior en la que el propio A. Bartra constato el ascenso del movimiento por la demanda de la tierra (proceso que se esperaba llegar más lejos), este nuevo período esta marcado por ubicarse en la **esfera de la producción** .

Señalándose, a sí mismo nuevos rasgos del movimiento:

- Las demandas están en el terreno del financiamiento, la producción, la comercialización y los servicios.

- Los movimientos reflejan aspectos regionales, moldeándose a demandas sentidas en estos niveles y a "una vocación integral y multifacética" de estas demandas.

- En la relación con el Estado se pasa del terreno de la confrontación al de la concertación. Además se requiere mayor apoyo técnico para entrar a este tipo de negociaciones.

- Se han dado movimientos con un marcado rasgo de despolitización programática. Notándose este proceso en las filiaciones circunstanciales y abandonos (también circunstanciales) a la Central Oficial. Se ha

debilitado el control corporativo, pero también se nota un desgaste en las filas de los partidos de oposición.

-También se da una recomposición de los agentes movilizados. En la década de los setenta los campesinos movilizados son preferentemente campesinos pobres, semiproletarios y jornaleros, en los ochenta son campesinos medios.

Destaca A. Bartra en el contexto anterior, dos de las principales virtudes de la apropiación campesina del ciclo productivo:

1.- "La gestión democrática no es pues, y por definición, más eficaz que la administración discrecional privada. Sin embargo, en el curso de la apropiación del proceso productivo el reto de las empresas asociativas es ser más eficientes de los agentes privados a quienes desplazan, y por ello tienen que echar mano de una de sus mayores ventajas comparativas: la capacidad de aunar esfuerzos colectivos voluntarios y conscientes"¹³

2.- "El nuevo perfil organizativo de los campesinos nace en contraposición a las estructuras verticales y corporativas de las centrales gobiernistas, y reivindica tanto la democracia como la autonomía frente al estado"¹⁴

Los contras

Comprendiendo lo anterior y no obstante los avances que ello representa, a Bartra le surgen muchas dudas y advierte muchos aspectos de cuidado. Una de sus críticas centrales va a la evaluación de resultados en donde advierte que después de una década de experiencias campesinas en la apropiación del proceso, prácticamente nadie queda en pie, "el saldo de un decenio de lucha por la apropiación del proceso productivo es sin duda extenso, complicado y sugerente, pero en cierto modo es desalentador: algunas organizaciones han

¹³ Bartra, Armando. 1991. "Pros, contras y asegunes de la apropiación del proceso productivo" Notas sobre las organizaciones rurales de productores. In: Cuadernos de Desarrollo de Base núm 2, edit. UAM Ixtapalapa. Pág. 19.

¹⁴ "Pros, contras..." opus cit. Pág. 10.

desaparecido sin pena ni gloria, muchas padecen graves problemas económicos o administrativos que las tienen al borde de la crisis, y pocas son - si no es que ninguna - pueden presumir de bonanza financiera o siquiera de modesta estabilidad contable", continúa con la respuesta que originó este fracaso "una evaluación objetiva no debe reducirse a buscar culpables (factores internos y externos) ni tampoco debe dar por muerta una opción que, con tropiezos, sigue vigente y en la que convergen las esperanzas de cientos de miles de productores""... Tal evaluación sí debe reconocer **las contradicciones objetivas**, a saber:

- Insiste en señalar que el contexto del desarrollo mexicano es perniciosos para los pobres. En estos estratos no se puede hablar de períodos de bonanza ni de recesión, sólo hay una sopa: su situación cada vez más precaria.
- El monopartidismo gubernamental sigue siendo una constante en donde "el ejercicio de los recursos públicos y el clientelismo político partidista no se ha roto"¹⁵. El desarrollo de las experiencias de apropiación se ha dado por una convergencia coyuntural de los intereses de los campesinos medios y el gobierno por reactivar el sector. Además coincide con el cierre de la política agraria para dar paso solo a la política agrícola.
- Tomar en las manos de los campesinos las funciones del estado no supone de suyo eliminar las antiguas deformaciones como el cacicazgo, dado que la "nueva estructura de mediación (es) objetivamente cooptable" a los intereses del gobierno, lo que significa la creación de "un neo corporativismo eficientista y tecnocrático" que se erigirá junto a los viejos dinosaurios para convertirse en un **neocacicazgo agrícola de cuello blanco**. Este es uno de los ejes de la crítica sustentada por A. Bartra, de hecho "todo (le) hace pensar" que si el acceso a la tierra fue mediado por el cacicazgo agrarista, ahora la apropiación estará mediado por el cacicazgo agrícola.

¹⁵ "Pros, contra..." opus cit. Pág. 7

En esta línea de argumentación ve como el crecimiento de los aparatos económicos no tienen un correlativo con su presencia social, ni representan un sinónimo de fortalecimiento organizativo. Debemos de presuponer, en todo este discurso, que está haciendo referencia a experiencias específicas, mismas que de explicitarse ayudarían a una discusión más concreta.

Un aspecto estructural que supone casi como insalvable para la apropiación del proceso productivo, es que la socialización de los beneficios a los agremiados supone la descapitalización final de estas estructuras.

En otro plano, señala cómo todo el proceso de concertación tuvo un costo político. La autonomía de UNORCA (no la menciona) se vio palidecer a la hora de las elecciones gubernamentales y nacionales y ante, destacaríamos nosotros, la firma de las reformas al artículo 27 constitucional.

Finalmente señalaremos los problemas que ve Bartra en los agremiados que componen estos movimientos de apropiación del proceso:

El peligro de la toma de decisiones tumultuarias en el ejercicio de una administración de empresas del sector social. En este aspecto ve varios problemas entre la dirección eficiente unitaria y la participación de muchos en estas decisiones.

La irresponsabilidad de las directivas que se ven impelidas a crear monstruos que se justifican por sí mismos, y en donde, aún con pérdidas, se ven en la necesidad de hacer arriesgos mayores. Como la actitud de un "apostador" que ante la evidencias de que va perdiendo, duplica la apuesta para resolver el problema en vez de retirarse.

Los vicios de los campesinos (que son estrategias de sobrevivencia familiar) resultan nefastas e incontrolables dentro de las organizaciones.

Todos estos vicios los resume en una pregunta "dime cuál es el monto de tu liquidez y te diré la extensión de tu militancia"

Alternativas de trabajo

Bajo el punto de vista de Armando Bartra hay que tener especial "atención en cuidar la cohesión social y política de las organizaciones cuyo eje es la lucha económica, en vistas de atenuar el efecto de arrastre de las inevitables dificultades financieras sobre la vida orgánica en general".

Se requiere la retención del excedente pero también la gestión económica participativa y democrática, aún considerando el enfangoso proceso de capacitación que ello supone.

En estos movimientos son retos insoslayables por impulsar **desde abajo** la democracia, el pluralismo y la concertación, entendida esta última, como un derecho de los ciudadanos y no una concesión gubernamental.

La necesidad de preservar la autonomía de las organizaciones "entendida como el derecho a ser de oposición, ya que de no preservarse tal derecho, las organizaciones superiores corren peligro de transformarse en bases de un nuevo clientelismo, en un renovado sistema de dominación en el que el cacicazgo tecnocrático de base agrícola sustituya o se sobreponga al cacicazgo tradicional de base agraria."

Se requiere pasar de la apropiación formal a una **apropiación real** del proceso productivo, entendiendo por esto último como "**pasar de la apropiación a la revolución del proceso productivo**, de la mera retención del excedente a su incremento sistemático, de socializar la gestión a hacerla tan eficiente como democrática"¹⁶

2.3.- Su práctica histórica

Es necesario, aún de forma breve, hacer unos comentarios a la praxis política de los trabajos del Dr. Gustavo Gordillo.

¹⁶Pros, contras" opus cit. Pág. 21

En un primer momento, el aporte de Gordillo (como de otros autores) fue destrabar la polémica teórica que en ese momento subsistía. Considerando la intelectualidad de izquierda, una de las vertientes de preocupación era el desarrollo del asalaramiento de los campesinos, su proletarización. Visto en términos de proyecto político, de cambio social, su proletarización significaba su carácter subordinado en relación al grupo social más capacitado y apto para conducir un cambio revolucionario: el proletariado industrial. La Central Independiente de Obreros Agrícolas y Campesinos (CIOAC) filial del Partido Comunista Mexicano (PCM) destacaba esta posibilidad dentro de su trabajo. Sin duda, hablaba de importantes contingentes de trabajadores: Identificadas estaban las rutas recorridas por los trabajadores "golondrinos" a lo largo de la República, y que en algunos casos remataba en los E.U. La baja del empleo sufrida por la caída del algodón en la parte norte y noreste del país. El avance de las trilladoras sorgeras que después se pasaron al maíz, en el Bajío, la crisis de algunos hortalizas de exportación, su substitución por los granos del boom forrajero (soya, maíz, cártamo) golpearon y fueron modificando la situación de este sector de trabajadores-campesinos, mismos que no llegaron a consolidar un proyecto sindical como se les proponía.

La otra vertiente de preocupación y trabajo, fue la del discurso agrarista: la insuficiencia de la Reforma Agraria, su contramarcha realizada desde el Gobierno del Pdte. Alemán, la creciente pobreza del área rural, la mala calidad e insuficiencia del recurso tierra para cubrir las necesidades de la familia campesina, su tradicional combatividad, todo ello conducía (era la propuesta) a la necesidad de continuar y radicalizar la lucha por la tierra. Con una amplia gama de posiciones, pero coincidiendo en lo fundamental, se hallaban todas las Centrales campesinas de ese momento (oficiales e independientes). En términos de proyección política se llegó a proponer al campesinado como la bujía suscitadora de una nueva revuelta popular que debiera llevarnos a un socialismo sui generis. Sin embargo, aún en los momentos más críticos de los tomas de tierras, la solución final invariablemente transitaba por la **administración** de la Reforma Agraria que el Gobierno, **el presidente**

realizaba. Y conforme avanzaron los sexenios la efectiva entrega de tierras se va minimizando hasta corresponderse con una oficina de carácter plenamente Kafkiano, en donde, la entrega de tierras que no existían, la duplicación de expedientes con resoluciones mutuamente excluyentes, el influyentismo ocasional y estructural, justificaban un aparato burocrático que se recreaba así mismo.

En este sentido, el discurso de Gordillo y la conformación de un movimiento de organizaciones campesinas en los años ochenta, cambia de eje la disputa teórica, no es en el proletariado agrícola, ni en los comités peticionarios de tierra, el problema lo centra en los campesinos que fueron dotados, en las estructuras creadas desde Cárdenas y que ya llevaban más de 40 años de practica histórica: el ejido. Se trataba de proponer cual podía ser el proyecto económico, social y político de este amplio sector en base a una revisión histórica de su situación. De esta manera se preguntaba, en caso de que hubiera nuevas dotaciones, ¿a que procesos organizativos desembocaban los comités de peticionarios?, y por otro lado, ¿qué estructuras abandonaban (temporalmente) el llamado proletariado agrícola?. La propuesta teórica ya se narró anteriormente, cabe destacar dos aspectos centrales: Uno, Gordillo destaca el carácter simbiótico de la relación estado-campesino mexicano. No se trató solo de denunciar como el Gobierno manipuló, o reprimió (en muchos casos brutalmente) el movimiento campesino y sus estructuras de organización, sino también como nació esta relación, como fue evolucionando, y amalgamándose. Afrontaba un problema que los partidos políticos de izquierda no podían aceptar: la amplia base electoral que el Gobierno contaba en el sector rural. Dos, retomaba las discusiones en torno al ejido pero dándole un sesgo muy importante que hacia a un lado la contraposición entre el ejido colectivo vs. el individual, (discusión que en parte también expresaba la línea teórica mantenida por los soviéticos); el proceso de apropiación del excedente destrababa esta oposición ya que era una lucha que se podía establecer en diferentes niveles y a partir de diversas formas.

Conjuntamente con el debate teórico se da la lucha por la construcción de esas organizaciones, la década de los años ochenta muestran este despliegue de toma de posiciones, que logra su organismo "central" más acabado con la erección de la UNORCA¹⁷. La lucha llega al espacio institucional al asumir la Subsecretaría de Concertación y Políticas de la SARH el mismo Dr. Gordillo. Dos de los mecanismos trabajados con la CECVYM de Sonora se vuelven política nacional: la promoción de Uniones de Crédito y los Fondos de Autoaseguramiento Agrícola. Ello, englobado en una forma distinta de hacer política en el campo. Se promueve un interlocutor plural, se crea el Consejo Agrario Permanente (CAP), y se realizan periódicamente asambleas nacionales con las organizaciones comprometidas con la defensa económica del campo (Oaxtepec, Morelos; Veracruz, Sonora). La concertación y el diálogo están en marcha.

La propuesta del Dr. Gordillo, el espacio de lucha, resultaba funcional al momento de la implementación del llamado modelo neoliberal Salinista. Presentaba un enfoque crítico al populismo, proponía menos política-política y más política-económica lo que se traducía en un impulso modernizador a los mecanismos de administración agropecuarias. La propuesta era decorosa: ante la salida del Estado en las responsabilidades de conducción de las estructuras de soporte al campo (crédito, asesoría técnica, comercialización, seguro agrícola) la sociedad civil cubriría estos espacios en un movimiento de modernización y consolidación grupal.

La "guerra de posiciones" de los años ochenta y primer lustro de los noventa llevan a la "toma de la CNC", a la modificación de reglamentos intactos desde décadas antes (Ley de Crédito, Ley de Seguro, etc.), al desarrollo de instituciones apoyadas con activistas progresistas (Pronasol, Fonaes, Conasupo-Pace Colectivo, Sedue, Tribunales agrarios-SRA, CAP, Cámara de Diputados), a las extrañas amalgamas que se tejieron con el narcotráfico (Raúl

¹⁷ Harvey, Neil. 1996. "Nuevas formas de representación en el campo mexicano: La Unión de Organizaciones Regionales Campesinas Autónomas (UNORCA) 1985-1993". In: Neoliberalismo y organización social en el campo mexicano, coordinado por Hubert C. Gramont. edit. Plaza y Valdes. México.

Salinas-Conasupo), y con los grupos de poder (Hank González, los Gobernadores de los estados, etc.), llegando a un saldo que al parecer nuevamente resulta negativo.

La lectura de los hechos resulta sumamente difícil de realizar dado el saldo negativo, pues lo más fácil de hacer es cercenar las posibilidades de evolución que aventuraba el proceso. Es decir, lapidar este pasado con alguna idea cliché que reitere el enunciado que ante un Gobierno tecnócrata tan avasallador, ante un proceso económico mundial en plena expansión; nada se podía hacer, fue "jugar con el gato". Y con ello obturar de paso el futuro. Otra lectura de los hechos podría mantener vigente algunos de los propósitos planteados en ese proceso. Por ejemplo, y dado el capital que el Gobierno a metido al sistema bancario privado, sigue sin haber respuesta a las necesidades financieras del campo. La construcción de sistemas bancarios regionales rurales como lo sostenía la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS), son propuestas que son perfectamente absorbibles por el momento económico que se vive, son nichos económicos que, sin esperar a llegar a los grandes conglomerados europeos, modernizan las relaciones del campo y establecen relaciones gremiales necesarias en la sociedad rural. Por lo demás son mecanismos que, sin llegar a cobijarse en la conceptualización de Gordillo y en las formas que su equipo sugería, están marchando a través de las Cajas Populares en algunas regiones del país (solo falta que el Gobierno las retome para deshacerlas).

Cualquier lectura que se haga no puede evitar señalar los puntuales de la "derrota":

- Las Uniones de Crédito pese a sus esfuerzos, sobrevivieron (las que pudieron) siempre en la paradoja que les impuso la Comisión Nacional Bancaria de incrementar periódicamente su capital social, con las presiones al aumento de socios que ello conllevaba y por ende a la ineficacia derivada de constituirse en organismos con demasiada membresía pero poca eficacia de trabajo, y por otra parte, no permitirles contar con un margen de ganancia real

para su subsistencia. Los llamados puntos de intermediación bancaria y los mecanismos de capitalización aledaños (Departamento de Servicios Especiales) nunca llegaron a abrirse. Los tanques de oxígeno que se les arribo: Nacional Financiera, Banrural, reestructuración de carteras, solo han sido mecanismos paliativos a un problema estructural: La Secretaría de Hacienda nunca concibió a tales organismos como viables o necesarios.

- Los Fondos de Aseguramiento (la mayoría) se les funcionaliza en torno a una reaseguradora (por ley), situación que es aprovechada (¿convenida?) por el grupo financiero de Agroasemex. Logrando pervivir en las zonas en donde el agricultor esta obligado a mantener este servicio, en otras zonas, es el propio productor quien se deshace de estos mecanismos pues en términos prácticos el seguro le parece un gasto prescindible y en cierta medida un resquicio del pasado corporativista.

- En el caso de las comercializadoras (salvo excepciones) junto con las Uniones de Crédito y los Fondos resienten un golpe severo producto de la inercia corporativa pasada: la cultura del no pago. Así, los socios agremiados de estos organismos no identificaron el cambio substancial que significó entre estar trabajando con una paraestatal, o el de ser atendidos por un organismo del cual fueron ellos los que eligieron directivos y que posee un cuerpo técnico pagado por la propia organización. El capital apoyado por Fonaes, por la SARH, por algún otro corporativo, o aún el propio capital social se diluyeron en la operativa de la organizaciones.

- Sumado a lo anterior, se presentó lo que mencionaba Bartra, la aventura de los directivos y equipos técnicos: La inexperiencia en operativas técnicas masivas; los errores; los arriesgues a tono de las experiencias pasadas populistas (de izquierda) en donde la condonación o un nuevo tanque de oxígeno proporcionado por el Gobierno saldaba los errores; la multiactividad de compromisos y tareas en el entendido de que hay que aprovechar las coyunturas de captación de recursos y oportunidades ("no hay que dejar ir ni una sola viva"); los ejercicios de poder político en la escalera de ascenso o

descenso en donde hay que cobrarse la "piñata nicaragüense" (cobrar tantos años de trabajo de base), o en donde hay que negar el pasado de las administraciones políticas antagónicas. La contradicción mal resuelta entre equipos técnicos y directivos, o entre estos y las bases. En suma los pros y contras de una organizaciones siempre en construcción y en base a la "raza" que es y no otra

Si a lo anterior sumamos los problemas estructurales (devaluación-inflación, grupos de poder nacionales) y regionales (grupos de poder locales que impidieron o les fue indiferente el desarrollo de los proceso organizativos mencionados) se comprenderá cual complejo resulta, en un marco nacional, dar veredicto para la práctica de la apropiación del proceso productivo por parte de las organizaciones de productores.

Si se realiza la sola lectura de los saldos específicos de este proceso, se llega a las tesis planteadas por Sergio Zermeno en su ensayo "La sociedad derrotada".

El contéo de las experiencias exitosas supervivientes es mínimo, lo predominante es una sociedad pulverizada que de forma individual realiza un ejercicio de autocrítica en torno al populismo (se siente culpable de su pasado) y en donde siente que con la adopción del nuevo paradigma de modernidad y con la búsqueda del alcance de sus metas a través de la eficiencia productiva, con un esfuerzo positivo y programado puede llegar a sobrevivir e incluso a tener éxito .

La derrota más importante en el campo, no es la organizativa, económica o legal. El gobierno logra derrotar la ideología populista y el discurso agrario tradicional. La firma de las modificaciones al 27 realizada con las cúpulas pero también ejido por ejido (comisariados), demuestra la vitalidad del sistema, la confianza en un nuevo México que ya se señalaba emergido desde los años setenta.

La paradoja de Gordillo es que revitaliza al ejido mandándolo hacia una modernidad en la que curiosamente **no tiene cupo**. Así se ve encargado de

cerrar y desencajar la estructura organizativa mínima que este tenía. En el decir de Zermeño "hay una "desintegración de identidades intermedias"¹⁸. El afán modernizador lleva a reconocer situaciones que en los hechos operaban (compra, renta), a eliminar al comisariado ejidal como agente intermediario, para dejar....el libre mercado. Las reformas al artículo 27 constitucional, es importante destacar, no son el inicio de esos procesos de degradación, mismos que ya se venían desarrollando (como la disociación misma de los ejidos colectivos que fundamentaron la teoría de Gordillo), son el acta de la victoria de un nuevo paradigma: muerte al populismo , vida al libre mercado. Y aunque es temprano la evaluación de los procesos acelerados por estas reformas o la funcionalidad de nuevos procesos, mismo en el Sur de Sonora¹⁹ se puede ver cierta secuencia: De los ejidos colectivos a los ejidos parcelados, de estos a los sectores de producción (dos o tres) comandados por los viejos líderes que representaban a grupos de peticionarios (dada la coexistencia de Centrales Campesinas distintas), de estos a las Sociedades de Producción Rural en donde coexisten compadrazgos, amigos, familiares. Hasta llegar a SPR en la que solo existen dos socios. Coexiste la tendencia contraria a agrupar SPR en Ligas o Sociedades y a nivel nacional, se esta dando la búsqueda de creación de nuevas identidades, hay una incipiente emergencia de nuevos actores sociales²⁰, lo que matiza la tesis de Zermeño. Pero tanto en las SPR como en los nuevos actores cuando se cuestiona ¿y el ejido?, por lo pronto, la respuesta es una mirada de extrañeza sonriente que contesta ¿cuál?, desde luego dicho en tono de sorna.

En un movimiento que pareciera sistemático, las organizaciones van siendo descabezadas una por una, sus cuadros son absorbidos por la burocracia, por los puestos políticos locales, regionales o nacionales, se observa "la entronización de las dirigencias en las alturas del poder: cooptación desde lo alto que se engancha con la propensión, desde abajo, hacia la "buropolítica"²¹.

¹⁸ Zermeño, Sergio. 1996. "La sociedad derrotada" edit Siglo XXI México. Pág. 41

¹⁹ Reporte viaje de Estudios Maestría en Desarrollo Rural Junio 1996

²⁰ De la Fuente H., Juan y Mackinley, Horacio.

²¹ Sergio Zermeño opus cit. Pág 47

El trato del presidente con el campo ahora es frontal, solo mediado por la SAGAR como oficina de pago: con el PROCAMPO el estímulo es directo y a una sociedad pulverizada, individualizada en sus problemas de trámite, salvo en los contados casos de organizaciones y empresas privadas que lo utilizan para asegurar un mercado cautivo de productos.

Así la teorización del Dr. Gordillo esta siendo hecha a un lado, en un mismo afán modernizador, en los organismos que sobrevivieron y se crearon bajo estos lineamientos. El cambio de paradigma los lleva ahora a la calidad total. Al trabajo con la mercadotecnia y con las formas organizativas que se pretenden propias de "las empresas industriales que perviven". La conquista de un nicho económico integrados a los grandes corporativos parece ser, sino la búsqueda de la Utopía, sí, un espacio con ciertos visos de sustentabilidad en la supervivencia. Otra vertiente de trabajo, los menos, están tratando de rearticularse en torno a la recuperación de los valores del cooperativismo, de las comunidades indígenas, o del cristianismo de base. La economía moral trata de recuperar espacios y mantener bastiones de opinión, de otra forma de hacer y concebir las cosas, aunque ésto, como cualquier proceso histórico-vivencial, no asegure nada para el futuro.

III .- MARCO DE REFERENCIA

3.1.- Integración y desintegración regional

El Debate Nacional

Uno de los problemas centrales en los que se debate el país en los últimos 30 años, con la entrada en crisis del modelo de desarrollo denominado "de sustitución de importaciones", es el proyecto de nación que deberá de continuar integrando la enorme complejidad de lo que constituye la formación social, económica y cultural mexicana. La crisis económica y política que se han llevado a los años setenta, ochenta y noventa parece no tener solución. Su complejidad reside en que ahora , más que antes, los elementos que intervienen desbordan el ámbito nacional. :La globalización de la economía mundial; el reacomodo de bloques económicos como el europeo, el asiático; la desaparición del bloque de los países del socialismo real, y más en específicamente el avance del Tratado de Libre Comercio en México y su posible extensión a Centro y Sud América, son problemas que tienen que ver con el nuevo modelo de desarrollo del país.

Al interior de la nación son dos los aspectos en los que se convulsiona la sociedad: El modelo económico denominado "neoliberalista" que tiene su bases en el período presidencial de Miguel De La Madrid , pero que se desarrolla en forma con el Pdte. Carlos Salinas, y el intento de Reforma Política cuyas primeras experiencias se dieron con el Pdte. Luis Echeverría hasta llegar a la Cámara de diputados plural de 1997.

Ambos elementos, modelo económico con reforma política permean todos los niveles de la nación. En este sentido uno de los aspectos que se encuentra a

debate (y no solo de forma teórica sino de praxis) es cómo puede (debe, podría) articularse el pacto nacional entre sus diversos sectores. Cómo se articulan las diversas ramas productivas, cómo los diversos actores, cómo los diferentes espacios regionales. Desde luego en este debate esta en juego la misma posibilidad de la existencia de un modelo de desarrollo nacional o no.

En la presencia y constitución de sujetos sociales que le den contenido a determinado tipo de articulaciones de esta pretendida nueva realidad, esta la presencia de la llamada Sociedad Civil y de los espacios regionales o locales que esta sociedad detenta. En este nivel (el de la sociedad civil) es donde se esta dando luchas importantes por la definición del modelo de nación a seguir. Por luchas no solo nos referimos al fenómeno chiapaneco, sino en general al debate de los partidos políticos, de las Cámaras de Industriales y Comerciantes, de las Organizaciones No Gubernamentales, al propio debate implícito que tiene la economía no formal, a la acción de los productores, consumidores. A la diversa presencia de poderes locales, regionales, nacionales y transnacionales.

Las preguntas centrales que nos planteamos para el estudio de caso que se trabajara son: En determinada localidad ¿Se constituyen sujetos-sociales realmente influyentes en su realidad circundante? , ¿Se crean espacios regionales con niveles de integración que les permita negociar su articulación específica al sistema regional y nacional?.

Desde luego entendemos que en los estudios de caso de experiencias locales no se va a encontrar la resolución de las interrogantes planteadas al principio del escrito. La realidad nacional no es la suma mecánica de sus niveles inferiores para llegar al gran agregado global, pero aún así, el diverso mosaico de situaciones locales y regionales del país son parte determinante (de forma dialéctica) del debate que se lleva a nivel nacional.

¿Integración Regional?

El estudio de caso que se va a trabajar es el de la experiencia de una organización de productores (Unión de Ejidos) en un ámbito territorial

determinado y ante una problemática agraria y agrícola relacionada a la producción de maíz. El objetivo específico de la investigación es la de trata de ubicar la heterogeneidad social interna de este sujeto social, y por otra parte observar la posibilidad de que la Organización instrumente medidas de desarrollo que mantengan su proyecto regional sin por ello dejar de propiciar a su interior un modelo de desarrollo incluyente que comprenda esa diferenciación social que le es inherente.

La creación del Marco de Referencia para este estudio de caso se relaciona a dos vertientes de trabajo. En la primera tendremos los elementos que nos ubican en el conocimiento de ¿a que sujeto social nos estamos refiriendo?. La otra vertiente es la del conocimiento de los elementos que nos demostrarían la existencia o no de **relaciones sociales** que integrarían esta problemática de forma local o regional, y en todo caso, conocer cómo estas relaciones vinculan a la organización con distintos circuitos de mercado, de poder etc.

Factores cohesionantes

Los factores que en concreto encontramos en la zona para ubicar lazos (relaciones) regionales son:

- Aspectos históricos
- Homogeneidad ambiental y tecnológica expresada en "zona de buen temporal mecanizado"
- La problemática de los granos básicos
- Reforma agraria-agrícola manejado bajo un mismo esquema de desarrollo
- La influencia de la Unión de Ejidos en la conformación de la zona y en la comercialización de productos agrícolas y su liga con un conglomerado mayor que es la Comercializadora Agropecuaria de Occidente (COMAGRO).

Atendiendo al enfoque de E. Florescano la organización territorial y la estructura regional se pueden explicar a través del examen de los procesos

históricos subyacentes que conforman a las regiones actuales. En este caso, a lo largo de los años en esta región se percibe la variación del eje de su economía y un distinto peso político e incluso religioso con respecto a sus zonas aledañas y a la capital del estado. En los inicios... se trataba de una laguna cuyas riveras e islas posibilitaron los asentamientos humanos de forma temprana. (cuyas evidencias arqueológicas son las tumbas de tiro en Sta. Rosalía,). Una primera época de esta zona tiene como eje de su economía la producción lacustre y en términos políticos se corresponde con un pequeño señorío de tribus chichimecas, esta época se ubica en el período prehispánico y parte de la Colonia. Al iniciarse el período Colonial esta región funcionó como centro catequizador y frontera militar, en un segundo momento, el descubrimiento de minerales le da un viraje a la economía local. Para el siglo XIX la fortaleza del sistema de Haciendas local con su alta producción mezcalera y su temprano vínculo por ferrocarril a Guadalajara , constituían a esta región como de gran mercadeo y puerto comercial para la región costera de Nayarit y Sinaloa. Con la entrada de tecnología extranjera, todavía a mediados del siglo XX la región vive su mejor época minera. Es hasta avanzados los años cincuenta, con la mayor desecación de la laguna, y con la caída de la minería cuando empieza a tener un perfil predominantemente agrícola. Perfil que no a abandonado pese al avance del sector servicios y a los lazos que la gente tienen con el extranjero (con E.U.).

Atendiendo los aspectos agroambientales se puede ver que la desecación de la laguna (factores de suelo) aunado a factores climáticos (precipitación superior a los 800 mm anuales), como de uso de tecnología de forma intensiva, sitúan esta región como de alta producción maicera. En términos fisiográficos se trata de una unidad perfectamente identificable que se corresponde a un pequeño llano aislado , rodeado de lomeríos que dan pie a sierras. Ubicándolo en una gran región, esta zona forma parte de los Llanos de origen aluvial del centro de Jalisco, zona en la que se produce el 50 % de la producción maicera del estado. En este caso no es una franja maicera como la de Iowa en E.U. sino de un triángulo maicero que tiene en Cd. Guzmán su arista inferior, se abre al

norte en la Barca y cierra las arista, al oeste, en la región de la que hablamos. Además de tener similares condiciones agroambientales (en donde el tipo de suelo es el factor que varia) esta gran región se caracteriza por tener un similar padrón de uso tecnológico. Los rendimientos del maíz en esta zona son de más del doble de la media nacional y por arriba de la propia media estatal. Esto se debe al uso intensivo de insumos agroindustriales, fertilizante, pesticidas, etc. y a la gran mecanización de las actividades agrícolas (barbechos, siembra, cosecha etc.,).

Si lo anterior lo vemos expresado en términos de producción global y mercados. Nos encontramos, y en este aspecto también tenemos que situarnos en la gran región (el diamante maicero de Jalisco), con la principal zona abastecedora del maíz comercial que surtía al sistema CONASUPO, Agroindustria local y de otros estados. Ubicando a Jalisco como uno de los principales productores nacionales de maíz, junto con Sinaloa, la problemática del estudio de caso al que nos referimos, tienen que estar inscrita en la problemática general de la producción comercial de maíz en México. Las políticas nacionales hacia el grano, lo pactado con Estados Unidos en relación a estas gramíneas, incluso el tipo de cambio que prevalece entre el dólar y el peso, son factores todos que tiene que ser tratados para comprender la ubicación de este sistema de producción. Nuestra región, en este sentido desborda límites territoriales locales y se inscribe en relaciones de producción nacionales e internacionales.

En lo relacionado a la conformación del sujeto social y de su apropiación del espacio territorial es necesario identificar cómo se crea y desarrolla el proceso de Reforma Agraria en la zona. En este aspecto también se da un padrón particular de desarrollo. El 100% de los ejidos de la Unión fueron dotados en momentos del período cardenista y a partir de la dotación de dos tipos de parcelas. La primera se ubicaba en la zona aledaña de la laguna. Eran las tierras de las viejas Haciendas Agaveras, suelos con no muchas cualidades agrícolas (baja materia orgánica, bajo P.H., escasa profundidad) pero susceptibles de mecanizarse. La otra parcela se hallaba en terrenos nacionales

correspondientes al vaso de la laguna. Al momento de la dotación estos terrenos resultaban constantemente inundados. Solo hasta los años setenta se logró desecar la laguna y hacer , que esta porción de parcela proporcionara la entrada más fuerte de dinero (agrícola) para los ejidatarios dotados desde ese entonces. Sin embargo de la inicial dotación y a la fecha se ha dado un proceso de diferenciación social de los ejidatarios, la poca suerte con una parte de dotación que cada año se inundaba, la poca respuesta de la otra parcela al cambio de maíz por agave, el cambio generacional de los ejidatarios , el crecimiento de la familia y con ello la diversificación del ingreso, la concentración de parcelas por métodos indirectos, son todos fenómenos que nos muestran a un ejido cambiante. Bajo estos cimientos se creo la Unión de Ejidos.

La Unión de Ejidos nace (1976) en la búsqueda de que el Gobierno dotara a la Laguna de infraestructura suficiente (obras de almacén y drenaje) para el control de agua y con ello darle viabilidad agrícola para cosechar de forma anual sin tener problemas de siniestralidad.

La capacidad de convocatoria de la Unión , las medidas de presión que tuvieron que ser instrumentadas (toma de instalaciones gubernamentales), conformaron una lucha social que culminó con un programa de gobierno que reestructuró el sistema de drenaje de la exlaguna. En este sentido se puede afirmar que la apropiación del pequeño llano de gran productividad agrícola, lo logra una organización a través de la movilización social.

La historia de la Unión se inicia en una movilización para después eslabonarse a la creación de una serie de programas en los que la organización logra controlar el 60% del mercado regional de maíz (su programa de comercialización de maíz), el 65 % de los fertilizantes y el 40 % de los agroquímicos. (su programas de ventas de agroquímicos) y con ello ser un factor determinante en la fijación de precios de estos artículos. Para ello , después de un período de 5 años de trabajo en el que va en ascenso su

influencia , logra consolidar su peso comercial desplazando completamente a los anteriores acaparadores de maíz de la localidad.

Sus perspectivas de trabajo son variadas e incluye la consolidación de sus dos programas a través del eslabonamiento mayor de la cadena productiva del maíz al disminuir los costos de insumos con el trato directo con los productores industriales (hasta ahora solo se ha trabajado con intermediarios), la creación de mezclas propias de fertilizante, el almacenamiento industrial de granos, la creación de agroindustrias que le den mayor valor agregado al maíz y subproductos (ejemplo la Beneficiadora de hoja de maíz que esta en etapa experimental), etc. Sin embargo el desarrollo de la Unión estará condicionado a los aspectos externos del mercado y políticas gubernamentales, pero por otra parte también , a la atención de la dinámica interna de sus ejidos y campesinos. El avance de una organización empresarial de tipo social (como define su proyecto la Unión) tendrá que ir tomando decisiones que involucren la diversidad de condiciones que la crearon y que en este momento la constituyen.

Historia, medio ambiente, tecnología, problemática maicera, reforma agraria y, por otra parte, la acción de la Unión de Ejidos ante los elementos anotados, son todos factores que explican las relaciones de producción de este ámbito territorial.

Factores disociantes

Sin embargo habría que observar el otro lado de la moneda. Se trata de percibir los elementos que impiden ó condicionan la consolidación de la organización en su proyecto de integración regional. La creación de las Uniones de Ejidos , Asociaciones Rurales de Interés Colectivo y de más formas de organización "de segundo nivel" que surgieron en el período echeverrista cubrieron un espacio regional que aglutinaba las demandas y problemas de un conjunto de Ejidos y asociaciones locales. Su principal virtud fue el enfrentamiento de problemas y potenciación de economías de escala (apropiación del excedente económico) que desbordaban el ámbito local. Sin

embargo estos procesos, no saldan el problema de las dinámicas internas de las propias comunidades agrarias que les son miembros. En este sentido, y como se mencionó, el sustrato de la Unión de Ejidos es una comunidad que está evolucionando. A este momento se trata de la segunda generación de ejidatarios (la mayoría) que se ubica en una edad superior a los 50 años. Las asambleas ejidales se caracterizan por la presencia de las viudas, los viejitos (primeros dotados) y el grupo de ejidatarios que permanecen atados a los ranchos y ciudades aledañas, los más del ejido, no se encuentran, pues en su momento emigraron o son parte de otro tipo de economías, en donde la agricultura es una renta menor de sus ingresos totales. Aunada a esta problemática se hallan los efectos de las modificaciones al artículo 27 constitucional que aceleran dichos cambios.

A la problemática compleja del ejido se suma los "problemas" en la estructura familiar, el ejidatario es minoritario en torno a los hermanos que no fueron dotados y en torno a su propia familia a la que solo pudo beneficiar con una dotación correspondiente al barón primogénito. Y si se considera la conformación de los nuevos pueblos, también se observa que la dinámica de estas ciudades ya no corresponde fundamentalmente a la marcada por la comunidad agraria. El ejido forma parte de estructuras sociales más variadas en las que estos tienden a ser minoritarios.

La base social de las Uniones de Ejidos, por tanto, se encuentra afectada por la "modernidad".

De esta forma se crea una gran contradicción, por un lado se encuentra una empresa del sector social (Unión de Ejidos) que juega un papel importante en el control de precios de maíz (buscando su alza), de insumos (controlando que no se especule con ellos), y que impulsa programas de beneficio comunitario como los encalados agrícolas. Para ello crea un sistema operativo-administrativo que le permite el control de los procesos que aborda, su capitalización y el aumento del poder de gestión ante las instituciones. Del otro lado de la contradicción están las dinámicas irregulares de las comunidades

agrarias (los ejidos) y la situación específica del productor. Lo que para la Unión significa un problema difícil al tener que bajar al máximo sus márgenes de utilidad del maíz , para provocar un alza generalizada del grano, para el productor, en lo particular, a veces no resulta una diferencia crucial entre el precio que paga la Unión y lo que paga el acaparador. Siendo así el productor, en determinados momentos, ve como "ajena" a la Unión de Ejidos. Por otra parte el que en la región se den los mejores precios de venta del maíz gracias a la competencia, al alza, establecida entre el acaparador y la Unión , es un hecho que resulta irrelevante para el productor local pues no tiene el elemento personal de comparación del precio de otras regiones del estado.

Por otra parte, en lo que es a la actuación de la organización de productores en el entorno local, después de un período de ascenso y de recomposición de mercados, una vez que lograron "conquistar" su espacio, la Unión se topa con los grandes determinantes nacionales. Es decir, logra disminuir la especulación mercantil local de granos e insumos, logra mejorar los servicios de mercadeo (pesado, control de humedad, calidad, etc.,) pero pasado este nivel , vuelve a encontrar los límites marcados por la política de Gobierno, y aún más, se enfrenta a las determinantes marcadas por la Agroindustrias de insumos (agroquímicos) y de compra de maíz , que son los que condicionaran su posterior desarrollo. En este aspecto el panorama se presenta completamente incierto pues si bien la Unión a creado (junto con otras Uniones) conglomerados mayores de negociación, como es la Comercializadora Agropecuaria de Occidente (COMAGRO) en la evolución de los mercados (aún presentando economías de escala) el problema sigue siendo complejo pues aspectos básicos como las fuentes de financiamiento ponen en crisis todos lo logros alcanzados.

Otro aspecto que habría que revisar en el proyecto de desarrollo regional que la Unión de Ejidos impulsa, son los elementos tecnológicos referidos al cultivo. La organización no ha podido cuestionar este aspecto y más bien lo ha reforzado y potenciado. Se ha tratado de efficientizar un paquete tecnológico que en sí podría ser replanteado, el problema central es si la gente misma, los

productores, presentan conciencia y evidencias de que el modelo tiene consecuencias ecológicas adversas a sus propios intereses de mediano y largo plazo. La sustentabilidad del sistema es cuestionable pero el problema es cómo, desde dónde, en qué momento, y quiénes podrían impulsar este cuestionamiento y si esto pudiera realizarse a partir de la implementación de medidas alternativas realistas que, por lo menos, no disminuyan la eficacia productiva y rentable del sistema hasta ahora establecido, cuestión que esperaría el propio productor para poder adaptar nuevas tecnologías.

Con el señalamiento superficial de los factores que integran o desintegran esta región quisimos presentar una visión globalisadora de los elementos constituyentes del entorno en el que se desenvuelve la acción de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena . En los siguientes capítulos trataremos más a detalle estos elementos.

3.1.1.- Medio ambiente y tecnología

3.1.1.1- Ubicación

Los municipios de Magdalena, Antonio Escobedo y Etzatlán²² se encuentran situados entre las coordenadas latitud norte 20° 45' a 20° 56' y longitud 103° 58' a 104° 09' (ver mapa 1).

La altitud promedio del vaso de la laguna es de 1357 msnm. Con una ligera pendiente dirigida al centro del llano que va de los 1400 a los 1356 msnm. Los lomerios están comprendidos entre la cota de 1400 msnm y los 1500 msnm. Las sierras superan la ultima cota teniendo como límite la cumbre del volcán de Tequila que esta a los 2 800 msnm.

Los municipios se encuentran al noroccidente de Jalisco teniendo como municipio colindante norte a Hostotipaquillo; al sur Ameca; al oriente Ahualulco y Tequila; y al poniente el estado de Nayarit.. La extensión: de los tres

²²El Municipio de San Marcos se deja de lado pues en realidad solo comprende algunos potreros de uno de los ejidos de la Unión, el de la Guadalupe, pero fuera de esta área no tienen asentamientos poblacionales ni relación institucional (SAGAR) con nuestros ejidos.

municipios comprenden una área total de 85 252 ha, representando el 1.06 % de la extensión total de Jalisco (8013 700 ha). Sin embargo la producción agrícola, objeto del presente estudio, se asienta en 11 800 ha, de las cuales 5 400 se hallan en el vaso de la exlaguna y 6400 en los lomerios y pies de serranías. Considerando las diferentes productividades el 63 % de la producción se genera en el llano y el 37 % en los lomerios.

3.1.1.2.- Clima y suelo

Según las normas climatológicas de la FAO (1978) se trata de un clima tropical caliente²³ caracterizado por poseer temperaturas medias anuales superiores a los 18° C. En el período de crecimiento (ciclo P.V. mayo-septiembre) esta temperatura es superior a los 20° lo que la hace óptima para cultivos como maíz y caña de azúcar. Considerando la clasificación de Kopen modificada por García es un clima Semicálido subhúmedo, caracterizado por la temperatura promedio anual mencionada y una precipitación por arriba de los 800 mm anuales concentrados en los meses de junio a septiembre (solo son incidentales las lluvias en invierno).

El estudio del Ing. J. Larios Romero en esta zona del clima referido a las condiciones para la producción agrícola, indica que existe un período propicio para el crecimiento (P.C.) de 146 días en los que "la precipitación excede a la mitad de la evapotranspiración potencial (FAO, 1978). Además se excluyeron los meses en los que había presencia de heladas", lo anterior hace propicio el desarrollo de gramíneas como el maíz, considerando ciclos intermedios a largos. En el caso de los cultivos perennes (caña) el factor restrictivo serían las heladas. Al igual que para cultivos de invierno. Pero las condiciones generales de clima se ven modificados en la zona debido a condiciones de infraestructura agrícolas y a condiciones de suelo.

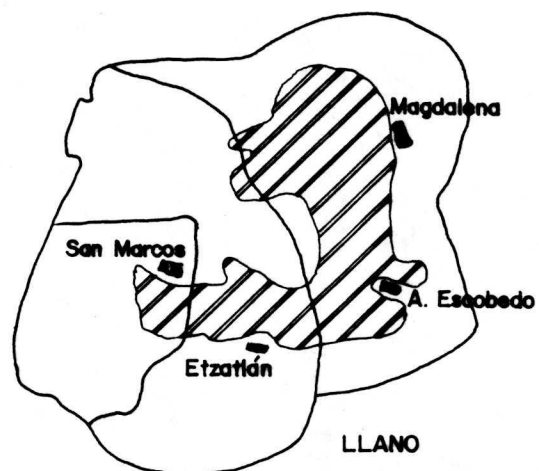
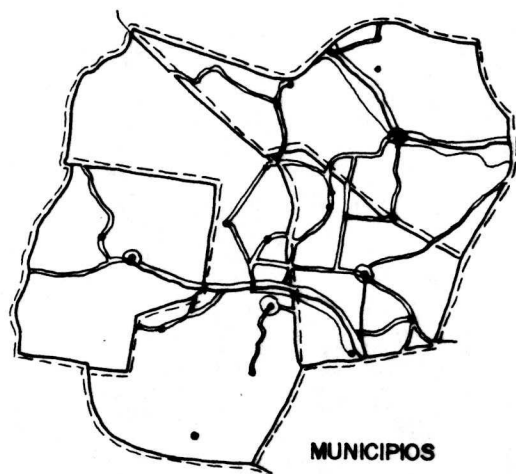
²³Varios de los datos que se exponen en esta sección fueron tomados de un estudio de condiciones agroambientales realizado específicamente para esta área de la exlaguna. Investigación realizada por el Ing. Juan Larios Romero. 1992."Evaluación de tierras para la producción de maíz, caña de azúcar y sorgo en tres municipios del centro del estado de Jalisco" CRUOC - UACH .

De esta forma y considerando la opinión y uso de los agricultores locales se dan dos grandes condiciones: el vaso de la ex laguna y las zonas de arriba (lomeríos). Para la primera, la disponibilidad del agua esta modificado por la presencia de suelos pesados (vertisoles pélicos) y una estructura de drenaje (canales de evacuación de agua) que en invierno funcionan como almacenes de agua, al ubicarse por arriba y a la par del nivel de las parcelas (ya que hay que usar equipos de bombeo para subir el agua de un lugar a otro), el agua almacenada (se controla con un sistema de compuertas a lo largo de los drenes) se trasminan a las parcelas. Ello explica en parte, la presencia de caña de azúcar en la laguna, cultivo que para el estudio de J. Larios, el área resultaba como No Apta.

Para la segunda condición, las tierras altas, los suelos más arenoso-francos con texturas finas, se sitúan en el habla de los productores como "tierras resacas", en periodos de lluvias abundantes son óptimos (sin considerar la erosión a la que se les somete) y en tiempo de escasez, (los 800 mm que aparentemente dan condiciones al cultivo) la planta "le sufre". Es importante señalar que para el agricultor el factor más delicado del aspecto climático se plantea al momento del establecimiento del temporal, es decir, la precipitación total en el ciclo es buena, su distribución temporal (floración de cultivo) mal que bien se corresponde, el problema en el que más se batalla es al inicio de las siembras. Es en este momento donde el agricultor deseara que la precipitación y el clima sean los óptimos. Tal situación depende de la interacción entre al clima y el manejo del suelo, previo y durante las siembras. El tiempo y forma de la siembra condicionan, en principio, todo el demás ciclo del cultivo.

En el caso del invierno y teniendo como factor restrictivo la presencia (uno o dos) de helados y granizadas el agricultor a modificado, en el caso de trigo, fechas de siembra (atrasan las siembras a enero) y tipos de variedades (de ciclo corto), para evitar tener los problemas en un momento crítico del cultivo.

Por último, cabe mencionar que la revisión bibliográfica y de campo efectuada por el Ing. Heriberto Calderón (1991) reporta una variación (en décadas de años) de las condiciones microclimáticas de la laguna, conforme han pasado los años ha variado el clima de tal forma que hace 30 años se reportan cultivos



Mapa 1.- Ubicación geográfica del área de influencia.

de tipo tropical en pequeñas extensiones, el abatimiento de la humedad ha provocado el descenso de la temperatura nocturna. De oscilaciones que fluctuaban entre los 3 y los 6° C (1940), hoy se tiene oscilaciones nocturnas de entre -5 y -7 °C.

3.1.1.3.- Patrón de cultivos.

El patrón de cultivos del área agrícola de las comunidades pertenecientes a la Unión de Ejidos esta dominado por la presencia del maíz que ocupa el 71% de la superficie agrícola. Le sigue en importancia la caña de azúcar con el 25%, al agave con el 3.5% y otros cultivos con el .59% (estamos considerando solo el ciclo de primavera-verano y plantaciones). Véase el cuadro No. 1. Históricamente (los años setenta para acá) la variación ha sido a favor de las plantaciones, aunque en los años ochenta al sorgo logro substituir (temporalmente) gran área del maíz. El ciclo Otoño-Invierno es el que ha sufrido más cambios, en los años cuarenta y cincuenta se reporta el cultivo de una variedad de hortalizas y frutales como sandía, plátano, calabaza, chile, tomate, chayote y chinchayote, todos ellos en pequeñas extensiones. El trigo y los forrajes como el garbanzo puerquero, la avena, la cebada son tradicionales en el invierno fluctuando el conjunto de su superficie (el trigo es mayoritario entre la 500 y 1000 has). La disminución y práctica desaparición de las hortalizas mencionadas se debe a la desecación de las zonas centrales del área de la exlaguna y al abatimiento del nivel feático del agua del subsuelo, factores que han modificado el microclima de la región, sin humedad ambiental, el efecto de las heladas es severo en esos los cultivos. De modo que en el ciclo O.-I. es el trigo y en menor medida los forrajes quienes predominan en el actual patrón.

Considerando el ciclo principal Primavera-Verano (94% del valor de la producción y 95% de la superficie cosechada) se han dado desplazamientos en la presencia de los cultivos mencionados. Antes de que se rehabilitara definitivamente el llano (desección total y perdurable) la presencia de la caña era muy escasa, de hecho y remontándonos a la historia, no se reporta caña en

las Haciendas de estas localidades, salvo la necesaria para alimentara un pequeño trapiche que se encontraba en el pueblo que hoy tiene ese nombre "El Trapiche" (ubicado al centro de la exlaguna en su costado poniente).

Cuadro No. 1.- Patrón del cultivo 1995
Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena

Ejidos	Sup. total x ejido.	Maíz	Coamil	Caña	Agave	Sorgo	Horta- lizas	Agosta- dero
Antonio E.		1,744		1,138	360			
Est. Ayllon.	2,102	704		138	3			2,190
Etzatlán		1,032		560				
La Gpe.	400	320		130		25		1,152
La Joya	972	937		36			27	282
Las Juntas	300	160	20					
Magdalena		528		230				700
Mazata	332	36		330				
Oblatos		56						
Sta. Rosalía		704		264				
San Pedro	972	900	130	245	4			
TOTAL		7,121	150	3,071	367	25	27	10,080
Porcentajes		71 %		25 %	4 %			

Fuente: Datos proporcionados por Comisariados ejidales Nov. 1995 y Asoc. de Usuarios D.D.R. 1996

En los años ochenta es cuando se inicia las siembras de la caña en el vaso de la exlaguna, cuestión reglamentada por la SARH y acotada al área oriente del "canal norte" (que divide a la laguna en dos partes al cruzarla de norte a sur) fundamentando tal cuestión en que era el área más susceptible de inundación y por tanto más " húmeda ".

El ejido de Antonio Escobedo y después el de la Mazata son las comunidades que iniciaron el cultivo de caña y los que actualmente, más producción tienen.

Un segundo momento de expansión de la caña se ubica a partir de 1994. Con la caída del sistema financiero regional la gente a optado por caña, también deja de tener vigencia la prohibición de la SARH de sembrar en el área

ponente de la exlaguna. Considerando las dos etapas mencionadas: inicio de los años ochenta y mediados de los noventa, la caña en un principio cubrió alrededor de 2 000 has. para el segundo momento se ha expandido 1000 has más, existiendo expectativas de que esta superficie siga en crecimiento. El total de 3 000 ha que actualmente se cosechan están en territorios de la exlaguna y representan el 25% del área total agrícola.

En maíz retrocedió en los años ochenta alrededor de 3 000 has, eran los tiempos de "la ganaderización de la agricultura". En Etzatlán se asentó una empresa procesadora de carne de ave Mezero (Mezquital del Oro) que con sus 10 naves de apiario hacia gran consumo del sorgo. A ello se sumaban la proliferación de tiendas "forrajeras", que son casas locales que se dedican a la mezcla de granos para la elaboración de alimento concentrado que se da a los puercos y al ganado lechero. A fines de los ochenta esta fiebre había cesado, el gobierno permitió la libre importación y dejó de apoyar con precio de garantía al sorgo lo que significó la práctica desaparición de este grano en la zona. El maíz volvió a ocupar su lugar, aunque no en aquellos espacios en los que la caña y el agave tequilero habían avanzado. Actualmente se siembran en 7 121 ha de la superficie agrícola de los ejidos de la Unión, lo que constituye el 71% de la superficie total.

En el caso del agave, cultivo que en esta área casi desaparece con la caída de las haciendas, su expansión es reciente y modesta, en los ejidos miembros no llega a 500 has aunque pudiera preverse el uso futuro de zonas maiceras que están dejando de obtener producciones mínimamente rentables.

3.1.1.4.- La rentabilidad del maíz de 1990 a 1994 en el área de la Exlaguna de Magdalena

Paralelamente al trabajo de la presente tesis, se realizó un estudio de rentabilidad del maíz en el área a lo largo de 5 años. Se había observado, previamente, que la cuestión de costos y rendimientos se construía, entre los productores y las instituciones, muy en el tono del discurso agrario, de imágenes en boga, en donde la idea y propaganda predominante era: El

campo no tiene rentabilidad . Este enunciado cubría diversos niveles, condiciones y temporalidades. No era lo mismo hablar de la zona de los Altos o Costa de Jalisco que del Centro. Tampoco de una agricultura de temporal o de riego, y de un estrato a otro de productores. Sin embargo el discurso agrario homogeneizaba toda condición. Por otra parte es importante destacar que la rentabilidad es solo un componente del complejo que significa la reproducción o acumulación económica de las Unidades de Producción, es decir, el que un cultivo o producto tenga o no rentabilidad (incluso graduaciones en ésta), no implica que esté resuelto si éste excedente era funcional al proceso de mantenimiento o acumulación de la Unidad. Como muchos análisis lo hicieron destacar, había que abrirse a un estudio menos cuantitativo y más cualitativo que explicará la funcionalidad general de las unidades de producción y en general del campo con respecto al modelo de desarrollo económico del país. Así por ejemplo, las condiciones de intercambio de las zonas deprimidas y agricultores pobres fue ampliamente negativo no solo en el mercado de productos agrícolas, sino industriales y de mano de obra. Mientras en otras áreas la formación de sus activos (infraestructura de riego, maquinaria etc.) les fue transferido de forma extrasectorial: Gobierno; migrantes; sector pecuario; sector servicios.

Por las razones anteriores, se necesito realizar un estudio específico que nos apartara del discurso agrario, nos situara en una región, una temporalidad, e incluso nos apuntalara una diferenciación entre estratos de productores (dado que la tesis esta centrando su estudio en uno de ellos). La metodología empleada se detalla en el estudio²⁴ realizado, de la cual solo cabe destacar que los costos se tomaron de una amplia base de datos de insumos comercializados en la región a través de una empresa (Unión de Ejidos), de los informes de fin de ciclo de las Instituciones oficiales (Banrural; Conasupo; Sagar) y de un trabajo de campo de más de cinco años para situar los hábitos de trabajo usuales en los productores.

²⁴ Morales V. , Joaquín. 1996. "Rentabilidad del maíz en la Exlaguna de Magdalena Jal. de 1990 a 1994". Mimeografo Cruoc-UACH. Jalisco.

Los objetivos del estudio de rentabilidad fueron dos: Abordar las encuestas familiares y económicas de la unidad de producción con una base de datos histórica que nos permitiera discutir con los entrevistados su situación a partir de los datos regionales y complementarlos ó contrastarlos con los datos aportados por ellos. Esta situación nos permitiría alejarnos de clichés, aportar contrastes a los productores, y depurar la información. El segundo objetivo fue acercarnos a la ubicación de la rentabilidad del maíz, considerando que éste cubre la mayor parte de la superficie y aporta el valor mayor agrícola de la región, como base de la acumulación económica local. Aunque es muy limitado conocer la rentabilidad específica de solo un cultivo, dado que se requiere evaluar los demás ingresos, y sobre todo, conocer como estos excedentes son aprovechados (al consumo, a la reinversión, etc.), la base es válida y se ve enriquecida con los estudios de caso (familiares) que más adelante se abordan, en donde, ahí sí, se integra la diversidad de fuentes, así como consideraciones en cuanto a su uso.

Cambios en la estructura de costos

Un primer elemento a resaltar es que, considerando la fuente de energía y los insumos de apoyo al desarrollo del cultivo, el 56% de los costos totales del cultivo se invirtieron en la adquisición de agroquímicos (fertilizante, plaguicidas, etc.); el 36% se gastó en pagar el uso de la maquinaria (tractorista y diesel) utilizada en las labores del cultivo y la propagación de los agroquímicos; y solo el 8% se empleó para pagar jornales directos que se dedicaron a propagar los agroquímicos.

Considerando los 5 años del análisis (1990-94), los agroquímicos han estado aumentado en la importancia de la composición de costos, al pasar de un 45% en 1990 al 56% de 1994. En contrapartida la maquinaria es la que perdió más peso, al variar del 48% al 36% en el mismo período. Mano de Obra directa se mantiene pasando del 7% al 8%. Ver cuadro No. 2.

Los resultados nos indican la creciente dependencia de este tipo de agricultura de los insumos industriales de rápida circulación.

Cuadro No. 2.- Maíz: Estructura de costos por fuente de energía.

(en porciento)

Tipo de energía	1990	1991	1992	1993	1994
Agroquímicos	45.2	53.9	52.9	56.8	55.6
Maquila (tractor)	47.6	39.8	38.7	34.4	36.3
Mano de Obra	7.2	6.4	8.4	8.7	8.1
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia

Desglosando las actividades e insumos de forma más específica, en la estructura de costos total del cultivo (Ver Cuadro No. 3) se percibe que la fertilización (considerando el insumo y el pago de su aplicación) es el que incrementa más su participación al empezar en el 20% del costo total en 1990 al 26% en 1994. seis puntos porcentuales de incremento. Le sigue control de plagas que pasa del 14% al 18%, cuatro puntos, en el mismo período. Finalmente la siembra (también se incluye tanto el insumo como su aplicación) es la que también asciende del 14% al 15%, un punto de ascenso.

Cuadro No. 3.- Sistema de producción Maíz

Estructura de costos por tipo de Labor

(en porciento)

Tipo de labor	1990	1991	1992	1993	1994
Preparación del suelo	9.7	9.7	11.2	12.0	10.7
Siembra	13.5	16.9	16.1	18.4	15.3
Control de plagas	13.7	15.0	16.8	18.6	18.1
Fertilización	20.4	24.6	25.1	27.6	26.1
Cosecha y transporte	24.6	18.6	19.4	15.0	17.6
C Financiero	18.0	15.3	11.5	8.3	12.3
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: elaboración propia en base a datos de campo.

Por su parte las actividades que descienden su importancia son , los costos financieros y los gastos de transporte y cosecha. La preparación del suelo se

mantiene estable con el 10 y 11% de la participación en la estructura de costos. El aspecto financiero baja del 18% al 12% , seis puntos, fletes y maniobras (cosecha incluida) del 25% al 18%. El aspecto financiero sería cuestión de un análisis aparte , pues si bien es objetiva la baja de tasas, esto se realiza enmarcada en una contracción severa de los montos de crédito y número de beneficiarios.

La retracción del peso del gasto de la maquinaria se debe a una sobre oferta de la misma en la región, En los últimos años se ha notado que además del parque vehicular local , llegan maquinarias de otras regiones lo que ha controlado el precio de estas actividades.

La variación de los costos

A lo largo de los cinco años que se analizan, ver cuadro No. 4, se percibe un incremento de costos globales de 24% de crecimiento directo de 1990 a 1994. Esta situación contrasta con el incremento en el precio de venta del maíz, que en el mismo período solo crece un 5%. Considerando año por año, se tiene que de 1990 a 1991 los insumos crecieron en un 9.2%; en el siguiente año fue de 8.7% o sea de 1991 a 1992; de 1992 a 93 decreció en (7.2); para aumentar nuevamente de 1993 a 94 en 12.8%. Lo anterior nos refleja un inicio con un incremento importante de precios para después atemperarse y volverse negativo en 1993, y finalizar con un repunte en 1994 con el 12.8% nombrado. Considerando números absolutos se tiene que en 1990 el costo por hectárea era de 1 699.7 N\$ y para 1994 se había incrementado a N\$ 2 110.5.

Si la producción promedio en ambos casos fuera de 4.5 ton por ha el costo de producción de la tonelada en el primer año era de 377.7 N\$, y en el último año de 469.0 N\$.

En la baja de costos de 1992 a 1993 influyó la baja en las tasas de interés, el bajo costo de la trilla dada una cosecha de maíz menor (mal año agrícola) y el atemperamiento de los costos de fertilizante debido a la Unión de Ejidos y su Comercializadora (COMAGRO) quienes en ese año importaron fertilizante del exterior lo que provocó una baja en los precios de este insumo.

Cuadro No. 4.- Etzatlán, Jalisco: maíz costos de producción

LABOR	1990	1991	1992	1993	1994
BARBECHO	110.0	120.0	150.0	150.0	150.0
RASTREO	55.0	60.0	75.0	75.0	75.0
SIEMBRA	80.0	100.0	75.0	85.0	75.0
SEMILLA	150.0	213.0	250.0	260.0	248.0
1RA FERTIL.	92.1	116.1	114.4	123.0	119.8
INSECTICIDA	80.3	94.9	124.9	130.0	137.0
HERBICIDA	84.0	112.0	116.0	120.0	144.0
APLIC.HERB	20.0	20.0	30.0	30.0	30.0
2DA FERTIL.	195.0	280.0	301.5	304.0	340.5
APLIC.FERT.	60.0	60.0	90.0	90.0	90.0
INSECT.FOL.	28.5	31.3	37.9	39.0	40.0
APLIC. INSEC	20.0	20.0	30.0	30.0	30.0
FLET. Y MAN.	90.0	90.0	95.0	95.0	150.0
TRILLA	328.3	256.1	295.7	185.9	222.0
SUBTOTAL	1 393.2	1 573.4	1 785.5	1 717.0	1 851.4
INTERESES	306.5	283.2	232.1	154.5	259.2
TOTAL	1 699.7	1 856.6	2 017.6	1 871.5	2 110.5

Anotaciones sobre el paquete tecnológico empleado en los costos:

- 0.- El paquete tecnológico no es el deseable, es el que comúnmente se empleó
- 1.- Se considera un solo barbecho y una rastra
- 2.- Las siembra incluye el pago de la máquina que a la vez fertiliza por primera vez y propaga el insecticida. Como se observa hubo un año de encarecimiento de las siembras.
- 3.- Por recurrencia de ventas se escogió el Dekalb B-840 plano importado ó nacional, según ventas de la Unión.
- 4.- Se considera una aplicación de 150 kg. de Fosfato Diamónico (DAP), cuyos precio por tonelada fueron: 1990- \$613.808; 1991- \$773.808; 1992- \$870.0; 1993- \$854.0; 1994- \$880.0.
- 5.- Como insecticida sólido se escogió Counter, dadas sus altas ventas.
- 6.- Se considera una aplicación promedio de 4 litros por hectárea de Primagran. El precio se tomo de la presentación de un litro multiplicada por 4.
- 7.- Para la segunda fertilización se contempla una dosis total promedio de UREA de 500 kg. por hectárea, aunque en la realidad muchos aplican de este total 200 kg. al momento de la siembra. Los precios por tonelada son: 1990- \$389.808; 1991- \$566.012; 1992- \$660.0; 1993- \$645.0; 1994- \$700.0.
- 8.- La aplicación de insecticida foliar se realiza con 1 Lt de Lorsban 480, ocupando 1 jornal para aplicarlo.
- 9.- De 1990 a 1992 la trilla costaba el 8% del total de lo cosechado a precio corriente; en 1993 bajo al 7% y en 1994 al 6%. Se consideró el rendimiento promedio reportado por SAGAR para aplicarle el porcentaje de la trilla. Los rendimientos fueron: 1990-4.9 ton/ha; 1991-4.4 ton/ha; 1992-4.8 ton/ha; 1993-3.5 ton/ha; 1994-5.2 ton/ha. (Fuente SARH Distrito III Ameca, estadística mpio. de Etzatlán)
- 10.- El interés bancario se tomó de los cierres de cartera (Dpto. de Cartera de la suc. Ameca de Banrural), cuyo interés fue del 22% en 1990; 18% en 1991; 13% en 1992; 9% en 1993 y 14% en 1994 considerando todo el ciclo del ejercicio del crédito.
- 11.- En general el costo de todos los insumos fueron tomados de la lista de precios al público de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena y considerando el momento en que sus ventas fueron mayores.

El punto de equilibrio

Analizado sectorialmente, (ver cuadro No. 16) se percibe un deslizamiento paulatino del punto de equilibrio al considerar que en 1990 con 2.54 toneladas de maíz (a precio Unión) el productor podía pagar el costo total de inversión . Por abajo de esta producción el campesino hubo invertido más de lo que en

realidad obtuvo. Para 1994 necesitaba 3.01 toneladas de maíz para cubrir sus gastos de inversión. Lo que quiere decir que tenía que aumentar su productividad en un 18%. es decir, tenía que producir una quinta parte más para cubrir sus gastos.

La rentabilidad

Como punto de partida, la rentabilidad que se percibe en 1990 es buena, quizá muy buena dado que por cada peso que se invertía se recuperaba el mismo con un adicional de 0.93 (Ver cuadro No. 5), es decir, el proceso del cultivo casi duplicaba la inversión en un período de más o menos 9 meses. Esta punto de partida nos explicará (con otros elementos adicionales) el porqué en el segundo quinquenio de los años ochenta se volvió al patrón maicero en el país y en particular porqué ciertas zonas de Jalisco reforzaron su tecnología en este cultivo.

En los tres años subsiguientes si bien se nota el fenómeno ya explicado, el deslizamiento. Sin embargo la rentabilidad sigue manteniéndose alta y por arriba de 1.7 (salvo el año de 1993 en el que los rendimientos cayeron lo que no fue compensado por la baja en los costos). Esta tasa adicionada a la seguridad de compra del maíz, ya que es el único producto en el que el Gobierno sigue manteniendo el precio de garantía apoyado con el subsidio PACE, nos permite entender el reforzamiento económico de una actividad que, en términos comparativos con otros productos asegura al campesino cierto grado de certidumbre de ganancia. Es muy importante destacar que los rendimientos agrícolas de esta zona (arriba de 4 ton) compensan en gran medida el aumento de costos reseñado. En el caso de 1994, pese a que el Gobierno bajó el precio de maíz a 701 la tonelada (incluidos el estímulo PROCAMPO y el PACE), el récord de rendimientos de 5.2 ton/ha provocó sostener la relación costo/beneficio en 1.73.

Los costos de producción que en el cuadro se exponen en realidad consideran la posibilidad de que todas las actividades sean pagadas exteriormente, ya sea a un maquilero o a alguien que realice el trabajo por uno mismo. Si dividimos a

los productores en dos simples estratos: los que poseen maquinaria y los que no, podremos abrir dos tipos de costos, cuya media teórica son los resultados expuestos. Los que no poseen maquinaria tendrían que invertir líquidamente el 92% de los costos considerados, el restante 8% son los gastos de mano de obra (aplicación de fertilizante y herbicidas) que la gente los hace por si mismos o con su familia. Los que poseen maquinaria en realidad no pagan (desembolsan) las labores a los costos considerados. El pago del diesel es su único egreso para la cuestión de maquila.

Cuadro No. 5.- Etzatlán, Jalisco: precio de venta del maíz 1990-1994 y relación beneficio costo

	1990	1991	1992	1993	1994
COSTO DEL CULTIVO POR HECTÁREA	1 699.7	1 856.6	2 017.6	1 871.5	2110.5
PRECIOS DE VENTA:					
\$ UNIÓN	3 283.0	3 201.6	3 696.0	2 656.5	3 646.9
2. \$ OFICIAL	3 116.4	3 132.0	3 600.0	2 587.5	3 469.9
3.\$ MAS PACE	3 390.8	3 375.6	3 868.8	2 780.7	3 761.2
BENEF/COST EN 1	1.93	1.72	1.83	1.43	1.73
BENEF/COST EN 2	1.83	1.69	1.78	1.38	1.64
BENEF/COST EN 3	1.99	1.82	1.92	1.49	1.78
PUNTO DE EQUILIBRIO					
A \$ UNIÓN	2.54 ton	2.52 ton	2.62 ton	2.43 ton	3.01 ton

Anotaciones sobre los precios empleados:

1.- Los precios por tonelada del maíz desgranado son:

año	1990	1991	1992	1993	1994
Precio oficial	636	720	750	750	600+77.7=677.7
Precio Unión	670	736	770	770	634+77.7=711.7
Precio of. incluido el estímulo PACE	692	750	806	806	656+77.7=733.7
Rendimientos	4.9 ton/ha	4.35 ton/ha	4.8 ton/ha	3.45 ton/ha	5.2 ton/ha

2.- El PACE considerado fue de 56.0 \$ por tonelada durante los cinco años

3.- En 1994 se agregan 67.3 pesos por tonelada que resulta del estímulo PROCAMPO aplicado por tonelada. Es decir 350.0 por has entre 5.2 ton.

Profundizando más en esta reflexión última, cabe observar que el monto de hectáreas manejadas con maquinaria y la tasa de rentabilidad mostrada en los cuadros nos explican cómo existe un sector de productores que pueden reproducirse de forma más o menos eficiente en los rangos de rentabilidad que les da este maíz lo que no obsta para que combinen esta actividad con la producción pecuaria (fundamentalmente puercos y vacas lecheras). Si consideramos tan solo una media da trabajo de 30 has para los productores que poseen máquina , al cabo de un ciclo obtendrán \$ 46 087.00 de

utilidades²⁵, recuperando su inversión de 63 315.00 y considerando la rentabilidad promedio de 1994. A estas cifras habría que realizarle varios ajustes: En el área que se está estudiando ese estrato comúnmente vendió la mayor parte de su producción a la CONASUPO, no le convenía dejar parte de su PACE a la Unión, son gente que posee la suficiente liquidez para esperar los trámites del PACE individual, por ello su rentabilidad se incrementa de 1.73 a 1.78, lo que significa una utilidad global de 49 529.0. Otro elemento a su favor es que la red de subdistribuidores de las casas de agroquímicos dan un trato preferencial a este estrato, ofreciéndoles descuentos similares a los de la Unión (y aún más bajos) lo que les baja un poco sus costos de cultivo. En el aspecto productivo su media de rendimientos está por arriba de la descrita, ya que al contar con maquinaria manejan un aspecto básico del cultivo: la oportunidad y suficiencia de las labores. Sumado a todo ello está el ahorro en el pago de las labores del cultivo, que les reduce en un 15% el costo general del cultivo. Aunque en detrimento de todos estos cálculos operaría el pago de la renta de la tierra. Dado que por lo común el 50% de las tierras que manejan son propias, pagarían la renta de 15 has, lo que significan 15000 pesos en esta área. Con solo un diferencial en productividad de una tonelada por hectárea en toda su explotación (situación completamente viable), este productor absorbe el costo de la renta.

En una situación muy distinta se encuentra el grueso de los ejidatarios (los que permanecen en las rancherías) quienes a partir de su dotación 5-00 has, y que básicamente supervisan que el maquilero les realice las operaciones significativas a su parcela, obteniendo una utilidad durante el ciclo de \$7 681.3. Devolviendo los \$10552.5 a su acreditante. A favor de estas cuentas tendría el uso del esquilmo para el sostenimiento de algunos animales (vacas y algún caballo), el ahorro del 8% de los gastos de aplicación (la mochila de aspersión la consigue prestada de algún compadre), y nada más. En su contra operan

²⁵ Distribuido entre 12 meses esta cantidad significaría 3 833 pesos mensuales. En ese año, 1994, el salario de un profesor universitario era de 2 000 neto. El salario mínimo era 13 pesos (390 mensuales). El de un jornalero que lograra trabajar los 30 días le significaría un ingreso de 900 pesos mensuales. Habría que considerar que de esa utilidad el productor tendría que prever la reposición de sus activos fijos.

muchos elementos: Un siniestro en alguna de sus dos parcela le afecta directamente; si al final del ciclo esta muy endeudado vende su producción al coyote con lo que su tasa de costo/beneficio baja de 1.73 a 1.64. Los agiotistas se encargaran de encarecerle los costos financieros, etc. Sin hacer los ajustes necesarios antes mencionados, este ejidatario dispone de \$640.1 mensuales para solventar sus gastos familiares, considerando que pudiera administrar de forma lineal los ingresos del cultivo. El cierre de las fuentes financieras oficiales (Banrural) y aún de agiotistas que prefieren las inversiones Bancarias, ha conducido a muchos agricultores de este estrato a rentar sus tierras ya sea a conocidos como al Ingenio azucarero, algunos están vendiendo su dotación.

3.1.2.- Organización de productores

El proceso organizativo de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena " Gral. Lázaro Cárdenas " Jal.

3.1.2.1. Las etapas de desarrollo.

El contexto inicial.- La Unión de Ejidos surge a mediados de los años setenta, gran parte de su formación inicial se explica por medidas políticas tomadas por el gobierno.

En ese período, después de la culminación de la presidencia de Gustavo Díaz Ordáz, el echeverrismo buscó replantear algunas políticas para el campo con la finalidad de estimular la actividad que en ese instante ya mostraba problemas. La otra preocupación central del presidente Echeverría era el aspecto político, en este sentido el régimen priista había perdido consenso por lo sucedido con el movimiento estudiantil en 1968 y otra serie de problemas. Hacia el campo se reactivo la inversión, se reanima el proceso de Reforma Agraria añadiéndole un sesgo organizativo distinto: Se estimulan las entregas de tierras en forma colectiva y se generan nuevas formas de asociación de los ejidatarios y de los ejidos.

En la Secretaría de Reforma Agraria se crea el Programa Nacional de Capacitación Campesina (PENCA). Los encargados de instrumentar el programa seria un Convenio entre el INCA-RURAL y la SRA que, a partir de un fideicomiso administrado por el Banco de Crédito Ejidal, pondrían a disposición de las recién creadas Uniones de Ejidos (en Jalisco mediante este esquema se trabajaron las áreas de la exlaguna y de la Barca) técnicos promotores y recursos para su desarrollo. El Fideicomiso de Organización para la Capacitación Campesina (FOCC) era la fuente financiera original.

Con estos apoyos, pareciera que el Gobierno conjugaba dos propósitos, por un lado crear situaciones organizativas dando "jugada" a los productores, y por el otro lado, ello enmarcado en la necesaria corporativización de estas organizaciones al ubicarlos en la CNC y como clientes "privilegiados" del aparato institucional del Gobierno en el campo: Banco de Crédito Ejidal, Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera, Secretaría de Recursos Hidráulicos, Secretaría de Agricultura y Ganadería, etc. En tanto, en la región había elementos que propiciaban el desarrollo organizativo alternativo.

Se daban dos vertientes de trabajo que en ese momento aparecían muy ligadas: Por un lado existía un cacicazgo político muy definido en el ejido de Magdalena y para la región (situada en el área norte de la exlaguna). Se trata de la familia Ponce que detentaba puestos políticos: Comisariado ejidal, Comités Agrarios Municipales, Presidencia Municipal y posteriormente diputación. A este cacicazgo le vino "muy al pelo" el aval para crear y dirigir una Unión de Ejidos. Para las instituciones esto era ideal pues permitía que instrumentaran cualquier tipo de programas (desde arriba) en esta área, aunque su viabilidad fuera cuestionable. Lo importante es que contaban con un organismo "fraterno" que les firmarían una serie de créditos otorgados a la Unión. De esta forma se avaló la creación de una Central de Maquinaria y una Planta de Fertilizante Líquido (agua amoniaca), esta última fue un modelo agroindustrial desarrollado por Banrural para Sonora y Sinaloa, siendo propicio para zonas hortícolas y de riego, lo que contrastaba enormemente con el área cerealera de la exlaguna.

Por el otro lado, una vertiente de trabajo se fue construyendo a partir de la creación de un "Comité Pro-obras de Desección de la Laguna" (1975). En este Comité participaban pequeños propietarios y ejidatarios de las comunidades afectadas por las constantes inundaciones del vaso de la exlaguna.

En este sentido, había un problema central ineludible y generalizado para los productores de la zona. Los Delegados a este Comité pro-obras actuaban en correspondencia con sus viejas filiaciones políticas (priistas), pero sobre todo tenían que actuar en función de resolver un problema. La evolución de este Comité generó una nueva alternativa política al cacicazgo de los Ponce.

El amarre de todas las anteriores pugnas y motivaciones, conforman el desarrollo inicial de un proceso organizativo interesante. Los actores eran: las corporaciones estatales (SRA, CNC, Banco, SRH, SAG, etc.); los promotores técnicos (del FOCC); los caciques (los Ponce); el Comité Pro-obras, los ejidatarios, etc.: Todos conjugados en torno a los nuevos compromisos adquiridos por la Unión de Ejidos como son la Central de maquinaria y la Planta de fertilizante Líquido, pero sobre todo, centrados a un problema principal: las inundaciones constantes de la exlaguna que eran la cuestión vital para el desarrollo de la agricultura de esta región.

La Unión de Ejidos narraba²⁶ hasta 1990 su historia en 4 etapas:

El surgimiento.- 1976 - 1978.

El comité Pro-obras de la laguna se forma (1975) y propicia una serie de estudios técnicos sobre la situación del drenaje de esta cuenca endorréica. Por otra parte se estructura legalmente la Unión de Ejidos con 10 ejidos. La preside el cacique de Magdalena. En un intento por lograr mayor peso político para presionar al Gobierno en las obras de desección de la laguna se crea una Asociación Rural de Interés Colectivo (ARIC) integrada por la recién creada Unión de Ejidos y los pequeños propietarios cuyas tierras también estaban afectadas por el problema. Esta ARIC se denominó "Usuarios Exlaguna de

²⁶Tomado de rotafolio empleado para la promoción en los ejidos de la Unión

Magdalena" con registro RAN 411-947/79 presidida por Don Eliseo Solórzano. Esta organización nunca logró articular acciones organizativas.

3.1.2.1.1.- Etapas de desarrollo

1a Etapa .- 1978 - 1980.

Con apoyo de 5 promotores del Programa INCA RURAL-SRA y de una persona de SARH (Centro de Desarrollo de Antonio Escobedo) en la administración de la Unión se van generando una serie de actividades que involucraron a "las bases ejidales".

Acciones:

1. Trabajos técnicos y presión política del Comité Pro-obras.
2. Campaña contra la rata.
3. Concesión de la Distribución de Fertilizante Sólido de Fertimex.
4. Estructuración de una administración mínima para respaldar lo anterior.
5. Se firman las compromisos de adquisición de créditos refaccionarios para la adquisición de un lote de 19 tractores y otro para la creación de una Planta Industrial para la formulación de fertilizante líquido.

De todas las acciones la de mayor transcendencia ulterior fue la adquisición de la Concesión de Fertimex (que fue la primera en el estado concedida a una organización social). Ello le daba una base administrativa y una presencia cotidiana a la organización ante los ejidatarios.

2da Etapa 1980 - 83

En este período entra a la administración de la Unión un líder carismático de los "ejidos del sur". Don Faustino Muñoz Sánchez quien en adelante le dará un giro a la política de desarrollo de la Unión rompiendo con los caciques y sus compromisos. El "asalto al poder" se realiza mediante la votación de los Delegados de la Unión a quienes los Ponce creían tener en la bolsa (un voto cambio el rumbo).

La Unión sin romper plenamente con las corporaciones (CNC, Banrural, SRH, etc.) entra en un período de rebeldía en el que cuestiona el proyecto de la Planta de Fertilizante Líquido, ya que en el 1er año de operación, muestra su inviabilidad económica para el abasto de fertilizante dirigido a maíz. Con el cuestionamiento de este proyecto se abre una etapa larga de tensiones entre Banrural y la Unión de Ejidos.

La segunda arma política que promueve la Unión a partir de la movilización social es la pugna por los precios justos de garantía para el maíz. En este sentido respalda al movimiento que inicia la Unión de Ejidos "Gral. Lázaro Cárdenas" de Ahuacatlán Nayarit, perteneciente a la UNORCA.

El movimiento los lleva a una marcha a la Cd. de México y aunque no se logran todos los propósitos iniciales. el movimiento le da confianza a la organización en relación a su poder en base a la presión política.

La tercera arma fue la radicalización de las exigencias por componer las obras de la exlaguna. La movilización incluyó el cierre de un auditorio gubernamental con todos los funcionarios que en ese momento se hallaban en el podio tratando de negociar el problema. Con la presión efectuada, la situación llegó al Secretario de Agricultura quien finalmente dio las ordenes para la instrumentación del "Programa emergente contra las inundaciones" que contempló recursos por 60 millones de viejos pesos.

Con tal programa se electrificaron los canales principales, se dotaron de bombas para desagüe, se ampliaron algunas obras (azolve de canales, represas, etc.) , se ahondo el tajo de San Juanito y se creo una buena compuerta a la Laguna Colorada (los Rosillos) , se crearon compuertas de contención, etc. Quedando cualitativamente resuelto el problema de las inundaciones.

El viejo Comité Pro-obras había llegado al cumplimiento de su inicial meta por lo que se disuelve al seno de la Unión, mientras la pequeña propiedad pierde protagonismo.

Acciones de ese período.

1. Organización ejidal por potreros.
2. Comercialización colectiva de garbanzo.
3. Conclusión de las obras y operación de la planta de fertilizante líquido.
4. Adquisición del lote de 17 tractores.
5. Movilización para el precio del maíz.
6. Movilización para evitar más inundaciones: "Plan Emergente".

En el Plan Emergente, la Unión además de contar con el respaldo de los Promotores, se coordinó de forma muy estrecha con los funcionarios de la SRH que en ese entonces dirigen el estado y la localidad. Los Ing. J. Manuel Castaños y el Ing. Ricardo González.

La primera experiencia de comercialización de garbanzo no arrojó resultados muy positivos pero fue el precedente para los actuales programas de comercialización de maíz.

3ra etapa 1983 - 87.

Don Faustino Muñoz repitió en el Consejo de Administración, pero una vez cumplidas las metas prioritarias, la movilización y las alternativas organizativas se estancaron.

La Unión se apoya, por primera vez, en la contratación de dos técnicos asesores de planta en la organización, los promotores del FOCC dejaron de participar.

Al demostrar la planta de Fertilizante Líquido su inviabilidad para el maíz, se buscó, en alternativa, promoverlo en la fertilización de la caña de azúcar. Para ese entonces., el llano próximo de Ahualulco estaba ya dominado por la presencia de la caña, y en la exlaguna empezaba a sembrarse este cultivo. Sin embargo, la consigna del Comité Cañero y del mismo Ingenio Cañero fue la de tratar de comprar la Planta a la Unión a un precio irrisorio (al precio del saldo de la deuda que se debía al Banco), de no conceder la Unión esta venta al Comité, quedaba vetada para promover su fertilizante líquido en áreas cañeras. A partir

de esa decisión política la planta se convirtió en un " elefante blanco " que a la fecha le "sobrevive" a la Unión (que por cierto ya la acabo de pagar).

4ta etapa 1987 - 89

Culminaba el período de Don Faustino Muñoz, cuando se decidió la apertura de un nuevo programa: "La comercialización del maíz".

A partir de un seminario organizado por el Ing. C. Manuel Castaños surge la idea del "Fondo Común" como un mecanismo que asegurase la fuente de recursos para comercializar cualquier producto. El Fondo Común no es más que el préstamo voluntario de una parte de la cosecha de los ejidatarios a la Unión de Ejidos, para que ella la venda y cuente con un capital de revolvencia en la compraventa de maíz. Una vez identificado el mecanismo, la Unión expresó la voluntad política de competir con los acaparadores en la comercialización. A partir de ello se procedió a conseguir los recursos y los medios: la Unión vendió el lote de tractores (se quedo con tres) a precio actual, para esto, la devaluación había incrementado de forma extraordinaria la valoración de la maquinaria. Con el dinero de la venta se creó un patio encementado para la reciba de maíz, una báscula de 20 ton. y una desgranadora con fosa subterránea con capacidad de operación de 18 ton. por hora. Se imitó en este sentido, el sistema de trabajo de los grandes acaparadores de la región, apartándose del modelo de micro recibas que tenía Conasupo en los ranchos.

El objetivo básico del P.C.M. (Programa de Comercialización de Maíz) fue comprar maíz al mejor precio de la región para revenderlo con un escaso margen de ganancia, mantener presión en el precio del grano para que este se comportara a la alza. Este objetivo se logró, como mas adelante se verá, lo que obligó a la desaparición de acaparadores que antes con un mercado especulador a la baja, alcanzaban grandes ganancias.

En adelante, comercialización de maíz y venta de fertilizantes diversificada con agroquímicos, serían los ejes económico-sociales con los que se desarrolla la

Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena. Antes de revisar la historia organizativa de los años noventa puntualicemos los datos básicos de la Unión de Ejidos.

3.1.2.1.2.- Descripción de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena.

La membresía de la organización la constituyen 11 ejidos con 2 300 productores. Los recursos naturales de las comunidades agrarias abarcan 11 964-00 agrícolas (6 mil en el llano y 6 mil fuera); 13 mil de agostadero y 3 635-00 de uso forestal, lo que nos da un agregado de 27 869-00 has totales.

El diverso tamaño de los ejidos se puede apreciar en el Cuadro No. 6 en donde se ubican 4 comunidades grandes superiores a los 300 miembros que agrupan al 73% de los productores y que son Antonio Escobedo, Etzatlán, Estancia de Ayllones y Magdalena; cuatro comunidades medianas que fluctúan alrededor de los 100 miembros y que agrupan al 21% de los ejidatarios, estas comunidades son la Joya, San Pedro, Santa Rosalía y la Guadalupe; y tres comunidades pequeñas que constituyen el restante 6% de los ejidatarios y son Oblatos, las Juntas y la Mazata. No obstante el tamaño diverso de las comunidades la dotación por ejidatario fue similar, en el caso de la tierra agrícola cada ejidatario detenta de entre cuatro hasta ocho hectáreas por persona.

El tamaño del ejido refleja los problemas que existen para organizarse, aunque no de forma mecánica, pues existen ejidos chicos como Oblatos y Las Juntas que difícilmente reúnen la mitad de sus agremiados, son generalmente los ejidos grandes los que presentan mas problemas para reunirse y organizarse.

Cuadro No. 6.- Dotaciones de superficie en la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena
(hectáreas)

EJIDO	SUP. TOT	BENEFI CIARIOS	LABORA BLES	AGOSTA DERO	COA MIL	HU- MEDAD	RIEGO	TEM PORAL
ANTONIO ESCOBEDO	7,591	622	3,122	4,229				
ETZATLÁN *	4,868	370	1,596	7,475				
EST. AYLLONES	5,293	370	1,342	2,190			760	1,342
LA GUADALUPE	1,551	70	392	1,159	80	274		118
LA JOYA	1,255	123	972	360	300	312		360
LAS JUNTAS	1,017	76	300	811	20			
MAGDALENA*	3,068	330	1,851	1,802				
OBLATOS*	575	63	496	80				
SAN PEDRO	2,376	127	972	1,333	160	250	10	712
MAZATA	332	84	332			332		
STA. ROSALIA*	2,087	125	688	1,119				
UNIÓN DE EJIDOS	29,994	2,360	12,064	20,638	560	1,168	770	2,532

FUENTE: Datos obtenidos con los Comisariados Ejidales (Octubre de 1995).

*** datos del archivo de la Promotoria de la SRA.

Lo ejidos de la Unión comúnmente tienen un ingreso como comunidad²⁷, frecuentemente es la renta de los agostaderos a los ganaderos de la pequeña propiedad lo que proporciona recursos a la comunidad agraria. Seis de los ejidos: Antonio Escobedo, Etzatlán, Estancia Ayllones, Santa Rosalía, La Guadalupe y Magdalena, están en esta situación. Para un ejido la presencia de un recurso turístico (manantial acondicionado como balneario) y la venta de minerales proporciona este tipo de ingresos.

En unos pocos ejidos, el ingreso tiene que ser por cuotas de los ejidatarios y referidos a trabajos específicos por realizar, como es la reparación de bombas, el pago de la luz eléctrica de la comunidad, etc.

A su vez, los egresos, están constituidos por las comisiones que se pagan al Comisariado por realizar determinada gestión de la comunidad. También se encuentran las fiestas anuales de la conmemoración de la dotación ejidal. Los egresos por mejora de caminos y puentes, la reparación o reposición de postes

²⁷ " Monografías Ejidales " investigación realizada por alumnos de servicio social de la UACH, Etzatlán 1993.

y alambres para los potreros que se encuentran vallados. Y la reparación y mantenimiento de los equipos de bombeo.

La vida orgánica del ejido en esta zona se desarrolla con relación a la asamblea ejidal, por lo regular estas se efectúan cada primer domingo del mes. Aunque con las reformas al artículo 27 constitucional, las asambleas -en algunos ejidos- se han pospuesto para cada dos meses.

A la asamblea asisten las viudas, los ancianos que son ejidatarios de primera mano, los ejidatarios mayores (segunda mano) y un reducido número de jóvenes.

Los asuntos mas comunes a tratar son las obras del ejido (ingresos-egresos); las disputas entre ejidatarios casi siempre por coamiles; las ventas o compras de derechos; las fiestas y eventos oficiales; los asuntos que la Unión de Ejidos quiere promover; alguna participación de una institución o empresa vendedora de agroquímicos, etc.

La relación de la Unión de Ejidos con las bases:

La Unión de Ejidos como organización mantiene una relación dual con los ejidatarios: En una encuesta realizada mediante un marco estadístico riguroso²⁸, el 64% de los entrevistados manifestó una opinión específica sobre la Unión, el otro 36% no manifestó ninguna opinión y más bien mostró no conocerla o serle indiferente. De los que sí opinaron (el 64%) el 37% opinaron estar en contra de la organización (por que les roba, por que son puros políticos, porque la maneja Antonio Hernández, etc.) y el 63% estuvo a favor (por los beneficios que han recibido).

Esta dualidad se basa en el liderazgo que posee la Unión para la zona (sin calificarlo). La gente guarda una relación pragmática con la organización, ella es -hasta cierto punto- su nuevo "líder-cacique". Opina de ella según le halla ido

²⁸Calderón A., Heriberto. 1991. Estudio del Potencial Productivo de las Unidades de Producción Integrantes de la Unión de Ejidos General Lázaro Cárdenas de la Exlaguna de Magdalena, Jal. CRUOC.

en la última transacción con ella. Mantiene esperanzas en torno a ella, le es indiferente en ciertos aspectos, etc.

El dato de la opinión mostrada, a favor o en contra, de la Unión contrasta con el hecho de que al decidir los ejidatarios con quién contratan la posible venta de su maíz, en un patrón que Conasupo levantaba meses antes de que inicien las cosechas asignando su firma al padrón de el PACE individual (Conasupo) o al PACE colectivo (Unión de Ejidos), el 75% de los empadronados lo hizo de forma voluntaria a favor de la Unión. Es decir, en este evento el tres cuartas partes de los ejidatarios estarían a favor de la organización, aunque en los hechos su venta la realizan finalmente con quien ellos elijan posteriormente. Sin embargo este dato volvería a ser contrastante si se levantara una encuesta en el momento en el que la Unión tiene problemas de liquides para pagar de forma pronta el maíz a sus vendedores. En este caso la gente a su favor no sobrepasaría el 40 %.

Por lo anterior es difícil definir la relación orgánica que la Unión guarda con sus bases. Habría que escarbar varias vetas para darnos cuenta de la complejidad del problema. Analicemos más a detalle la situación:

Una primera vertiente de observación es el papel que juega el liderazgo personal en la cultura de organización de la gente. Si bien el cacicazgo corporativista tenía en esa estructura (la del líder) su asentamiento, no es menos importante ver que también la lucha por la tierra fue encabezada por este tipo de estructuras. Para el caso de la Unión de Ejidos, se puede decir que la capacidad de convocatoria que Don Faustino Muñoz poseía (pdte. del segundo consejo de admón y quien encabezó la toma de la SRH), no se ha equiparado a la de otros presidentes de la Unión. No obstante que se puede ubicar el momento que vivió y mostrar que los logros de las siguientes administraciones no fueron menos meritorias que las de él, sin embargo la necesidad de la figura personalizada, con carisma y don de mando, sigue vigente en la cultura local. La gente recuerda el liderazgo de Faustino de forma particular. El que halla una dirigencia consolidada no obstó para que a su

alrededor trabajara un grupo de ejidatarios (algunos delegados, otros comisariados). Una especie de escalón intermedio (cuadros medios) que recreaba su propia organicidad y que, como bloque, acudía organizado a las asambleas de delegados. Esta organicidad se ha ido diluyendo con el paso de los años y sobre todo con el carácter más mercantil de la operativa de la Unión.

Otra vertiente de observación es el hecho mismo de que en los 2 300 ejidatarios dotados, se ha dado un proceso evolutivo, de cambios de generaciones, cambios de trabajos y ocupaciones, etc. La encuesta aludida realizada a la base ejidal de la Unión concretaba esta situación en el dato que nos indicaba que del 100 % de encuestados el 46 % no se hallaba en actividad productiva: se trata de ancianos, viudas con impedimentos y gente emigrada. Entonces, ¿sobre quien manda la Unión?, ¿a quien obedece y beneficia?

Una vertiente más, es la organicidad propia a la figura de "Unión de Ejidos". Al momento de su creación se proyectó una estructura que tiene en la Asamblea de Delegados como la máxima autoridad de la organización. Los Delegados son nombrados en Asambleas generales de cada comunidad. De esta forma poseen un nombramiento de "base", pero ello no necesariamente garantiza la relación base-directiva. El problema más importante es, si los Delegados transmiten los acuerdos que se toman en las Asambleas de la Unión hacia las Asambleas ejidales.

Aunque, por otra parte, habría que señalar que la administración central tiene directamente una presencia constante en las Asambleas ejidales con sus promotores-técnicos y con la presencia de personal del mismo Consejo de Administración.

Lo anterior abre otra vertiente de observación, no se puede negar que la Unión de Ejidos efectivamente tienen una tradición de presencia en las comunidades. El programa de comercialización de maíz, por norma y obligación de Conasupo, tenía que ser promocionado directamente en todos los ejidos miembros y no miembros de la organización campesina. Así mismo, la promoción de programas nuevos como la Unión de Crédito, el Fondo de

Aseguramiento, el programa de encalados agrícolas, el programa de Alta producción, la Planta Beneficiadora de Hoja de maíz, e incluso temas como la presentación del Tratado de Libre Comercio y las reformas al artículo 27 constitucional, son programas y promociones que pasaron por asambleas ejido por ejido y expuestos por personal de la Administración de la Unión de Ejidos. En algunos ejidos ocurre que la Unión está supliendo la falta de reuniones comunitarias, constituyéndose en el referente único de este tipo de actividades.

Otro indicador muy importante es que los programas de la Unión de Ejidos **son abiertos**, benefician a no socios y a socios. Incluso el reparto de utilidades del Fondo Común se realiza a los productores que directamente intervinieron en este mecanismo de apoyo a la Unión. De esta forma no existen precios especiales para los ejidatarios miembros. Para los productores que nominalmente son socios de la Unión el beneficio indirecto es el aumento del patrimonio de la organización, así si se reinvierte capital en infraestructura la Unión va ampliando sus activos y por ende la parte proporcional de cada socio.

No obstante todo lo anterior siempre quedará la pregunta para algunos sectores de opinión de ¿Con qué frecuencia y calidad la Unión de Ejidos realiza trabajo de base?. En la Asamblea de Delegados el trabajo de la Unión de Ejidos es más intenso y sistemático. La Asamblea sanciona todo inicio de programa y evalúa los resultados de los mismos.

Y tras todas estas vertientes de observación no faltara quien asevere "es que les falta trabajo de base".

Como se advierte en las múltiples vertientes de análisis, que son contrastantes, la relación Unión-base no radica en solo un problema de cantidad de información y de calidad de medios de comunicación sino del **sentido** en el que se establece. Al parecer la relación "comercial" y de apoyo mutuo práctico, es la forma en que los ejidatarios y la Unión han armado un "pacto social regional", aunque debajo de él no deja de existir expectativas, referentes e incluso actividades que se arman y desarman a la sombra de la Unión.

Su infraestructura

Como empresa del sector social la Unión a logrado una consolidación infraestructural, de maquinaria, de vehículos, de sistemas de computo, de sistemas administrativos en general , que es digna de asombro. Sus activos fijos a 1994 se evaluaban N\$ 4 000 000.00 y contemplaba principalmente:

-Dos centros de Acopio y desgrane de maíz ubicados en el Tempizque Mpio. de Etzatlán , y en Magdalena Mpio. del mismo nombre.

-Un complejo agroindustrial (el Tempizque) que además del desgrane posee:

- La planta de fertilizante líquido con su equipo de aspersión y camionetas
- Dos cobertizos para almacén de maíz a granel
- Dos silo verticales mecanizados de cinco mil ton de capacidad
- Una báscula de 70 ton
- Una espuela de ferrocarril
- Equipo para la descarga y de envasado de fertilizante sólido
- Parque vehicular de 3 camiones y seis camionetas
- Cinco equipos de computo

Un factor que obstruye la valoración real de la infraestructura de la Unión es que los dos centros de Acopio se encuentran ubicados en terreno ejidal (en los dos más grandes ejidos) lo que impide su valoración bancaria. En cuanto a empleo de personal la Unión maneja arriba de 10 trabajadores permanentes y en período de trabajo llega a los 50.

La influencia de los programas de la Unión la analizaremos más adelante, bástenos, para cerrar esta descripción, con señalar que de las empresas del municipio de Etzatlán y después de Mezoro y de un Invernadero que produce flores, la Unión es la empresa más importante por los movimientos bancarios, por el uso de personal y la derrama económica que implican sus actividades.

3.1.2.1.3. Etapa actual

La Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena, se ha caracterizado por desarrollar un proceso organizativo que, a lo largo de los años, ha ido integrando partes de la cadena productiva del sistema maíz.

Ubicar en que ha radicado su éxito resulta una tarea compleja, aunque podrían destacarse algunos aspectos:

- La permanencia de un equipo técnico pagado por la organización (durante 4 administraciones), que ha logrado validar su permanencia, balancear su situación enfrentada a los diversos estilos de dirección que cada admón. tiene. El dialogo entre equipo técnico y directivo a resultado en el desarrollo de los programas de la Unión con cierta institucionalidad.
- La permanencia de un grupo hegemónico de Ejidos (los del sur) con intereses similares. Este grupo, para poder constituir el bloque ganador de las elecciones, han tenido que convencer y pactar con un grupo de ejidos del norte. El margen de votación con el que han ganado ha sido estrecho siempre. La presión del "norte" también a llevado a ampliarse en infraestructura en esa zona (Centro de desgrane).

Lo que indica que cada elección se ven en la necesidad de construir pactos, ya que su situación no es de facto mayoritaria.

- Un sistema administrativo básico: Con periódicas evaluaciones contables. Hasta 1994 el balance entre adeudos y capital era completamente alentador: se había liquidado la vieja deuda de la planta de fertilizante líquido y los programas en desarrollo permitían ampliar la infraestructura sin comprometer demasiado su capital fijo y circulante.
- Una actividad económica rentable y con margen de riesgos asumibles por la empresa. La comercialización de maíz, de fertilizante y posteriormente de agroquímicos han resultado un respaldo económico viable, aunque en algunos programas se hayan dado pérdidas importantes.

- Un manejo organizativo de relación base-dirigentes, inteligente.
- Una dirección eficaz capaz de irse amoldando a las distintas facetas del entorno y de la organización.
- Coyunturas económicas y políticas aprovechables.

Para la Unión de Ejidos de Etzatlán, la coyuntura de los primeros años de la década de los noventa, han sido cruciales para definir su actual perfil.

La coyuntura político-económica:

En este sentido, la Unión de Ejidos se desarrollo durante un período 1987-1994 que aunque difícil económicamente (aumento de precios de los insumos, baja de los créditos) se vio compensado por el apoyo de políticas económicas que el gobierno impulso.

Un "apoyo" importante fue la relación comercial que la Unión logró establecer con Conasupo. En los primeros programas de comercialización de maíz, la Unión logró colocar producto con Industrias Harineras de Frituras (Sabritas), con ganaderos e incluso con acaparadores de primer nivel, sin embargo, pronto se dio cuenta que el mercado de maíz se encontraba estructurado por subsidios (a los consumidores, a los industriales, y a los productores) y que dentro de esta estructura el gobierno era el eje del reparto de ellos. Resulto paradójico que el mejor precio de mercado de maíz lo tenía la propia Conasupo al mantener un precio oficial y agregarle a él un subsidio por tonelada denominado "Programa de apoyo a la comercialización ejidal" (PACE), sin embargo este estímulo no llegaba al productor al mediar todo un sistema burocrático de acopio e implementación del pago del subsidio. En los hechos, eran los propios acaparadores quienes se beneficiaban del sistema Conasupo. En el caso de la agroindustria como Miconsa la situación era semejante, la paraestatal cerraba tratos con acaparadores que así lograban subsidios federales.

Con el acoplamiento del precio de garantía y el estímulo PACE de Conasupo al sistema de acopio de la Unión de Ejidos, la organización demostró en poco tiempo que era posible efficientar el subsidio del gobierno haciendo a un lado a los tradicionales acaparadores y modificando en parte la propia operativa de Conasupo.

En un primer momento, este acoplamiento fue difícil pues significó una reducción severa de canonjías financieras de funcionarios menores y mayores de Conasupo. A la vez la Unión tuvo que aprender a manejar todo el proceso de documentación de forma eficiente pues en ello se le fueron importantes volúmenes de toneladas que Conasupo realizó en su beneficio. En un segundo momento, y con la creación del PACE colectivo, es la propia Conasupo quien presiona a la Unión para que el programa se maneje con el mayor trabajo de base posible (promoción ejido por ejido, evaluación pública, etc.) y de la forma administrativa más transparente posible. Las pugnas no aminoraron mucho, pero se realizan en función de mejorar los programas para los ejidatarios de base.

De esta forma, al contar con un mercado seguro, con márgenes de ganancia mínimamente definidos, con asesoría técnica en la administración, manejo y conservación de grano, la Unión de Ejidos pudo madurar una experiencia propia en este tipo de programas. Adicionalmente al apoyo de Conasupo esta el apoyo de FONAES, Gobierno del Estado, FIRCO, INCA RURAL, SARH, etc. La capacidad gestora de la Unión soportada en un manejo transparente de sus propósitos y vinculada a los objetivos gubernamentales de política agrícola de ese momento, de transferencia de funciones a las organizaciones de productores, se tradujo en la cooptación de recursos financieros de varios programas para un mismo fin.

Al momento de la desaparición de Fertimex y la creación de los Centros de Distribución Primarias (CDP) el apoyo financiero de FONAES (200 mil N\$) fue la base para adquirir liquidez y echar a andar el programa de distribución de fertilizante bajo las nuevas reglas comerciales. Este mismo recurso se eslabonó

al fondo revolvente del programa de comercialización de maíz. Con este recurso el Fondo Común de la comercialización de maíz que manejaba la Unión paso a segundo término como sustento de la liquidez del programa.

Por su parte el Gobierno del estado, FIRCO y las demás instituciones han ido colaborando en la ampliación de la infraestructura de la Unión; de la maquinaria; de la capacitación y apoyo en aspectos específicos. Cabe anotar que estos recursos se han logrado canalizar a la Unión al demostrar esta que posee recursos semejantes logrados a partir del éxito de sus programas.

En resumen las actividades principales realizadas durante este periodo son:

- Desarrollo del Programa de Comercialización de Maíz (PCM).
- Creación del CDP y después el funcionamiento apoyándose en COMAGRO.
- Ampliación de la infraestructura. (patio, báscula, cobertizos).
- Construcción de dos silos mecanizados (capac. 5 mil ton).
- Intento de creación de una Unión de Crédito.
- Funcionamiento de un Fondo de Aseguramiento agrícola. Durante tres años.
- Equipamiento: Secadora de granos; laboratorio de suelos; sembradoras de precisión; escrepas de nivelado; encaladoras.
- Apropiación del almacén de ANDSA de la localidad
- Ordenamiento financiero
- Trabajo con el PROCAMPO organizado.
- Estrategia de desarrollo a partir de Centros Integrales de Servicios Agropecuarios.

3.1.2.1.4.- Impacto de los principales programas de la Unión en la región de influencia.

Básicamente el impacto de los dos programas más importantes de la Unión que son la comercialización de maíz y la venta de fertilizante y agroquímicos, se ha reflejado en la región en **el desplazamiento del mercado especulativo y el control de precios.**

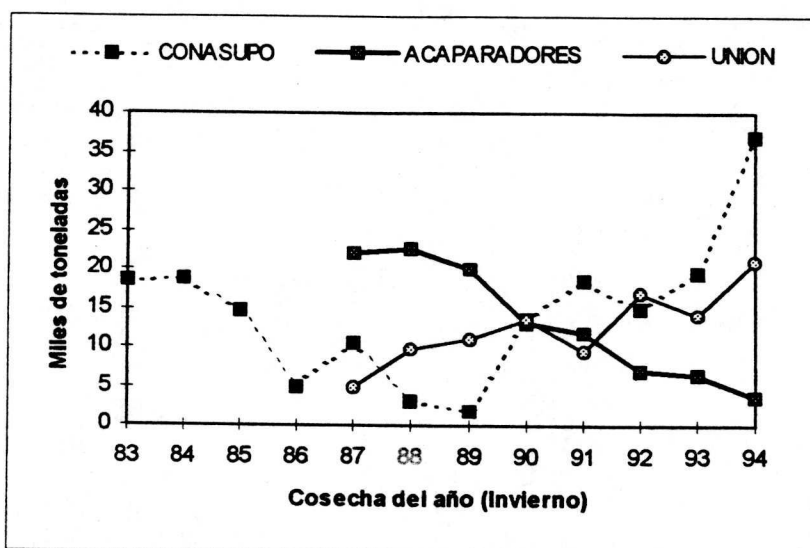
a) Comercialización de maíz

En la gráfica No. 1 se observa que de 1983-1987 el sistema Conasupo iba perdiendo, en cada ciclo, peso en la captación de grano regional. Ello se debía a un sistema cada vez más burocrático y a un precio que, en términos de mercado y servicio, los hacía menos competitivos. En compensación, los acaparadores fueron creciendo y si bien en la gráfica No. 1 no se consignan los datos de esos años si se advierte que para la cosecha 1987 -1988, los acaparadores lograban el doble de lo que lograba Conasupo en la región. La diferencia estaba marcada por que en esos años un acaparador, invirtió en un sistema de acopio mecanizado de maíz en mazorca. Conasupo no compraba maíz en esta presentación y solo se limitaba a prestar pequeñas desgranadoras mecánicas (llamados toritos) a los productores para que le vendieran en grano. Además de recibir el maíz en cualquiera de las dos presentaciones (grano o mazorca) el acaparador poseía un patio amplio de reciba que hacía sumamente rápida la descarga del producto. Aledañosamente a esto estaba el pago inmediato. En resumidas cuentas la gente prefirió optar por el acaparador aunque este les pagara menos pero con tal de que lo hiciera pronto y no los sometiera a las colas de varios días que tenían que hacer para entregar a Conasupo.

Cuando entra a comercializar la Unión de Ejidos, y a lo largo de las siete cosechas que se marcan en la gráfica No. 1 se advierte que **hay una recomposición del mercado**. En la región de Etzatlán la compraventa de maíz dejó de ser una actividad rentable para los acaparadores.

En compensación la Unión y la misma CONASUPO recuperan el liderazgo en esta actividad.

Es muy importante señalar que al comprar maíz la Unión , ya sea como mazorca o como grano, se buscó darle el mejor precio (a la alza) a estos



Gráfica no. 1.- Los canales de comercialización en el área de influencia de la Unión de Ejidos de Etzatlán Jalisco.

Cuadro no 7.- Comparación de precios de los distintos canales de comercialización de maíz en Etzatlán, Jalisco.

Cosecha del ciclo	Precio de garantía	Acaparadores		Unión de Ejidos	
		Mazorca	Grano	Mazorca	Grano
91-92	735	580-590	700-710	585-600	735
92-93	750	540-580	740-750	600-610	700
93-94	750	600-610	750-750	610-610	775

Area de iformática de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena.

productos. El objetivo no era desplazar al acaparador, además de que se creía imposible hacerlo, el objetivo fue que al ser la Unión un comprador más y tener un precio alto en la demanda de maíz, los acaparadores tendrían que competir en precios con la organización, el resultado era tener un precio regional generalizado más alto que otras zonas, por la competencia establecida por la Unión.

Los datos del cuadro No. 7 nos demuestran que efectivamente los acaparadores tuvieron que seguir los precios de la Unión. Al final, el que la organización introdujera nuevas prácticas en la pesada del producto (ya que las básculas tradicionales estaban alteradas), el que el control de la humedad del maíz fuera más honesto y que el servicio en general fuera igual de rápido que el del acaparador, todos estos elementos acabaron por determinar la nueva preferencia de venta de los productores. La mazorca de maíz fue la más beneficiada por la acción de la Unión, en esta presentación era en la que los acaparadores lograban ganancias extraordinarias.

Conasupo logra recuperar terreno, en parte por que el maíz que capta la Unión finalmente va a venderse a esta empresa, y porque en estos últimos cinco ciclos la paraestatal a través de la complementación del precio oficial con el estímulo PACE, logra ofertar al mercado **el mejor precio de compra del maíz**. Sin embargo su sistema burocrático (no recibir mazorca, pagos diferidos, trámites, reciba de maíz lenta y en días solo de semana, etc.), impiden que la gente opte plenamente por esta opción.

En términos generales y dado que la Unión de Ejidos a recurrido a la Conasupo como compradora final, se puede decir que en este período la organización a funcionado como un intermediario de la paraestatal. A logrado eficientizar la regulación de precios de la empresa (al eliminar el mercado especulativo), y a podido capitalizarse en este proceso creando un sistema de captación de maíz que pudiera subsistir aún con la desaparición de la propia Conasupo.

La gráfica no 2 demuestra los avances de los programas de comercialización de maíz , que partieron en la cosecha de 1987-88, de casi seis mil toneladas, para llegar a casi veintidós mil toneladas en la cosecha 1994-95.

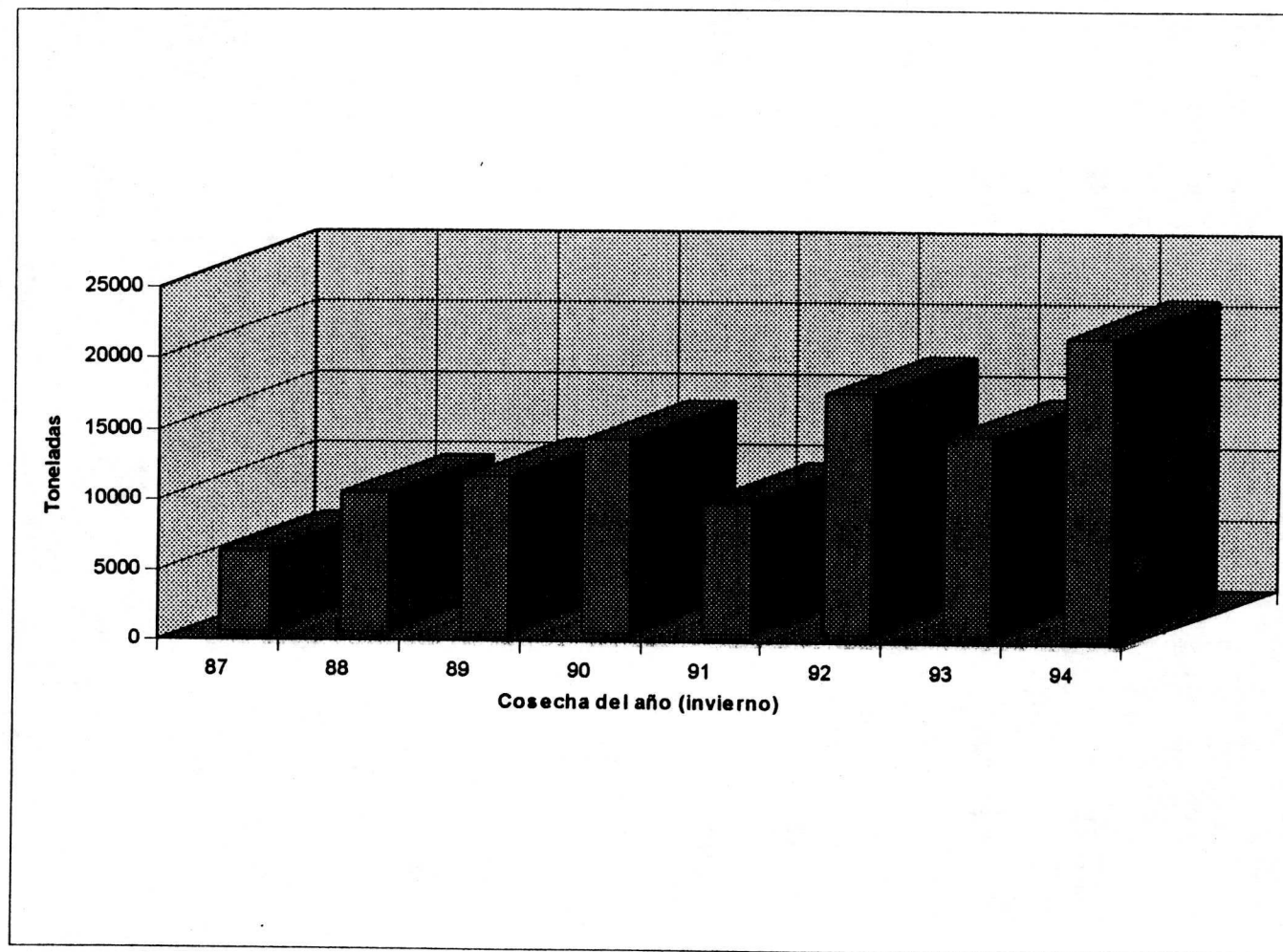
En todos los años la gente a tenido como opción libre para comercializar su maíz a los acaparadores, a la Conasupo con su Pace completo, o a la Unión con su Pace incompleto. Como se ha comentado la gente no solo decide por el mejor precio, sino que le importa mucho la combinación de lo anterior con un buen servicio. Considerando las 21 600 ton captadas en 1995, la Unión esta recuperando maíz de un área aproximada de 6 mil hectáreas.

b) Comercialización de fertilizante y agroquímicos:

En cuanto al impacto del segundo programa de la Unión, la comercialización de insumos, el cuadro No. 8 nos indica cómo las ventas de la organización abarcan un estimado de 24 mil hectáreas²⁹ considerando las ventas de Urea; 3 000 ha considerando las ventas de semilla; y otras 3 000 ha considerando insecticida para el suelo, de los tres se esta tomando las ventas de 1994, pero se percibe cómo a lo largo de 5 años estas cantidades han variado.

Si bien no poseemos datos de las ventas de la competencia, y cómo ésta a evolucionado, el avance de la cobertura de la Unión dan cuenta del desplazamiento de los mercados. Lo más importante en esta estrategia es que la Unión al iniciar su programa de venta de insumos además de revisar los precios comparativos de varios proveedores, monitorea el precio de venta de los competidores cercanos, al final de estos análisis la organización proyecta un programa completamente competitivo en bajos precios para la región. A ello se han ido acompañando estrategias de buen servicio a los compradores, como la entrega a domicilio, cuestión, esta última, en la que la competencia era más eficaz.

²⁹El monto de ventas de Urea es muy alto pues la Unión en este aspecto ha funcionado como intermediara de venta a otras organizaciones y a otras regiones.



Gráfica no 2.- Recepción comparativa de ocho programas de comercialización de maíz de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena, Jal.

Cuadro No. 8.- EVOLUCION DEL IMPACTO DE VENTAS DE LA UNION DE EJIDOS CONDIDERANDO UNA SUPERFICIE DE APLICACION (HAS)

INSUMO	1990	1991	1992	1993	1994
UREA dosis : 500 kg/ha	6 503	9 867	25 044	14 015	24 277
FORMULA (18-46-00) dosis: 150 kg/ha	11 985	19 517	38 544	12 614	22 790
SEMILLA dosis: 1 costal/ha (20kg)	1 580	1 109	1 804	1 804	2 850
INSECTICIDA dosis: 1 costal/ha (20kg)	2 019	1 118	883	3 221	2 803

Fuente: Informe de resultados 1990/1994 del área de Contabilidad de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena Jalisco.

Nota metodológica: El análisis solo recupera los datos de los productos más significativos en las ventas de la Unión. De la venta total de Urea en toneladas se dividió el monto entre 500 kg, que es la dosis más comunmente empleada en la región para aplicar a una hectárea, así conseguimos una superficie posible de impacto de las ventas de la Unión. El dato solo es indicativo pues hay variaciones en esta dosificación, además una fuente alternativa para aplicar nitrógeno es el sulfato de amonio, producto que no está considerado en el análisis. En el caso de la fórmula (fosfato diamónico) se realizó la misma operación, considerando que su dosis de aplicación común en la región es de 150 kg por hectárea. Para el caso de las semillas, se sumó el número de costales totales de semilla vendido por la Unión sin distinguir entre el tipo de grano (bola, plano, etc.). La costumbre es aplicar un costal por hectárea y en todo caso acabar la superficie restante por sembrar con semilla propia. Para conocer el impacto de los insecticidas solo se utilizó aquellos con presentación comercial sólida. Que es aquel que comúnmente se aplica a la siembra. No se utilizó el número de ventas de herbicidas pues hay gran variación en sus presentaciones además de recargas durante el ciclo.

En este sentido la Unión de Ejidos **ha manejado un margen histórico de ganancia de alrededor de tres por ciento en insumos**. Salvo en los productos en los que son los propios proveedores quienes imponen un precio fijo al público (y por tanto un margen de ganancia al vendedor) como son las fábricas proveedoras de semillas mejoradas.

Hasta hace poco (dos ciclos) el programa de comercialización de maíz fue la parte más importante de capitalización de la empresa social. El programa de insumos constituía solo la posibilidad de sostenimiento del aparato administrativo de la Unión para el tiempo que restaba del año. Posibilitaba además la presencia de un servicio eficaz al conjunto de los ejidos del área de influencia de la organización. Pero a partir de 1993 la Unión a instrumentado una estrategia de comercialización más agresiva en torno a los agroquímicos, situación que se ha reflejado en el aumento de los márgenes de ganancia de la propia organización y el avance de ventas y zonas de operación de la misma.

3.1.2.2.- La Comercializadora Agropecuaria de Occidente

Los años ochenta y principios de los noventa han sido de particular importancia para el campo jalisciense. Paralelamente a un aumento de la producción de maíz, sustentado por el desarrollo tecnológico (la superficie se ha estancado), también se encuentra presente la emergencia de nuevos actores sociales. En este sentido la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena forma parte de un conjunto de procesos organizativos que, partiendo de distintas formas de estructuración (cooperativas, sociedades de producción, sociedades anónimas, etc.), han confluído en la creación de comercializadoras-integradoras. En Jalisco destacan la Cemaca, que agrupa a varias Uniones de Ejidos constitutivas de la vieja CNC, Comapru, que agrupa a pequeños propietarios afiliados a la CNPP, y la Comagro, que vincula a una mayor diversidad de organizaciones.

Por los volúmenes de fertilizante y maíz comercializados, así como por su protagonismo en la creación del concepto de Comercializadora y últimamente

de Centros Integradores de Servicios Agropecuarios, la Comercializadora Agropecuaria de Occidente (Comagro) se constituye en líder, en su ramo, a nivel regional y nacional. En la fundación de esta empresa participó la Unión de Ejidos de Etzatlán siendo uno de sus principales socios accionistas. Así, la Unión a visto proyectada parte de su estrategia de desarrollo (la comercialización organizada de maíz) y ha logrado acceder a negociaciones de compraventa en economía de escala de agroquímicos al ser parte del corporativo, que a su vez, ha encontrado en su alianza estratégica con la empresa japonesa Mitsubishi un apalancamiento financiero importante, así como una base fundamental para entrar a la competencia por los mercados regionales de fertilizante y agroquímicos.

La Comagro representa al reducido conjunto de proyectos campesinos que lograron insertarse en términos favorables en el proceso de cambios económicos y políticos sucedidos durante el periodo del presidente Carlos Salinas, situación que contrastó con la evolución seguida por la mayoría de las experiencias de gestión económica de índole social, las que mostraron un franco retraimiento en su dinámica, cuando no su salida del mercado. En el mismo período y a nivel nacional se dieron esfuerzos similares por compactar demanda. Desatacan en Morelos la Empresa de Solidaridad Campesina Revolución del Sur (Escarsur), y en Michoacán Servicios Comerciales Agropecuarios (Serco antes Convergencia Campesina).

La Comagro se constituyó el 6 de marzo de 1992: la empresa representa a 32 organizaciones campesinas, con una participación cercana a los 65 000 agricultores, quienes en conjunto poseen 240 000 hectáreas. Se estima que el 80% de los productores socios cultivan maíz en superficies individuales de 5-00 hectáreas en promedio, lo que cubre una extensión cercana a las 200 000 ha. Dicha superficie representa poco menos de un tercio del global del área maicera de Jalisco para 1993. Un dato que nos refleja de forma más precisa la importancia de la Comagro es sus ventas de fertilizante; en 1994 comercializó el 33.8 y 25% del comercio de Jalisco y Nayarit con un volumen total de 165 mil toneladas. El cultivo del maíz se ve complementado con la producción de caña

de azúcar, sorgo, trigo, hortalizas y ganadería, actividades que definen el perfil productivo de los socios. Aunque hay una diversidad de condiciones agroclimáticas y fisiográficas en las áreas de operación de los socios de la Comagro se puede destacar que el común denominador es una agricultura tecnificada cuyos rendimientos promedios, en el caso del maíz, están por arriba de las 5 toneladas por hectárea, situación soportada por un amplio uso de maquinaria agrícola, pesticidas y fertilizante.

Los socios son en su mayoría Uniones de Ejidos (19), un Ejido, una Cooperativa, dos Sociedades Anónimas, dos Asociaciones Agrícolas Locales, dos Sociedades de Producción Rural, una Asociación Rural de Interés Colectivo, una Comunidad Indígena e incluso otra Comercializadora Integradora (de Guanajuato) y últimamente se integro la Organización Campesina Independiente de Jalisco (OCIJ). Asociados ubicados principalmente en el estado de Jalisco, pero también con organismos en Michoacán, Nayarit, Colima, Guanajuato, Querétaro y Durango.

Un factor común que explica la confluencia de distintas organizaciones en el proyecto Comagro, fue la experiencia de trabajo que éstas tenían en la comercialización de fertilizante. Desde los años setenta algunas habían logrado acceder al sistema de trabajo de la paraestatal Fertimex, misma que proporcionaba a consignación el producto a organismos que demostraran tener un sistema administrativo mínimo, así como infraestructura para embodegar fertilizante. Este sistema permitía a Uniones de Ejidos, Cooperativas, Asociaciones Locales de Agricultores fundamentar una vida orgánica en sus áreas de trabajo, cuestión aledaña a las tareas políticas y actividades económicas conexas que de suyo desarrollaban. Una vez iniciado el proceso de desaparición de la paraestatal (1991), las organizaciones, comandadas por un grupo de cuadros medios y directivos, buscaron varias formas de agrupación que les permitiera sobrevivir como comercializadores del insumo. Así forman un Comité Estatal Regulador de Precios de Insumos, participan en la fundación de la Asociación Nacional de Distribuidores de Fertilizante e Insumos Agropecuarios del Sector Social (ANDFIASS), retienen algunos Centros de

Distribución Primaria promovidos por Fertimex, etc. proceso que se va depurando y que les lleva a formar en marzo de 1992 a la Comagro como un esfuerzo fundamentalmente regional y de coordinación de organizaciones que no perdían su autonomía ni dinámica propia, pero que se veían, mediante el aporte de un capital social (prestado por el Gobierno), comprometidos a compactar demanda de insumos mediante esta nueva empresa.

“Si se quisiera resumir una caracterización de la comercializadora, se diría que se trata de un pacto político comercial acordado entre diversos grupos campesinos organizados, sustentados en el respeto a la dinámicas y decisiones locales, y orientado a la compactación de la demanda y prestación de servicios, que en ejercicio de su autonomía ha preservado un espacio de movimiento para encarar los retos del momento y adecuarse a las cambiantes circunstancias estatales y federales”³⁰ Así la Comagro toma distancia de los esfuerzos organizativos centralizadores verticales tan en boga en las viejas estructuras de organización campesina, pero crea un modelo de desarrollo inmerso en un proceso de tensión permanente entre los objetivos y acciones de carácter general (la Comagro), tendientes a uniformar ciertos procesos; y las instancias y proyectos particulares (las organizaciones socias) que le dan cuerpo y que representan intereses heterogéneos y aún encontrados, estableciendo en este proceso un complejo y cambiante equilibrio entre el conjunto y su diversidad. Situación que se desequilibra constantemente ante un mercado (financiero, de productos, de servicios) que depura rápidamente a la incompetencia, y que pone a prueba el frágil pacto comercial establecido entre los socios, entre el conjunto y su aliado estratégico (Mitsubishi), y con el demás entorno comercial e institucional. Veamos dos fases de desarrollo en la vida de la Comagro:

3.1.2.2.1.- Primera etapa

En un primer momento el sentido principal (misión) del pacto establecido por las organizaciones fue regular los precios y las ofertas locales de compraventa

³⁰ De la Fuente H., Juan y Morales V. Joaquín. 1996 “Crisis Rural y respuesta campesina: la comercializadora agropecuaria de occidente” In: Neoliberalismo y organización social en el campo mexicano” Hubert C. de Gramont (coordinador) Plaza y Valdes editores, México.

de fertilizante y maíz representando, para el grupo nucleado, una opción de compactar demanda y oferta, negociar en forma más favorable los términos de las transacciones, acceder a subsidios y apoyos oficiales, establecer relaciones con agentes privados (nacionales e internacionales), facilitar el intercambio de experiencias entre los organismos asociados, capacitarse desde el organismo central en una cultura empresarial, y mantener alianzas y nexos de tipo gremial.

Así, el primer año de operación a partir de retener 12 de los 32 Centros de Distribución Primaria creados por Fertimex en Jalisco, y de atreverse a incursionar en el mercado exterior importando 2 barcos de fertilizante, logran colocar 158 115 toneladas de fertilizante en la región. Para el segundo año colocan 164 873 toneladas aumentando en un 47% el componente de fertilizante importado. Por estos actos la Comagro realiza una doble herejía: cubre el espacio que el Gobierno deja en este sector mercantil en momento en que familia del propio Gobernador, industriales y burocracia estaban por acceder y, detiene un proceso especulativo de precios en los fertilizantes, ya que Fertimex liquida sus plantas productoras siendo suplida por la iniciativa privada que busca una rápida recuperación de la inversión. La presencia física de productos del mercado internacional (que además poseían mejor calidad) atempera los precios nacionales.

Durante esta primera fase, la Comagro basa sus alianzas estratégicas en su relación con el Gobierno (Federal y estatal). A tono con el discurso salinista y gordillista, la lucha se entabla por retener el excedente económico y cubrir los espacios que el Gobierno va dejando. En el segundo Encuentro de Organizaciones Económicas Campesinas realizado en Oaxtepec, Morelos en abril de 1992 las organizaciones de Comagro reciben el capital social que Fonaes aporta para constituir la comercialización colectiva de fertilizante. A este apoyo se adicionan las concertaciones establecidas con Conasupo para manejar las bodegas rurales del área; el apoyo del Gobierno estatal para que las organizaciones cuenten con material para ampliar su infraestructura (cemento y varilla), con maquinaria especializada (sembradoras de precisión), que coparticipe en programas estatales como los encalados de suelos, usos de control biológico asesoría técnica (PER); Banrural les apoya con cartas de

crédito y líneas de crédito francas; la SARH le da flexibilidad al estímulo PROCAMPO de forma que pueda ser utilizado como aval de venta de fertilizante; con la Conasupo y Boruconsa se logran crear los Centros de Recepción Libre Abordo (CRLA) para generalizar el programa de comercialización de maíz que la Unión de la Exlaguna ya poseía, así para 1994-95 16 organizaciones comercializaron 215 000 toneladas de maíz. La institucionalización del PACE colectivo³¹ permite la capitalización de las empresas a través de infraestructura: patios de recepción de maíz, desgranadoras, bodegas, etc.

No obstante la alianza con el Gobierno, la Comagro ubica este momento como **de tránsito** hacia la liberación del mercado. De tal forma que además de aprovechar para capitalizar las organizaciones, profundizan los nexos comerciales que tenía con la iniciativa privada: sus fuentes financieras se diversifican Banamex, Promex y Banco Internacional participan en el otorgamiento de las cartas de crédito y habilitan ciertos momentos de la comercialización. Con la Harinera Hamajal, del grupo MASECA, se intenta una empresa en coparticipación. Se intenta evitar el trato con los subdistribuidores de las empresas de agroquímicos negociando directamente con las semilleras (DEKALB; PIONNER), con los productores de pesticidas (CIBA GEIGY, CORRET); se crea COMIT (con capital paritario entre Comagro y Mitsubishi) como inicio de una alianza estratégica con capital japonés, cuestión que no logra consolidarse debido a un severo tropiezo en la recuperación de dólares aportados por Mitsubishi como repercusión de la devaluación del peso y la tardía reposición del capital por parte de la Comagro.

Un aspecto muy importante es que la Comagro inaugura un nuevo discurso de negociación entre los socios, las instituciones y las empresas: la política electoral queda separada tajantemente de la institución, lo gremial se centra a

³¹ El programa de apoyo a la comercialización ejidal (PACE) es un subsidio federal aplicado 'por tonelada (56 pesos durante este periodo) al maíz comprado por Conasupo. Mediante el PACE colectivo el productor -previo un padrón de productores libremente adscritos a él- cede parte del estímulo a la organización con tal de que ésta le proporcione un mejor servicio al otorgado por Conasupo: pago inmediato, reciba rápida, compra de mazorca con estímulo, etc.

problemas específicos como las gestiones por un mejor precio del maíz, no hay desplazamiento de la CNC, se respeta la creación de una comercializadora nacida de un sector de esta central y se les invita continuamente a trabajos conjuntos. Se da como eje de discusión **la iniciativa** comercial y de política gremial más que la filiación. Se diluye el discurso agrarista, no es el ejido el eje, son las empresas del sector social en las que se engloba a los ejidos, la pequeña propiedad, comuneros e incluso pobladores (cooperativas de consumo). La construcción de un “nuevo” discurso de forma cotidiana, y los cursos de capacitación y talleres de planeación estratégica trabajan “un nuevo paradigma” basado en las teorías de mercadotecnia y desarrollo empresarial en boga: calidad total, fijación de la misión, análisis de debilidades, oportunidades, fortalezas, amenazas etc. El resultado es un proceso de mercadeo tensionado, en el que se destraban las posiciones antagónicas irreconciliables, sin olvidar viejos agravios, posesionamiento de mercado incluso excluyentes, prácticas desleales, viejos paternalismos (varias organizaciones de la Comagro intentaron “diluir” el capital social de Fonaes en el mecanismo de condonación de deudas ya conocido), las alianzas circunstanciales, de mediano y largo plazo fluyen en un quehacer cotidiano que las valida o invalida.³²

Con la CNC y a partir del cambio de directiva nacional (la unorquización de la CNC) se logra atemperar los roces locales. El caída del Gobernador (Cosío Vidaurri) debido a las explosiones del 22 de abril de 1992 hacen propiciatorio este impulso modernizador salinista. Sin existir un pacto mecánico, y preservando su autonomía la Comagro, en las organizaciones asociadas el resultado del período se expresa en un refrendo del voto campesino por la conservación del esquema priista. Zedillo cuenta con una votación amplia que hacen innecesarios los fraudes masivos (que no los selectivos).

Sin embargo el crecimiento de la Comagro no es lineal ni mecánico, en su desarrollo se van gestando contradicciones y no pocos desacuerdo. Un factor

³² La misión nueva es que en la negociación todas las partes ganen y en forma sustentable: fórmula “ganar-ganar”, aunque no este por demás “el saludo entre negociantes mediante un abrazo que verifique si el confraterno no trae un arma.”.

que hace crisis primero es la cuestión financiera. Para 1993 se presenta un déficit importante en su balance administrativo. La situación obedecía a distintas causas: un exceso de inversiones desfasadas de su capitalización; un efecto de la crisis financiera nacional de diciembre de 1994; y errores severos en la administración (gastos excesivos, una gerencia inoperativa que solo tiempo después fue despedida, falta de consolidación del sistema de seguimiento y evaluación contable), situaciones que expresaban la confluencia, en la directiva y cuerpo técnico de la Comagro, de tres estilos de administración: exfuncionarios educados en la administración paraestatal; líderes forjados en la aventura de la izquierda; profesionistas de la iniciativa privada con contactos internacionales (pero que hacían posible la coexistencia de una empresa particular dentro de la Comagro).

Aunado a lo anterior se dio un cambio crucial en la correlación de fuerzas comercial: con la devaluación del peso se volvió prohibitivo importar fertilizante. Ahora le tocaba a las empresas nacionales productoras de fertilizante imponer condiciones, si a ello se aunaba la falta de liquidez de la Comagro, las pláticas giraron en torno a la venta de la mitad de la empresa a Fertinal y, sobre todo, la nueva definición de una política de precios en el mercado. La asamblea de socios accionistas de la Comercializadora acaecida en abril de 1995 aceptó tal venta en momentos en los que varios socios ya estaban negociando por debajo, el manejo del producto con Fertinal. Esta fusión se malogra pero permite afrontar el ciclo del PV 1995 con producto nacional y en condiciones ventajosas: insumo a consignación cuya recuperación tortuosa posterior, es causal del rompimiento de la alianza.

Además, el análisis de la composición de ventas de la Comagro, indica que para ese momento la operación comercial de la organización había depurado a la mayoría de asociaciones socias. Para 1994 siete socios ya no operaban y diez habían reducido sus volúmenes de transacción comercial, un grupo de trece concentró la actividad comercial del organismo. Además la creciente compra de producto de sus mejores socios por fuera de la Comercializadora denotaba una falta de eficacia como alternativa mercantil pero también la

fragilidad del pacto comercial. Las ventas a no socios constituyeron una importante ventana de capitalización al constituir el 21 % de las ventas totales. En maíz algo similar sucedía, cinco organizaciones concentraban los mayores volúmenes de comercialización. Lo anterior era reflejo de la desigual composición inicial natural entre las organizaciones (tamaño del área, características de la empresa, etc.), pero también de procesos administrativos fallidos y ventajas competitivas diferenciadas. "Dado este desarrollo desigual, el crecimiento de la Comagro descansa cada vez más en un selecto grupo de agricultores y de organismos socios"³³.

3.1.1.2.2- La segunda etapa

En ella se abandona el propósito de la regulación de precios, se rearticula la alianza con el socio japonés, transfiriéndole la guerra del dominio del mercado de fertilizantes, quien a través de COMIT opera en occidente. La nueva misión "enfatisa la mejora de los términos productivos de un segmento de agricultores, en la idea de que este cambio representa una mayor competitividad e implica el incremento del ingreso rural. Se trata de una propuesta sustentada en la identificación de un segmento del mercado, cuya atención se basa en un esquema de intensificación de la agricultura de granos, con una alta inversión en paquetes tecnológicos, cuyas miras son las de obtener el suficiente margen de ganancia (considerando la productividad por unidad de área y de producto) que atenúe los efectos derivados de la elevación de los costos productivos y la vulnerabilidad del agricultor frente al movimiento de precios internacionales, como lo errático y las insuficiencias de las acciones oficiales emprendidas en el sector. De esta manera, la Comagro busca, de facto, compensar algunas deficiencias derivadas del funcionamiento del mercado y de las políticas de fomento en el agro"³⁴.

Sin romper los vínculos que subsisten con un Gobierno adelgazado; el manejo de PROCAMPO, la transferencia de instalaciones de ANDSA, el diálogo

³³ De la Fuente y Morales opus cit pag 327

³⁴ Morales V., Joaquín y De la Fuente H., Juan. 1997 "Construcción de una empresa campesina: la Comagro y organismos socios" documento en prensa. México.

respetuoso con el Gobierno panista, la puesta en marcha de reestructuración de carteras de Banrural (Fircaven); el apoyo circunstancial de Programa de Asesoría Técnica (PEAT) y un paréntesis en la relación con la CNC nacional generado con el arribo de Beatriz Paredes, la Comagro reestructura sus alianzas estratégicas, ya no es el Gobierno sino la Iniciativa Privada el eje de apoyo y negociación de su nuevo período de desarrollo.

Entendiendo el momento difícil por el que transitó, la Comercializadora abrió un período de discusión interna intenso. Que derivó en cambios en la composición de su Consejo de Administración. Los organismos que más volumen manejaban en la Comagro tuvieron representación en el Consejo (4 puestos) y los de mayor composición accionaria (4 puestos) así se refrendaba la necesidad de funcionalizar a la Comercializadora en torno a demandas y usos reales. "La Comagro solo podrá subsistir si sus socios la ocupan sino es mejor liquidarla", esto supuso refrendar lealtades de compra, pero así mismos hacer partícipes a los socios de los cambios estructurales que le demandaban a la Comagro para poderse ver reflejados en esta institución.

El nuevo objetivo "prioriza las acciones de incremento a la productividad, incremento a los ingresos de los agricultores y la integración de servicio al agricultor, sobre solamente una eficiente comercialización y regulación de los precios" (Comagro informe 1997 pag. 1).

Este paso de la regulación de precios a la búsqueda de la eficiencia, productividad y competitividad en el campo se concretó en el Programa de Agricultura por Contrato (PAC).

Se trata de integrarle al productor todo el circuito de servicio que requiere para realizar su cosecha. Mediante un contrato pactado y condicionado a ciertos aspectos: garantías bancarias, aceptación de las condiciones técnicas y administrativas del circuito, el productor accede a una fuente financiera (BITAL), a un seguro agrícola (Proagro), a asesoría técnica calificada (COMA y técnicos de las empresas sociales), insumos y fertilizante (COMIT, Agronitrogenados Pionner, Ciba Geigy) y finalmente, a la compra de su

cosecha a precio de mercado (MASECA), todo ello inmerso en un esquema administrativo y técnico que busca obtener el rendimiento máximo económico a partir de la aplicación de un paquete intensivo en capital considerando la unidad de la parcela, pero redituable en términos financieros por unidad de superficie y producción. La Comagro centraliza el nudo de relaciones que hacen posible la operación general del programa, sobre todo en su vínculo con las organizaciones de productores.

Operativamente este propósito se traduce en "transformar cada punto de venta de nuestras organizaciones en un Centro Integral de Servicios al Agricultor (CISAS), donde éste encuentre satisfacción a sus requerimientos para lograr la rentabilidad de su unidad productiva".³⁵ Los centros integrarían el servicio de acopio y almacenaje de grano; venta de agroquímicos; laboratorio de suelos; asistencia técnica; farmacia veterinaria; apoyo en riesgos (productivos y comerciales) así como venta de materiales de construcción y de abasto popular. Los CISAS buscarían crear una imagen corporativa de auxilio al productor-consumidor utilizando mecanismos modernos como tarjetas de crédito y ahorro.

Un obstáculo a este modelo es que son contadas las organizaciones que han llegado a acumular la infraestructura y experiencia necesaria para abordar este nuevo esquema de trabajo. La discusión es si el corporativo (Comagro) pudiera entrar directamente a las zonas de influencia de algunas organizaciones socias a implementar dicho modelo. Otro problema que enfrenta es cómo poder retomar la experiencia de algunos de sus socios, por ejemplo la tradición cooperativista de el Grullo, la agresividad en el desarrollo tecnológico de la Barca, etc. generalizándolos al conjunto, partiendo de que hay condiciones sociales, ambientales e históricas diferenciales.

La implementación del PAC se inicio en 1996 y 1997, primero con 6 000 ha y después con 13 000 ha. Los resultados más impactantes son el desarrollo de amplias zonas en las que los rendimientos del maíz se están disparando por

³⁵ Informe de actividades de la COMAGRO 1997. Pág. 1

arriba de las 8 toneladas por hectárea, el paquete es costoso (mayor en un 75% al tradicional) pero esta garantizando una rentabilidad importante (superior a 1.9), las parcelas líderes están llegando a superar las 11 toneladas con una rentabilidad mayor a 2.0. Se puede apreciar que no solo es la implementación del PAC lo que esta provocando esta situación, se observa que existe un segmento de productores que de suyo están llegando a la necesidad de intensificación de su agricultura. Es notable, por ejemplo, que el área de la Barca Jal. haya desplazado en producción a la joya maicera de Zapopan, Detrás hay una revolución comercial, técnica y de actitudes de los productores que hacen propicio el desarrollo de la propuesta tecnológica de la Comagro.

Sin embargo el PAC representa una opción particularmente ligada a un estrato de productores, los que al invertir una capital mayor asumen un riesgo paralelo, pero vinculado al uso de su maquinaria y conocimientos prácticos. El que depende por entero de una fuente financiera, de la maquila de su tierra y que ante un siniestro parcial vería mermado el capital conjuntado en varios años de su existencia, es difícil que acceda a esta agricultura, pese a que los rendimientos económicos ya mostrados lo llevarían a una subsistencia más digna y menos dependiente del precio oficial del maíz.

"La Comagro es un proyecto en construcción, que en distintos momentos ha reelaborado su discurso y modificado su práctica autogestiva. Las crisis recurrentes y las respuestas a las variadas problemáticas; las tensiones entre fuerzas e intereses encontrados; la búsqueda de los consensos, equilibrios y contrapesos necesarios forman parte de este proceso. El objetivo prioritario se reitera en cada coyuntura: sobrevivir. Sin embargo, en el transcurso de su evolución también ha variado el contenido y alcances de esta sobrevivencia. la cuestión trasciende la sola preservación del espacio directivo central y se sitúa en el plano de los organismos socios y de los productores agremiados o vinculados a éstos."³⁶

³⁶ Morales V., Joaquín y Dela Fuente 1997 opus cit. Pag. 10

3.1.3. Producción maicera y su problemática

El estudio de caso se debe de encuadrar en la problemática maicera del país, y más en lo específico en los circuitos de consumo industrial y de consumo del occidente de México.

La Unión de Ejidos ha perfilado su proyecto productivo-social a partir de la integración de la cadena productiva del maíz, aún a pesar de que advierte que una parte de sus ejidatarios han optado por la siembra de la caña de azúcar

La apuesta ³⁷ se basa en valorar las "ventajas comparativas" de la producción local de maíz con respecto a la de otras zonas de la entidad y del país. En términos concretos estamos hablando de una zona con rendimientos del doble de las nacionales, de 4.5 ton por hectárea y cuyo manejo es mecanizado, con alto uso de insumos agroindustriales. Y que además tiene a su favor el que uno de los insumos fundamentales, el agua, es gratuito.

En este último sentido, compite ventajosamente con Sinaloa, el otro actual gran productor, porque ésta genera la producción en base a condiciones de riego. Frente a la otra gran entidad productiva, el estado de México, Jalisco le lleva ventaja al no poseer una gran segmentación parcelaria y contar con superficie de parcelas más regulares, lo anterior hace que en el estado de México el sistema de acopio sea más lento y caro.

Pero quizá, el aspecto más dinamizador de la demanda de granos de Jalisco no sea solo el consumo nacional, dado que el volumen de consumo de la entidad representa, por si mismo, un potencial que, de no ser cubierta por la importación de granos, sostendría el actual sistema de producción local alentando su productividad y especialización. Recuérdese que en la entidad se encuentran asentados sistemas avícolas y porcícolas de primer orden nacional, no se diga del consumo humano e industrial.

³⁷ Esta visión es la que sostiene la organización. A nivel ejidatario no existe el planteamiento de ventajas comparativas y son otros aspectos los que toma en cuenta para seguir sosteniendo el cultivo de maíz.

3.1.3.1. Jalisco en la oferta nacional

El estado de Jalisco por varias décadas siempre se ha situado entre los tres primeros lugares en la producción nacional de maíz. Considerando de 1987 a 1993 en promedio a generado el 15% de la producción nacional. En 1987 fue el 16.2% y en 1993 fue el 13%. (Ver cuadro no 9). Notándose este ligero decaimiento por dos razones: el dinamismo de otras regiones por aumentar la superficie maicera como la zona de riego de Sinaloa. Y por otro lado por la retracción histórica (hablamos de poco más de una década) de la superficie sembrada de maíz en Jalisco. El sostenimiento y aumento de su producción se ha basado en el incremento de rendimientos (factor tecnológico).

Cuadro No. 9.- Producción de maíz en Jalisco 1987 - 1993

ANO	VOLUMEN ESTATAL	VOLUMEN NACIONAL	JALISCO/NAC. %
1987	1 853.0	11 443.1	16.2
1988	1 764.7	12 310.9	14.3
1989	1 812.7	10 293.6	17.6
1990	1 534.5	11 141.7	13.8
1991	2 228.6	14 940.3	14.9
1992	2 314.4	12 648.3	15.8
1993	2 420.9	18 648.4	13.0

Fuente: SARH Subsecretaría de Planeación 1994

El aumento de la producción maicera de Jalisco se haya inscrito en un reforzamiento del peso del maíz en el patrón de cultivos nacional.

En efecto, así como los años setenta se identificó el fenómeno de "la ganaderización" de la agricultura y que básicamente reflejaba el desarrollo de los sistemas pecuarios, sobre todo de los intensivos ligados al alto consumo de granos (sorgo), para fines de los años ochenta y primer lustro de los noventa se ha dado una "maicificación" del sector agrícola nacional. El peso del maíz tanto en la superficie ocupada nacional como en el valor de la producción pareciera hacernos retroceder a la panorámica de los índices históricos de varias décadas atrás, en donde el maíz era el producto soberano del patrón de cultivos nacional. Hoy (1994) el maíz a vuelto a ocupar el 63% de la superficie cosechada nacional, generando el 66% del valor de la producción nacional. Lo

importante es caracterizar esta "maicificación" ya que en rigor no se trata, por ningún motivo, de una vuelta al pasado. Solo hay que recordar que cuando el maíz ocupaba el 53% de la superficie cosechada nacional en el trienio 1946/48, el índice de urbanización del país era del 24% ³⁸ y que para 1980 este índice ha variado al 46%, lo que señala un aumento considerable de los circuitos de mercado alimenticios urbanos.

Los indicadores que advierten en qué entidades y bajo qué condiciones se dio el aumento del peso del maíz en la economía agrícola, nos indican que ha sido fundamentalmente la agricultura comercial la que provocó este fenómeno.

Considerando los datos del sexenio salinista la producción de maíz en 1989 era de 10 953 000 toneladas, cifra que va en ascenso en los siguientes años (salvo 1991) para llegar a 18 459 000 toneladas en 1994, el incremento es del 69% con respecto a una cifra y otra.

Los componentes de este auge maicero son la ampliación de la frontera dedicada al cultivo, sobre todo en áreas con potencial productivo; la elevación de los rendimientos y del valor del producto. En el mismo lapso la superficie sembrada con el básico se amplía de 7 564 a 8 653 miles de has, con un incremento del 14%; mientras que los rendimientos aumentan de 1 693 a 2 256 kg. por ha. y el valor de la producción pasa de N \$ 5 127 176 a n\$ 14 724 999.³⁹

La producción maicera en riego y temporal advierte una tendencia ascendente, si bien con dinámicas y alcances diferentes. Mientras que en las áreas irrigadas la producción presenta un vertiginoso incremento; en temporal el aumento reviste un ritmo menor, en medio de ciertos altibajos. Si en los inicios del sexenio el producto aportado por las zonas de riego contabilizaba 2 724 miles de toneladas, al concluir esta administración la cifra se dispara a 8 354 miles de

³⁸Según indicador de Luis Unikel utilizado por INEGI en "Estadísticas históricas de México" 1992 Vol. II.

³⁹Fuente: Salinas de Gortari, Carlos 1979, Sexto Informe de Gobierno, México 1994.

toneladas; mientras que en temporal la producción aumenta en los mismos seis años de 8 229 a 10 145 miles de toneladas, con descensos en 1991 y 1993.

Observado el fenómeno por entidad federativa se destaca la situación del "nuevo noroeste maicero". El estado de Sinaloa entra a competir con los principales productores nacionales de maíz. En el caso de esta entidad la causa es muy clara: dados los diferenciales de rentabilidad entre los cultivos y la seguridad de realización comercial de los mismos, el agricultor de Sinaloa optó por refugiarse en la producción de maíz como la mejor alternativa comercial presente. Como se observa en los indicadores estadísticos, el primer soporte del aumento del maíz fue su incremento en las áreas de riego, tanto en superficie como en rendimientos. Un segundo soporte fue su incremento en áreas de temporal, pero aquí el elemento dinamizador no fue el crecimiento de la superficie sino de los rendimientos.

Un análisis más a detalle de la situación de los estados temporaleros que incrementaron la producción de maíz podría confirmarnos que, prioritariamente, es una estrategia comercial lo que impulsa este ascenso. En el caso de Jalisco ésta es la situación como más adelante se probará.

Política maicera Ventajas- Comparativas

La desaparición de los precios de garantía de todos los cultivos exceptuado el maíz, y sobre todo, la apertura indiscriminada de importaciones de sorgo y oleaginosas, en los hechos perfilo una política de Gobierno: política cuyo perfil fue la desprotección de todos los cultivos pero la protección, a nivel mercado, del maíz. Este último producto, pese a que resintió por igual que todos los cultivos, la desaparición paulatina de los subsidios dirigidos al sector: crédito, asesoría técnica, seguro agrícola, costo del agua y luz, etc., fue en el único en el que se sostuvo el precio de referencia, mismo que era anunciado incluso a inicio de las siembras, y cuya venta estaba asegurada por las compras de CONASUPO. Esta paraestatal pese a situarse en medio de un período de desincorporaciones, mantiene y amplía su presupuesto, aún y a costa de perder filiales. El resultado final fue el incremento de la presencia del maíz,

aunque ello no significó que se lograra la real autosuficiencia alimentaria, ni que el campo o aún el país se manejara bajo esquemas de desarrollo más soberanos.

La ligazón teórica que unía la caída de los cultivos de exportación y ganaderos en perspectiva de aumentar el maíz y con ello lograr la autosuficiencia y la soberanía nacional no se constató en la realidad. Se simplificó la situación del maíz, se subvaloraron los cambios que se han realizado en algunas regiones del campo mexicano y en general de la población urbana. El crecimiento de la producción comercial de maíz no resuelve el problema de consumo de las poblaciones más necesitadas, algunas de las cuales ya no se hayan en el campo.

Pero para 1993 la política agrícola del Gobierno tiene un quiebre más, que es muy importante de analizar. Hasta esa fecha el aumento del maíz se debía a una política diferencial de mercado, la entrada de PROCAMPO modifica esta situación e introduce otra lógica de trabajo del Gobierno. En términos económicos PROCAMPO no busca incentivar la producción comercial de maíz, ya que, dado que el subsidio es por hectárea, a más producción por unidad de superficie, menor es el subsidio que se le agrega al precio por tonelada. Al parecer se trata de un PRONASOL dirigido de forma directa a los productores maiceros, y quizá , en este sentido político-económico es como habría que valorar este nuevo instrumento.

El momento que se vive en relación a las políticas sectoriales y nacionales, así como al comportamiento de los mercados locales, nacionales e internacionales, es de transición, por lo que se aprecian tendencias y contratendencias que no permiten observar cual será el rumbo de los acontecimientos futuros. De cualquier forma es paradójico observar cómo , en medio de una política completamente neoliberal, se instrumenta un subsidio como PROCAMPO, que en términos de recursos gubernamentales no tiene parangón en la historia.

3.1.3.2.- El ascenso del maíz en Jalisco.

Contrariamente al análisis que realiza Alberic Hibón⁴⁰ en torno a las tendencias del maíz temporalero, el estado de Jalisco no "parece abandonar su lugar tradicional como principal estado productor", inferencia que se deduce de observar que la superficie cosechada de maíz en Jalisco ha venido decreciendo paulatinamente en los últimos veinte años. De 921 mil has en 1978 a 681 mil en 1993 (Ver gráfica no. 3), si bien existe un decremento de la superficie, por otra parte, opera un aumento de la producción del maíz en base a su especialización en zonas productoras (el diamante maicero) mediante el soporte de un paquete tecnológico moderno. A lo largo de la última década, se advierte que en Jalisco se han suscitado dos fenómenos: su concentración regional y el aumento de su tecnificación.,

En 1985 básicamente cuatro Distritos de Desarrollo Rural (SARH) producían el 76% de la producción del estado, su productividad se reflejaban en que solo poseían el 57% de la superficie cosechada. En el cuadro no. 10, se observa que el Distrito de Zapopan generaba 430 mil toneladas de maíz, le seguía Ameca con 420 mil, Cd. Guzmán con 364 mil y Lagos de Moreno con 332. Los demás Distritos estaban por abajo de las 200 mil toneladas.

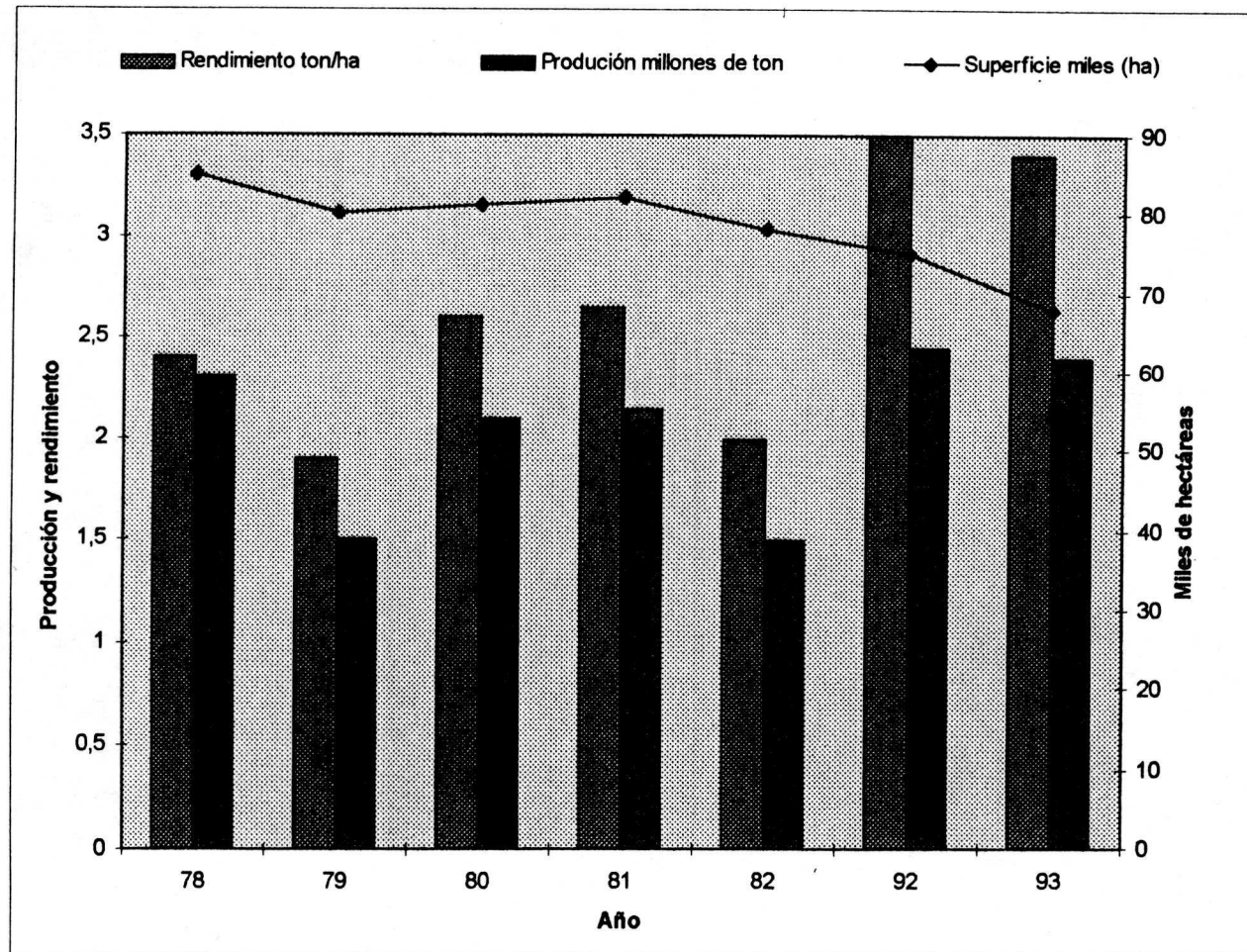
Cuadro No. 10,- Producción de Maíz en los Distrito de Desarrollo Rural (SARH)
Ciclo Primavera-Verano 1985.

Distrito	Superficie	%	Toneladas	%	Rendimiento
I ZAPOPAN	116 432.43	11	430 800	21	3.7
II LAGOS DE MORENO	232 864.85	22	332 442	16	1.4
III AMECA	140 104.00	13	420 312	21	3.0
VII CD GUZMÁN	117 434.00	11	364 046	18	3.1
SUBTOTAL	606 834.00	57	1 547 600	76	
TOTAL EDO	1 058 476.6	100	2 036 315	100	

Fuente: SARH Delegación Estatal Jalisco.

En el caso del Distrito de la Barca la producción de maíz era baja y más bien el sorgo absorbía la mayor parte de su territorio. De hecho era el Distrito de mayor producción de maíz milo (sorgo) del estado con 658 mil toneladas.

⁴⁰ Hibón, Alberic; Triomphe, Bernard; Lopez P.,Miguel; Saad, Laura."El maíz de temporal en México: tendencias, restricciones y retos" CIMMYT.



Gráfica no 3.- Superficie, rendimientos por hectárea y producción de maíz en el estado de Jalisco, de 1978 a 1993

En 1995 la distribución de cultivos se modificó significativamente. El primer cambio, el más importante, es la entrada del Distrito de la Barca como la principal área productora de maíz del estado, generando el 27.5% de la producción total. La superficie asciende a 121 mil has y la producción a 672 mil ton en 1995. Lo que quiere decir que los productores comercializadores de sorgo lo cambiaron por el maíz. Ver cuadro no 11.

Es importante señalar que el retiro del sorgo en zonas maiceras ha dejado un paquete tecnológico más avanzado para uso del nuevo cultivo. Resulta paradójico pues el sorgo es un cultivo más "rústico" pues demanda menos agua, soporta suelos más restrictivos (salinos), soporta periodos de sequía, requiere menos manejo, etc. Sin embargo acondiciona al agricultor al uso de semillas mejoradas (obligado) y al uso de trilladoras para su cosecha (molto obligado) . Cuestiones que hereda el maíz que entra a estas áreas sorgeras.

Cuadro no. 11.- Producción de maíz por Distrito de Desarrollo Rural
Ciclo P.V. 1995/1995 SARH

DISTRITO	SUP HAS	%	TONELADAS	%	RENDIMIENTOS
I ZAPOPAN	96 709	13.5	406 959	16.6	4.208
II LAGOS	148 210	20.7	305 885	12.5	2.064
III AMECA	93 364	13.0	344 201	14.0	3 687
IV TOMATLÁN	34 339	4.8	48 470	1.9	1 412
V EL GRULLO	59 518	8.3	195 919	8.0	3 298
VI LA BARCA	121 567	17.0	672 814	27.5	5 535
VII CD GUZMÁN	140 465	19.6	447 679	18.3	3 231
VIII BOLAÑOS	20 543	2.9	24 073	.98	1 172
TOTAL EDO	714 716	100	2 446 001	100	3 381

Fuente: SAGAR Delegación Estatal Jalisco.

Una última característica más del maíz de la Barca es que supera los rendimientos promedios del Distrito "As" en producción del grano, a Zapopan, con la ventaja de no necesitar el uso tan intensivo de maquinaria en el manejo de suelo que hace este Distrito, aunque reafirma la necesidad del uso de altas cantidades de fertilizante, agroquímicos y altas densidades de población.

En contrapartida, el Distrito de Desarrollo de Lagos de Moreno (los Altos de Jalisco) identificados por el uso de maíz como forraje directo para el ganado, mantiene su presencia en la superficie cosechada de maíz, en 1985 poseía el 22% de la total del estado, en 1995 posee el 21%, sin embargo desciende su participación en la producción total de Jalisco del 16% al 12.5% en los mismos años, lo que se expresa en una caída absoluta de las toneladas producidas en este Distrito de 332 mil toneladas en 1985 a 305 mil en 1995. Viendo el fenómeno como "un efecto de balanza", sube el maíz en las zonas comerciales de grano (la Barca), y baja en las zonas de uso ganadero (Lagos), aunque es necesario anotar que esta baja no es muy drástica.

Por otra parte, la retracción de la superficie maicera se manifiesta en todos los Distritos salvo en La Barca (cuestión ya mencionada) y Cd. Guzmán en donde aumenta de 117 mil has. a 140 mil en los años mencionados. En Zapopan la superficie desciende de 166 a 96 mil has; en Ameca de 140 a 93 mil has. Pero la contrapartida es el aumento en los rendimientos en los mismos Distritos : Zapopan de 3.7 a 4.2 ton por ha.; Ameca de 3 a 3.7 ; Cd. Guzmán de 3.1 a 3.2 ton por ha. Como se observa en el cuadro No. 11 podría destacarse también la superficie y producción que se genera en el Distrito del Grullo.

En resumen, para los primeros lustros de los años noventa y con el desarrollo de la Barca como primera zona productora de maíz del estado, se conforma un "triángulo maicero" que parte en su extremo derecho de este distrito, se corre al centro por el Distrito de Zapopan, se cierra a su extremo izquierdo en Ameca y ambos vértices descienden a la arista sur del Distrito de Cd. Guzmán. En esta porción de tierra se genera el 76% de la producción del estado con un paquete tecnológico similar. Según estudios agroambientales estas zonas no son las más óptimas para su producción aunque si se clasifican como "Aptas", sin embargo son las más comunicadas y las que cuentan con el sistema de almacenes gubernamentales y del sector privado que acopian esta producción. Son en definitiva las zonas de mayor transacción comercial de la entidad.

El estudio de caso que se aborda, los llanos de Etzatlán-Magdalena forman parte de el área más productiva del Distrito de Ameca junto con los llanos de Ahualulco; Teuchitlan-Tala; corredor Tala-Ameca; San Martín de Hidalgo; Cocula etc. En el desarrollo de los últimos cinco años se puede apreciar el uso intensivo de agroquímicos de maíz y los alto índices de productividad alcanzados. En esta zona CONASUPO, después del Centro de Acopio Central Estatal del Astillero (Sta. Cruz del Astillero en la carretera internacional) es donde logra los volúmenes de acopio más importantes del estado. Su centro más fuerte a sido Ahualulco y le sigue en importancia los volúmenes entregados por la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena.

3.1.3.3.- La Coyuntura Comercial actual

Para el conocimiento a fondo de la coyuntura actual de maíz se requiere un estudio con variados elementos, en estas líneas solo apuntaremos algunos de estos elementos a considerar para , posteriormente, profundizar sobre los mismos.

La paridad Dólar-Peso

Un cambio coyuntural muy importante fue el inicio del mayor deslizamiento de la paridad del peso frente a la divisa norteamericana a partir de 1994. Esta situación afectó directamente una de las premisas que se manejaba en torno a la posibilidad de importar indefinidamente granos y otros productos agrícolas en vez de producirlo internamente. La política del Gobierno era que resultaban más baratos traerlos del exterior, mediante esta divisa y la política de PROCAMPO se empezó a bajar el precio del maíz, en tres ciclos, con la finalidad de llevarlo a la cotización internacional. Sin embrago la crisis del peso dio un viraje de 360 grados a esta situación pues a mayo de 1995 los estudios de la Comercializadora Agropecuaria de Occidente indicaban que ya **resultaba mucho más caro traer maíz de los Estados Unidos que producirlo de forma interna**. Tomando en cuenta el precio de Illinois, su traslado, costos de internación, tax, etc. llevarlo a Guadalajara significaba el pago de 1 110 pesos la tonelada en momentos en que el Gobierno recién había pagado a los

productores 600 mil pesos por tonelada, más 77.7 de PROCAMPO por tonelada y 56 del PACE, es decir 733 mil pesos por tonelada. El Gobierno persiguió durante años el precio internacional y cuando éste se dispara paga a precios irrisorios la cosecha interna de maíz.

Se abre pues un período (no se sabe su duración) en el que mientras sigan las presiones sobre el peso frente al dólar, la Agroindustria consumidora de grano (sorgo, maíz, oleaginosas, etc.) y demás consumidores del producto tendrán que recurrir al mercado interno por lo que persistirá una tendencia al alza de estos productos. Aunque la otra cara del problema es el precio de los agroquímicos, sobre todo fertilizante, en la medida en que se encarezca el dólar, los fabricantes nacionales van a poder presionar a la alza su precio dado que a los agricultores les es poco conveniente importar. Pueda darse el caso que a los fabricantes les convenga exportar fertilizante más que abastecer el mercado interno, lo que crearía un proceso inflacionario importante, no hay nada más caro que lo que no esta disponible. Sin embargo el mercado internacional exigiría una calidad que hasta ahora la industria nacional no tiene.

Las tendencias internacionales

Por su parte el mercado internacional de forma coyuntural también presenta tendencias a la alza, con respecto al maíz blanco su tendencia es al alza ya que los principales productores como Sud África y algunas zonas de E.U. han tenido problemas en su producción , En el caso de Sudáfrica se ha vuelto importadora neta, lo que a obligado a este producto al encarecimiento descrito.⁴¹. Para los fertilizantes la tendencia también es al alza presionado por el mercado Chino, por lo que los productores de fertilizante nacional tiene muy buena perspectiva, de modo que pudieran optar por abastecer la demanda internacional y abandonar la venta al interior.

Ciclo P.V. 1995-95 año malo.- Los problemas sobre el maíz aumento este año pues hubo un descenso de la superficies sembradas debido a la excesiva

⁴¹Tomado de un informe interno de mercados de la COMAGRO

presión que efectuaron los productores de fertilizante fosforado y a la práctica inexistencia del financiamiento en el sector (Banrural en montos ejercidos prácticamente desapareció). Sin embargo el precio oficial de 1244.00 a noviembre de 1995 indican un movimiento alcista importante: De 770 la tonelada que se pago en 1994, en 1995 el precio estará en 1300 en promedio, un aumento superior al 60 %..

En un inusitado movimiento y ante las presiones del mercado que resultaban ya incontrolables (CONASUPO no capto casi nada de la cosecha de Zapopan) el Gobierno en Noviembre de 1995 toma dos medidas interesantes: REGIONALIZA el precio oficial del maíz , creando dos zonas, y aumenta su precio en más de un 100% en relación a sus 600 del ciclo anterior.

El resumen de todas estas situaciones es, por lo pronto una inusitada recuperación de la rentabilidad del producto en momentos en los que las siembras se vinieron a la baja, Ahora se esperaría ver cuál va a ser la reacción de los insumos agroindustriales que se requieren para la producción del ciclo P.V.: 1996-96 de maíz.

IV.- MÉTODOS Y TÉCNICAS

1. Esta investigación tiene su asiento en investigaciones previas y sobre todos en trabajos de campo cuyos fines han sido la implementación de programas de desarrollo específicos articulados al proceso organizativo de la Unión de Ejidos objeto de estudio.

El trabajo que se ha realizado correspondería al enfoque que D. Pillot denomina "Investigación participativa" en donde la realización de diagnósticos parciales se ven acompañados de la construcción misma de las alternativas organizativas a los problemas que identifica la propia comunidad (y que se les "ayuda" a identificar).

Bajo este enfoque se realizaron cuatro principales programas:

- a) Apoyo a la constitución y operación de un Centro de Acopio de Maíz de la Unión de Ejidos en Oconahua municipio de Etzatlán.
- b) Estudio y constitución de un Fondo de Aseguramiento y una Unión de Crédito.
- c) Planeación y operación de un programa de encalados manejado por la Unión de Ejidos y con participación económica de los productores.
- d) Asesoría a la creación de una Planta Beneficiadora de Hoja de Maíz.

Los proyectos de investigación-acción tiene sus eminentes virtudes en torno a la generación de conocimientos específicos y sobre todo de implementación de medidas de cambio comunitario. Sin embargo, tiene también restricciones pues acotan la investigación a solo los elementos que de primera visión sirven a los fines que se plantean.

Es necesario, y ese es el enfoque de la presente investigación, dar cabida a la reflexión general que no persiga una respuesta práctica inmediata. Es necesaria la sistematización global y la abstracción de situaciones y relaciones que ligan en otras esferas del conocimiento el porque de los fenómenos. Con lo anterior no se pretende llegar tampoco a las grandes soluciones, a las propuestas de gran visión, si ello fuera posible seria excelente pero la ubicación de la problemática que se vive no conduce ahora más que al cuestionamiento y a la duda de lo que pasa y lo que puede pasar.

2. El espacio temporal principal que maneja el estudio abarca de 1975 a 1994, que es el período en el que se conforma el Sujeto Social objeto del estudio. Sin embargo se requirió abrir varios tiempos secundarios anteriores, dirigidos a conocer los antecedentes de la región, pero sobre todo dirigido a las historias personales de los entes que pudieran resultar representativos del estrato que es el objetivo específico de estudio. Las conclusiones pudieran realizar afirmaciones prospectivas de la evolución futura del estrato.

3. La especialidad física se manejo en muy diversos ámbitos territoriales, económicos, políticos y sociales. Sin embargo se manejaran dos principales focos de atención (que no por ello se aíslan de las demás relaciones) que son el ámbito estatal (Jalisco) y el ámbito del área de influencia de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena que contempla a los ejidatarios socios y no socios .

En la estratificación de productores, el estudio se acotará a los socios legales de dicha organización. Sin embargo ello no obsta para presuponer representatividad de estos sectores en el ámbito regional.

4. Los instrumentos a manejar, además de los utilizados para el Marco de Referencia (encuesta abierta, consulta a fuentes calificadas y bibliográficas, etc.) fueron cinco: Una actualización de la investigación del usufructo parcelario de tres ejidos de la Unión (35% de los ejidatarios totales de la Unión) que se contrastó con la lista de las primeras dotaciones, para dar cuenta de la evolución individual y global del ejido; como segundo instrumento se realizaron

estudios a fondo (4) de las historias familiares de entes representativos del estrato que fue el objetivo específico. Un tercer instrumento es la base de datos de compraventa de agroquímicos, fertilizante y maíz de la Unión de Ejidos de 1990 a 1995; la base de datos contempla el 100% de las transacciones realizadas por los 11 ejidos con la Unión; el cuarto instrumento va dirigidos a los comisariados ejidales (60% de los ejidos) y a la promotoría de la Secretaría de Reforma Agraria local para concentrar los datos básicos del ejido, un quinto instrumento fue el padrón de productores del PROCAMPO (SARH) de 1994 para 6 Ejidos (75% de los ejidatarios pertenecientes a la Unión).

5. Las investigaciones que se han realizado en la región siempre han tenido una vertiente práctica de resultados, en este caso se pretende colaborar en la ordenación de datos que los comisariados ejidales y la Unión tiene de sus miembros. La discusión de partes o del todo de la investigación con los entes "investigados" es también parte del método de trabajo que se realizará.

6.- En los siguientes capítulos se expondrán aspectos particulares de la historia regional a la luz de los datos aportados por "la investigación campesina de usufructo parcelario"; del reprocesamiento de la base de datos creada por la Unión de Ejidos (listado con precio y volúmenes vendidos de agroquímicos, participación de ejidatarios en PACE Colectivo y PROCAMPO-UNION, etc.) y de retomar datos previos manejados en el marco referencial. Todo lo anterior se vinculará al desarrollo de 4 historias de unidades familiares agropecuarias. El campo de observación principal de todo el conjunto es el estrato de ejidatarios que poseen maquinaria y cuyas explotaciones superan las 12 has.

El eje de observación entre la historia regional y las particulares es la tenencia de maquinaria, fuera de este factor no se trató de elegir historias familiares que representaran al "individuo medio" de este sector, al más "arquetípico". Tampoco se dejó al azar, ni a los esquemas estadísticos la elección de los mismos. Se dio prioridad a la confiabilidad de la información basada en una empatía (Weber) básica entrevistador-entrevistado. El objetivo fue acceder a información contable y personal que no se logra captar verídicamente en

encuestas formales. Evitar manejar el máximo clichés y modelos que tanto el campesino sabe como manejarlos, como el investigador darles cuerpo. De modo que la especificidad de cada caso o su "normalidad" solo se pueden apreciar en la reconstrucción articulada de los datos que se manejan en los diversos niveles, en los variados cruces de información y en el atrevimiento propio del que escribe la presente tesis, hacia ciertas ideas formadas en la práctica de 5 años en esta región y las pláticas sostenidas con los productores y técnicos. De modo que tampoco son las históricas familiares las que serán el eje de exposición. Su resumen global se remite en los anexos para quien quiera conocer la lógica particular de cada caso. Es, repetimos, el vínculo entre la historia regional y la particular el eje de exposición que a continuación se detalla.

V.- RESULTADOS

5.1.- La diferenciación social en la región de la Exlaguna de Magdalena

La ubicación de un estrato de productores requiere el repaso, aún sea breve, del fenómeno sustantivo que da origen al mismo: la diferenciación social. Ello nos servirá para contextualizar y ubicar este estrato en un proceso histórico y en un tejido de relaciones que implican otros sujetos como la pequeña propiedad y los ejidatarios pobres.

5.1.1.- El proceso diferenciador

Se puede afirmar que al momento mismo de la dotación de tierras (1929-37) ya se presentan elementos diferenciadores importantes:

a) La calidad del recurso.

Si bien el tamaño de la explotación fue similar para el conjunto de ejidatarios; 5-00 has en promedio divididas en dos parcelas, la calidad de ellas no fue la misma. De los 11 ejidos los "peor" dotados en ese entonces fueron 5: la Mazata, la Guadalupe, Etzatlán, San Pedro y la Joya, a quienes se les dio la mayor parte de su dotación en una zona inundable (la laguna de Magdalena). Otros Ejidos como Oblatos, las Juntas, Santa Rosalía y Estancia de Ayllones tuvieron su dotación en los bordes de la laguna y en lomeríos que si bien no contaban con un sustrato edáfico de buena calidad, por lo menos no tenían el problema de exceso de agua. En situación más intermedia se hallaron lo ejidos de Antonio Escobedo y Magdalena.

La situación desesperante de inundaciones periódicas de la exlaguna se advierte más claramente en el caso del ejido de la Mazata: quien se halla al centro del vaso, en el pueblo de Santiaguito. Al no encontrar una actividad

constante y segura, la mitad de los ejidatarios dotados terminaron abandonando al Ejido, emigrando definitivamente. Paradójicamente lo que al principio fue una limitante al final término siendo una virtud. Con las obras de control de exceso de agua (canales, bombas, presas de manejo) y teniendo como sustrato un suelo de origen aluvial producto del acarreo de la materia orgánica de la cuenca alta y media hacia la parte baja, las dotaciones en el vaso terminaron siendo los mejores. La Joya, la Mazata, la Guadalupe y San Pedro quedaron en una situación privilegiada.

Por otra parte, las obras de drenaje no alcanzaron toda la zona que requería tal medida. Así, otro elemento diferenciador fue su desigualdad alcance. Pendientes de nuevas obras quedaron los ejidos de Estancia de Ayllones, Oblatos, las Juntas y en menor medida Magdalena, comunidades todas ubicadas al norte de la exlaguna. Un estudio de evaluación de tierras (Larios, 1992) añade, para la zona norte, un problema en la estructura de esos suelos referido a la presencia de una capa consolidada de tierra a 30 cm de profundidad (Duripan) que agravan el problema de mal drenaje.

b) El origen de los dotados

En esta zona cristera, la dotación constituyó una conmoción para los principales beneficiarios del reparto: los peones de las Haciendas mezcaleras. En la historia oral, los sobrevivientes narran varios casos: peones que se negaron a ser desleales con el patrón ya sea por presión ejercida por la Iglesia o por propia convicción; la existencia de patronos "buenos" que al ver la inminencia del reparto, optaron por dar sus tierras a los peones propios "antes de que algún fuereño las tomara"; la llegada de agraristas decididos de otras regiones; el enrolamiento de obreros mineros (recuérdese la importancia de las minas del Amparo y La Mazata). Así, se percibe que la decisión de pertenencia al agrarismo, se dio en medio de conflictos relacionados a su lealtad a la religión, al patrón, e incluso a su modo de vida. El resultado fue una mezcla en la composición de origen de los dotados, en la que predominan los nativos pero con presencia importante de inmigrantes provenientes de regiones aledañas a

la zona como son gente de los municipios de Tequila, Hostotipaquillo, San Blas (Nayarit), que son zonas serranas con condiciones ambientales más pobres. Una migración notable fue la de Alteños (de Cuquio, Jesús María) que constituyeron una colonia que hasta la fecha se reconoce como el barrio de "los chilteados", estos emigrantes provenían de lomeríos y llanos con régimen de lluvia escaso.

En el caso de los mineros se dieron dos situaciones, por un lado al momento de la dotación (1937) la mina todavía gozaba de reputación⁴², de tal forma que fueron pocos los mineros que optaron por la cuestión agraria dados los mejores salarios que se lograban en ese entonces en la mina. El otro caso fue el de los mineros que se allegaron de un derecho, sin embargo se dio el ejemplo del ejido de la Mazata en donde tiempo después decidieron abandonar esas tierras, ya que no era su actividad la acuacultura y la caza de patos no les era atractiva. Así los peones de Hacienda que se quedaron en Santiaguito, mediante una nueva investigación usufructuaria repartieron la porción de los mineros idos, con lo que duplicaron su superficie a 8 has (mediando la esposa o un hijo como titulares del derecho). Hoy prácticamente todos los ejidatarios de la Mazata gozan del doble derecho.

Cabe mencionar en lo general, que en el origen racial de estos peones en su mayoría predominan los mestizos, Jalisco fue el límite de mesoamérica por lo que su colonización se debió a migraciones en mezcla con una población nativa no muy abundante. En los casos específicos, solo en el ejido de Antonio Escobedo y Magdalena se observa la preexistencia de comunidades nativas organizadas. De Etzatlán y Santa Rosalía no quedan muchos rasgos indígenas "puros", pese a ser asentamientos indígenas prehispánicos.

Como se vera posteriormente, esta divergencia de orígenes se vio enriquecida en el transcurso de los años por la inserción de nuevos emigrantes que

⁴² Parte de la vida de los pueblos de Etzatlán y Estancia de Ayllones era impulsada para la actividad minera, sobre todo en el área del esparcimiento. Se reporta que el ferrocarril sabatino que llegaba a Etzatlán por el mezcal y el mineral, traía un vagón exclusivamente apartado por las prostitutas. "Y que mujeres" dice un exminero milagrosamente vivo, "pero eso sí se les pagaba con plata de pura ley".

entraron a la compra de derechos agrarios o a la recuperación de los derechos familiares.

c) Acceso diferenciado a recursos

La realización de las mejoras a la infraestructura hidráulica, ya nombrada, fue un primer elemento diferenciador. Otros elementos importantes son: La consolidación del sistema carretero en detrimento del uso del ferrocarril. El paso de la carretera Panamericana por Magdalena ocupó al pueblo como punto de apoyo del tráfico internacional (paso obligado desde el Distrito Federal hacia Nogales y Tijuana) e intranacional (puerta de entrada desde la altiplanicie a los estados nortños de la costa occidente). De modo que el ejido de Magdalena pronto se vio inmerso en una problemática urbana basada en servicios: líneas de transporte, hoteles de paso, restaurantes, tráfico de mineral de ópalo y otros productos para el entretenimiento de turistas y propios. El Ejido de Etzatlán también se localizó en una cabecera municipal que consolidó su carretera. Antonio Escobedo (otra cabecera municipal) también accedió a una carretera pavimentada, pero al ser una subdivisión específica para el pueblo, no experimento grandes cambios en la ruralidad del sitio. Los otros 8 ejidos quedaron inmersos en rancherías, lo que los diferencia es el acceso a servicios (educación, salud, comercio, etc.) pero sobre todo a la oportunidad de fuentes de empleo o transportes a mano para trabajar cotidianamente en otras zonas.

d) Crédito, seguro agrícola

Este fenómeno se da más relacionado a los contactos institucionales de los ejidatarios que a su localización física. Sin nosotros poder precisar cómo se dio el desarrollo del corporativismo estatal y su contraparte al cacicazgo ejidal en esta zona, se advierten vestigios de estos. En la experiencia del funcionamiento del Fondo de Autoaseguramiento de la Exlaguna de Magdalena (1991-93) se advirtió cómo Banrural poseía tres tipos de clientes: un estrato que se relacionaba al Banco como cliente preferencial ya que, manejado como núcleo familiar, le significaba buenas escalas de trabajo y una mayor eficacia de recuperación del adeudo, situada por arriba de la media estadística. Un

segundo estrato formado por personal "fantasma" o "aval" que le posibilitaba al gerente del Banco y personal de campo, el manejo de crédito que, de suyo, se sabía iba a circular por la "industria del siniestro". El Fondo de Aseguramiento al tener acceso a información de la operativa crediticia detectó estos casos que técnicamente no tenían razón de ser pero que venían repitiéndose año con año. Un último estrato era el del grupo de ejidatario que se les atendía bajo operativa "normal".

En lo que respecta al Comisariado, los propios exfuncionarios campesinos manifiestan que el puesto les significó su dominio en la asignación de derechos agrarios y otras prestaciones.

Las periódicas "investigaciones de usufructo parcelario" realizadas por la SRA resultaban otra "industria de dinero" pero que en este caso explotaba el temor a ser despojados del derecho. Como buen parte de los ejidatarios se hallaban fuera, y no obstante que cuando se aproximaba una nueva investigación se lograba correr la voz hasta Estado Unidos, no falta quien no pudiera asistir, de modo que el funcionario de la SRA y el comisariado partían el pastel (cuotas) en cuanto a asegurar tenencias; repartir coamiles; resolver sucesiones mal logradas (era constante el caso en que la viuda o el viejito dejaba su tierra a nombre del peón o persona que le había hecho fuerte los últimos años y no a su familia); avalando compras, etc.

Otra prerrogativa del Comisariado era el reparto de los insumos que Banrural o el Ingenio azucarero habilitaban a los Ejidos (Crédito en especie), detrás de lo que (y la gente lo avalaba) se extraía una cuota "de representatividad". En los créditos refaccionarios también se tenía poder. En el caso de la Unión de Ejidos no es difícil dar seguimiento a algunos de los tractores que fueron negociados con la SARH (Programa de enajenación de maquinaria) los cuales fueron a parar a Comisariados o exfuncionarios campesinos. El Comisariado aún así, tenía que tener una base social, ser parte de uno de los dos grupos del ejido, de modo que comúnmente era parte de grupos solidarios para respaldar, en

conjunto, el refaccionario, llámese tractor, equipo de riego, etc., es decir, el beneficio de su puesto tenía que expandirse a un grupo.

El resultado global es el llamado "cacicazgo ejidal". La evaluación de su funcionalidad como mecanismo corporativista, pero también como forma de organización interna queda aún por discutir dado que el actual descabezamiento de esta estructura parece afectar seriamente la organicidad del ejido. De cualquier forma, y para el tema que estamos abordando, no queda claro que todos los comisariados hallan querido o podido capitalizar este período para, hoy, presentar empresas agropecuarias en funciones, es decir, haber detentado un puesto en el ejido no se observa como directamente proporcional a su riqueza actual.

e) Estilos de vida

Buscando entender la diferenciación social entre dos ejidos que técnicamente contaron con las mismas posibilidades de desarrollo (tamaño de la dotación, la mejor calidad de tierras, mismas vías de comunicación, etc.), se hizo un sondeo entre los propios ejidatarios con la pregunta explícita de ¿porqué la diferencia entre el bienestar de ambas poblaciones dados los mismos recursos?.

Una primera respuesta implícita fue la aceptación de su disparidad: La gente se apresuró a externar sus hipótesis. Aunque haciendo un recuento es claro observar que en un ejido no hay ningún tractor en el otro 7; en uno las casas han sido remodeladas (tabique) en otro no (barro); en uno hay cinco familias acomodadas (solo una lo era al principio) en el otro ninguna.

Una respuesta coherente expresada por un ejidatario fue la siguiente: "la gente del Ejido "rico" en aquellos tiempos vestían con puras garras, todavía tenían la ropa de manta y el sombrero gacho y desde luego sus huaraches. Para ese entonces a nosotros ya nos gustaba la buena vida. Nos distinguíamos en los bailes, por llegar en grupo, bien trajeados, buen caballo, botingas. No había fiesta en la que no cayéramos". A la larga un grupo se capitalizó otro no. Cabe observar que no hay elementos para determinar una religiosidad distinta en

ambas comunidades, en ese entonces no había iglesia en ninguna, ahora en la "pobre" hay una.

Al replantear la anterior explicación por separado a otro ejidatario (de la comunidad pobre) al seno de una comida familiar, la hipótesis del productor fue "que la diferencia se debía al papel jugado por los comisariados ejidales, los listos, lograron refaccionarios y otros apoyos del gobierno para la comunidad, los tontos nada, es más, cuando él fue comisariado consiguió un tractor -de los azules- y la gente no le atoró ¡tuvo que devolverlo!⁴³". Sin embargo en ese momento la explicación fue interrumpida por la señora de la casa, alegándole al ejidatario que "no se hiciera inocente, que él había sido de los de buen caballo y que por eso (dicho en plan de media broma) se casó con él.

La discusión que de fondo se plantea son la existencia de estilos de vida diferentes: la gente se gastó su dinero, su vida; en lo que preferentemente quiso o, si se quiere ver de otra forma, lo que le fue condicionado a visualizar como "lo mejor".

Sin circunscribir o simplificar el causal a esta diferencia, dado que intervienen múltiples factores, se puede aseverar que los estilos de vida son parte del fenómeno complejo de la diferenciación social.

5.1.2.- La diferenciación social en datos

Así para 1997, y a 60 años del momento en que se dio la dotación, se han encontrado los siguientes datos que expresan el usufructo real de la tierra laborable.

Antes un señalamiento metodológico: el usufructo de la tierra, como fenómeno, se logró entender que es una situación móvil, dinámica y bidireccional, sobre todo en la vertiente de la renta de la tierra, es decir dependiendo de ciertos factores, se amplían las superficies rentadas de un año a otro (falta de crédito), pero así mismo, se retraen considerablemente estas rentas (cuando inició el

⁴³ En su ejemplo el ejidatario estaba introduciendo un nuevo elemento: ¿porqué en algunas comunidades, no "les latío" hacerse de un compromiso de esa magnitud, pero con indudables cualidades"

estímulo PROCAMPO, o ante las expectativas de un buen precio en el maíz), de modo que cualquier estudio puntual sobre este aspecto, no hace sino reflejar un momento de esta dinámica situación. Para nuestro análisis utilizamos el promedio de un trienio a través del padrón PROCAMPO y el reestudio de las investigaciones de usufructo parcelario con el comisariado y gente calificada del ejido.

Un dato significativo que encontramos es que de la dotación inicial a la situación presente, solo el 20 % (ver anexos estadísticos)⁴⁴ de la tierra ha sido transferida por una transacción de compra venta. Ya sea a fuereños que entraron al ejido, como entre compañeros que ampliaron su posesión a través de una "tratada". No obstante, se dieron otro tipo de reacomodos: las ampliaciones, los traspasos entre familiares, la parcelación de potreros o coamiles, acciones todas, que en diferente escala significaron una transacción o cuota a terceros.

El rentismo es el mecanismo que se mantiene constante a lo largo de la vida ejidal, con fluctuaciones, se ha constituido en un mecanismo autoregulator con normas sociales implícitas o explicitados al momento de la tratada. Para el caso de los primeros ejidatarios que todavía viven, la renta es la pensión en su vejes, la cual permite subsistir en un medio cada vez menos insensible a su situación. Estimamos que el rentismo ha fluctuado históricamente entre el 30% y 60% de las tierras ejidales

Pero antes de proseguir vayamos a una ubicación general.

Considerando el vaso de la laguna de 7 mil has, el 71% fue dotado a ejidatarios (5 mil has) en el tamaño ya comentado (de 5 has por individuo en promedio); el 29% restante permaneció en concesión de pequeñas propiedades. Según el padrón de socios de la Unión de Pequeños propietarios de Etzatlán⁴⁵ su superficie promedio es de 14 has por individuo dándose un rango de variación

⁴⁴ La muestra abarca investigaciones de usufructo total (lista total de la comunidad) de dos ejidos que constituyen el 19 % de las ejidatarios totales de la Unión.

⁴⁵ Ver anexo estadístico No

de entre 2 has hasta 50 has. Un elemento relevante es que la mayoría de los "pequeños" las poseen en una sola parcela, al contrario de los ejidatarios que tienen la dotación dividida en dos.

En ambos casos, tanto en ejidatarios como en pequeños propietarios se ha observado la conformación de un estrato de productores que ha duplicado o triplicado su dotación/concesión, constituyendo una "superficie base" de entre 15 a 20 hectáreas, en el caso de los ejidatarios, y de entre 30 a 80 has en el caso de la pequeña propiedad, lo que les permite, a partir de ella, dar sustento a su maquinaria agrícola y, por otra parte, arrendar otro tanto de tierras. La llamada "superficie base" se ha adquirido mediante compra y aglutinación de los derechos de los familiares directos (esposa e hijos). La superficie arrendada varía según las posibilidades financieras del productor, los arreglos con arrendatarios, las expectativas de precios, etc.

Un mecanismo institucional que indirectamente ha sacado a la luz a la estructura del usufructo parcelario (considerando el cultivo del maíz) es el PROCAMPO. La precondition que ha hecho posible ello es que en el vaso de la exlaguna la presión sobre la tierra productiva es fuerte, de modo que la renta de la misma es de \$1,000 por hectárea/anual, los cuales tienen que ser pagados por adelantado⁴⁶. Dada la presión sobre la tierra, pero a su vez, el aumento considerable de costo de los insumos agrícolas sin una compensación en el precio del grano, el acuerdo general de la región es que **"el Procampo es para quien trabaja la tierra"**. Es decir, en esta zona el Procampo no entró a suplir la renta de la tierra como en otras regiones, ya que aquí el subsidio solo es la mitad del precio de la renta, además de que llega con un año de retraso. Por lo que corresponde a los arrendatarios el cobro de él.

Por estas razones ha sido sumamente valioso en este análisis ver la estructura de usufructo parcelario que refleja el padrón de productores anotados en el

⁴⁶ Una opción alternativa es trabajar "a la cuarta", de modo que si se obtiene 4 toneladas por hectárea, 1 tonelada es del dueño lo que significa \$1,300, si la productividad es mayor la renta también lo será.

municipio de Etzatlán, ya que en él se muestra el conjunto de derechos reales que un arrendatario esta haciendo uso.

Situación de la Pequeña Propiedad

Bajo este particular punto de vista veamos la situación de la pequeña propiedad en el año 1996:

Cuadro No. 12.- Estructura del Procampo en la Pequeña Propiedad de Etzatlán Jalisco

Rango	No. P.Prop.	Superficie	% P.Prop.	% sup.	Prom.sup.
0 a 3.50 has	49	83	32.0	4.0	1.7 ha
3.6 a 7.00 has	36	178	23.5	8.0	4.9 ha
7.1a 12.00 has	19	191	12.0	8.0	10.0ha
12 a 30.00 has	33	769	22.0	35.0	23.0ha
Más de 40 has	16	1004	10.5	45.0	63.0ha
TOTALES	153	2225	100.0	100.0	14.5ha

Fuente: Registro de PROCAMPO de la SAGAR ciclo P.V. 1996-96 peq.prop. del mpio. de Etzatlán

Los rangos se crearon en base a los criterios empleados para el sector Ejidal, añadiendo un cuarto estrato debido a su importancia numérica.

Lo que demuestra:

- Una mayor polarización social en la pequeña propiedad: considerando los estratos que poseen por debajo de doce hectáreas, en su conjunto significan el 67% de los pequeños propietarios, trabajando solo el 20% de la tierra. Equiparando a los ejidos y considerando un mismo rango (menos de 12 has), son el 94 % y tienen el 76% de la tierra.
- Un estrato medio de pequeños propietarios que representan el 22% del conjunto y trabajan el 35% de la tierra dedicada a maíz. Su superficie media es de 23 hectáreas por individuo.
- Un estrato privilegiado de pequeños propietarios que representan el 10% del conjunto y explotan el 45% de la tierra. En los datos de campo se ha encontrado que algunos subdividen su área de trabajo manifestada en Procampo, entre sus familiares. De modo que se tienen evidencia de la existencia de un grupo no mayor a 5 pequeños propietarios de la zona de

Etzatlán (considerando la empresa familiar) que trabajan entre 150 y 250 has.

Los datos de la pequeña propiedad en sí son interesantes, reivindican los viejos planteamientos en torno a la necesidad de hablar de “una verdadera pequeña propiedad” y por otra parte de “los grandes propietarios”. Son escasos los estudios en torno a ellos. Su primer estrato (menos de 12 ha), la mayoría han sido desplazados por el mercado. Existe un estrato medio (12 a 30 ha) que pese a que nunca contaron con el cobijo del discurso agrario (los apoyos continuos para el Ejido), subsisten. Habría que analizar su situación, pero sin duda la escala promedio de tierras manejadas (23 ha) y la particular economía regional explicarían su subsistencia.

El estrato de los grandes, tiene un perfil muy definido en la región. Es un sector muy vinculado al comercio; tiendas de refacciones automotrices, tiendas de consumo (vestido y alimentos), tiendas de agroquímicos e implementos; a la maquila de maquinaria pesada: trilladoras, tractores, equipos de riego; al sector servicios: transporte de cosecha (maíz, caña, trigo etc.), transporte de fertilizante, despachos jurídicos, contadores, médicos, etc. Un sector cuyo posesionamiento social, relaciones políticas, económicas les ha permitido poseer la mejor tierra, la infraestructura necesaria (equipos de riego, almacenes) y la solvencia económica para llevar a cabo la explotación de su rama agropecuaria.

Para fines del presente estudio, es necesario ubicar que el estrato de ejidatarios que se va a estudiar y cuyo manejo de tierra fluctúa entre las 12 ha y 50 has, y que en términos del Ejido representa el grupo más selecto, en relación a la estructura global de tenencia de la tierra de la zona se ubican como un **estrato medio**.

Así la gran propiedad se caracteriza por tener superficies en bloques de 20 has, más un conjunto de parcelas dispersas en arrendamiento, las cuales explotan mediante la sucesión maíz-trigo y algunas parcelas complementarias con caña.

Todo bajo un patrón tecnológico moderno y cuya producción se dirige en su totalidad al mercado.

La situación del sector ejidal

En el caso del sector ejidal el estudio de usufructo se realizó dando seguimiento, durante 3 años, a los ejidatarios de 8 comunidades agrarias que participaron en el programa Unión-Procampo, en donde la organización a cambio del "amarre" del derecho de Procampo, proporcionó insumos por adelantado a los ejidatarios.

Es interesante ver cómo a pesar de que en los tres años se manejó una base de datos distinta, sobre todo en 1996, la estructura del usufructo parcelario se repitió prácticamente en cada año. Así en 1994, la Unión manejó 761 ejidatarios y 4 247-00 has; en 1995, 833 ejidatarios y 4 471-30 has; y en 1996 solo 315 ejidatarios y 1 574-90 has.

En donde la frecuencia principal del trienio fue la siguiente:

Cuadro No. 13.- Estructura de la explotación de la tierra: área Unión de Ejidos
Padrón Procampo trienio 94-96

No estrato	RANGO en has	% EJIDATARIOS	% TIERRA
1	0 a 3-50	46	20
2	3-60 a 7-00	35	33
3	7-10 a 12-00	13	23
4	mayor a 12-00	6	24

Fuente: SAGAR Promotoría de Etzatlán Jal. 1996

Los rangos fueron creados considerando los siguientes criterios: 1.- el tamaño de la parcela más habitual (superficie compacta), que va de tres a cuatro has; 2.- el tamaño de la dotación legal, que correspondió entre 5 a 8 has; 3.- la ampliación al doble de la dotación (mediante el apoyo de un familiar), de entre 8 a 12 has; y 3.- los que agrupan tierra de forma más intencionada para su explotación comercial, arriba de 12 has.

En el caso del estrato número uno, se hallan los ejidatarios que rentaron la mitad de su dotación, una de sus parcelas. Si les fue bien, recibieron 2.5 mil pesos de la renta (similar a media pensión gubernamental), y de la parcela que retuvieron esperan sacar para el gasto (autoconsumo) y algo de dinero. Es muy posible que completen sus ingresos con otras actividades. Este grupo es el mayoritario, ya que son el 46% de los ejidatarios maiceros y solo usufructúan el 20% de la tierra sembrada con este cultivo. Su promedio de tierras explotadas es de 2-50 has lo que nos confirma el tamaño de una parcela local.

En el segundo grupo están los ejidatarios que explotan su dotación. Su estabilidad se refleja en el dato que nos indica que en este grupo se hallan el 35% de los individuos y trabajan el 33% de la tierra. Dada la productividad regional obtienen entre 4 a 5 toneladas por hectárea, lo que les lleva a producir un total de 25 toneladas en sus dos parcelas. Apartan 4 toneladas para el gasto familiar (incluyendo el consumo de unos cuantos animales) y 22 toneladas las venden. En 1996 su utilidad promedio debió de ser de 1 500 pesos por hectárea. Lo que significa una entrada de dinero en los 8 meses de \$ 7 500 considerando la dotación⁴⁷.

El tercer grupo están los ejidatarios que duplicaron su dotación a partir del usufructo de un familiar (padre, madre, esposa o hijos) y del suyo. Son el 13% de los ejidatarios y tienen el 23% de la tierra. Bajo los parámetros de rentabilidad manejados al doblar los ingresos a 15,000 anuales se ubican en salario mensual equiparable al que obtiene un obrero urbano, aunque acotado a un ciclo agrícola (8 meses) y a una serie de actividades puntuales.

En el grupo 4 se advierte más intencionalidad para usar una escala productiva. Arriba de 12 hectáreas no solo esta la "superficie base" (agrupar 2 o 3 derechos) sino el rentismo, en este caso la lógica es inexorable: "si hay arrendamiento es por que hay negocio". Son solo el 6% de los ejidatarios pero poseen el 24% de la tierra. Frente a la gran propiedad (un grupo de los

⁴⁷ El dato se infiere de un estudio que sobre rentabilidad se realizó para el conjunto de la exlaguna de 1990 a 1996.

llamados pequeños propietarios) este estrato se ubicaría como "campesinos medios". Este grupo, es el objeto-sujeto central del presente estudio, más adelante se abundara sobre sus cantidades y cualidades.

Como se señala al principio, el usufructúo aquí mostrado es "una foto" tomada en un determinado momento (mediados de los años noventa) y perspectiva (superficie maicera), continuando con esta analogía, se puede "apreciar" que hay un personaje "en negativo", que no aparece claramente, es el estrato cero: formado por los ejidatarios que rentan el total de su dotación. Dentro de este grupo se encuentran, algunas viudas, ejidatarios de edad, emigrados, subempleados que están en la ciudad, etc. Su superficie abastece al estrato 4, a la pequeña propiedad, al Ingenio azucarero y en mucho menor medida a la industria agavera.

Si incluyéramos en "esta foto", la superficie que se dedica a la caña y al agave la estructura de la tenencia se enriquecería. Recuérdese que en la región la superficie cañera representa un tercio que la dedicada a maíz. Así, los ejidatarios (posiblemente un mismo tercio del total de dotados) que poseen adicional al maíz una o más parcelas de caña, harían recorrer una parte de la escala de los estratos hacia adelante. Es decir, habría ejidatarios del estrato uno que en realidad sí esta manejando su dotación completa nada más que una de las parcelas la dirigen a maíz y la otra a caña. El estrato dos están manejando una parcela adicional a su dotación y esta la dirigen a caña. En el estrato tres habría ejidatarios que en realidad ya entrarían en la intencionalidad del arrendamiento propio del estrato 4. En estos dos últimos estratos se han notado, en caso de poseer caña, una preferencia a utilizar parte de la "superficie base" por tal motivo, de modo que la superficie arrendada es la que se utiliza para el maíz.

A continuación analizaremos el estrato de productores de los ejidos que mejor se lograron ubicar en el desarrollo del período corporativista mexicano. Ubicaremos sus estrategias de desarrollo a partir de combinar los datos encontrados en la situación general de los ejidos, los datos de la zona,

cruzados con los datos encontrados con los estudios de caso realizados. Se trata de encontrar tipos de estructura y de estrategias de desarrollo seguidos por este grupo.

5.2.- Las estructuras familiares y formas de reproducción

5.2.1.- Las estrategias de reproducción de los primeros dotados

Como ya se ha hecho observar en la historia regional, la repartición de las tierras de las haciendas agaveras lo que hace es desarticular un sistema productivo-agroindustrial y de mercado ya muy establecido. El propósito inicial de los peones recién dotados, fue producir maíz y contar con animales propios para tracción, por lo que tumbaron todos los agaves. Sin embargo la familia era grande, la tierra recién dotada no respondió como se esperaba, por una parte, por sus constantes inundaciones, y por otra parte, por que las tierras agaveras solo a partir de los químicos podrían aumentar su rendimiento. Aún así, de cualquier forma, se había elegido ser ejidatario.

La situación se hizo insostenible ante la presencia de una crisis económica regional. En esta zona la agricultura se ligaba además del mercado externo (mezcal) a un mercado interno importante: el generado por la industria minera.

Los poblados de el Amparo, Etzatlán, San Sebastián, Estancia de Ayllones y Magdalena eran importantes centros de población con un mercado intenso con los obreros mineros.

En 1940-50 desaparece esta actividad y con ella se inicia un éxodo que dejó pueblos fantasmas (El Amparo) y a otros los merma seriamente (San Sebastián). La migración en adelante será un fenómeno típico de toda esta área.

De esta forma, se observa que las familias dotadas en 1937 (primera generación de ejidatarios) en lo general se reproducen económicamente por fuera del sector agrícola, trabajando en los E.U.; en alguna ciudad (hoy encontramos casos de ejidatarios viejos que son expolicías, exobreros de

embotelladoras, etc.) o en el subempleo urbano rural. En el padrón de productores de entonces y en la evolución de la estructura de la tenencia de la tierra se observa que en esta zona no existe el fenómeno de la bipartición del parcela. La dotación principal pasó a un solo miembro de la familia (comúnmente al primogénito, o la viuda) por lo que los otros 5 miembros quedaron fuera de la responsabilidad de la explotación. Más aún, se observa que solo las familias que decidieron preservar lazos con el sector lograron adquirir por lo menos un derecho de tierra más, ello a costa de las familias que emigraron en su totalidad, o de la sucesión arreglada o compra del derecho.

Si quisiera formarse un modelo tipo de reproducción familiar de esa primer generación, se podría hipotetizar que considerando al padre dotado (1937) y sus seis hijos (tres mujeres y tres hombres): Dos, por lo menos, emigraron a los Estados Unidos, de ellos, una hija se casó allá y un hijo esta por pensionarse en USA; las otras dos hijas se casaron y por lo menos una esta en alguna ciudad (Guadalajara) permaneciendo la tercera en el pueblo; uno de los hijos que "se quedo" logró una profesión (en el ejido de Estancia de Ayllones, se menciona que no falta familia sin su profesor) o un negocio estable (comercio) y finalmente solo un hijo se reprodujo en el sector. Las variaciones del modelo pudieran ampliarse al estudiar casos específicos, pero en las historias familiares y de los pueblos son recurrentes: la relación con familiares de E.U., la relación con alguien en la ciudad, la relación con un profesionista o comerciante; y la presencia de a lo más 2 hermanos en la agricultura.

Los fenómenos económicos regionales (crisis regional) y migracionales (flujos y reflujos) así como al desarrollo del país los años 40'-60', y en particular de la región (comunicaciones, educación, salud, diversión) habría que retomarlos en la necesidad de reinterpretar cómo se ha dado el cambio-permanencia de la **ruralidad de esta zona**, lo que nos permite acercarnos a conocer cómo se desarrolló esta familia campesina tipo.

Por un lado, se observan los elementos de una ruralidad en constante construcción, indicadores como el abandono de las vestimentas que denotarán

semejanza con el peonazgo, (las telas de manta u otros materiales fueron abandonados), su evolución hasta llegar al modelo de la mezclilla en los años 70'; ó por otra parte, la desarticulación de la micro industria (incluso la casera) como en el caso de los artículos que se manejaban en una jarcería (que ahora se va especializando a un mercado selectivo); el abandono de la cultura alimenticia como la elaboración de derivados de la leche; la menor utilización del cerdo en todas las posibilidades (la manteca para freír); los nuevos materiales de la casa apoyado por dinero de E.U. Denotan una sociedad rural con cambios importantes.

De la música de los mariachis, la de los hermanos Zaizar; se paso a Luis Aguilar, después a Vicente Fernández (entre otros) y últimamente a la "música banda", que en estos pueblos crea una militancia activa al contar con "bandas" de música compuestas en su mayoría por jóvenes. Y aunque estos elementos parecieran ser meros referentes superestructurales, reflejan procesos de socialización que a su vez se retraolimentan de determinadas imágenes que han sido manejadas industrialmente: Recordemos que la imagen básica manejada por la época de oro del cine nacional fue la del ranchero alteño. Hoy el rancho de Vicente Fernández (en Huentitán) no deja de ser un referente de quien llega al éxito.

Lo anterior se apoyo en la entrada de la luz, situación que fue diferencial en la zona: A las cabeceras municipales de Etzatlán, Magdalena y Antonio Escobedo ello ocurrió antes de los sesenta. A las rancherías, los años ochenta⁴⁸ inauguraron el tendido de luz a través de la exlaguna y con ello la proliferación del televisor. La radio aún antes de la llegada de la luz corriente, era parte de la vida cotidiana campesina. En este sentido se reportan varios casos de campesinos pobres en los que la radio fue parte de su niñez.

El número de elementos que habría que retomar para demostrar una evolución y reconstrucción de imágenes campesinas es muy grande y parecerá obvia, sin

⁴⁸ "Con el dinero que aporté al ejido por la compra de mi derecho agrario, y otro dinero juntado, se apoyó el rancho para pagar la instalación de la luz eléctrica, esto fue en 1979" menciona un ejidatario de la Guadalupe

embargo creo que es apropiado ubicar este "desarrollo industrial" del campo (y que sucede en diversas gradualidades en todo el país) dado que es posible que en estas zonas sea más intensa la reconstrucción (procesos de socialización), dada una población que ha circulado por USA, las grandes ciudades de los estados, los pueblos aledaños y que ahora encuentra refugio en su lugar de origen.

Un elemento adicional sociológico más de fondo que habría que conocer en los cambios de la ruralidad es la evolución de la **violencia**. Zona en que en los años 50 la población se encontraba armada (ya no con rifles sino con pistolas individuales) y que "a la menor provocación" -se decía- respondía. Y tal vez en esta imagen haya cierta exageración, como también la hay en la aseveración de que "si en la fiesta no hubo difunto es que no estuvo buena". Sin embargo, es patente la baja en la regularidad de estos hechos (que siguen sucediendo), así como no encontrar la exhibición que realizaban antes, de las armas. Hoy estas armas subsisten, pero guardadas en las casas. Antes era posible encontrar la pelea en un momento dado ya que se tenía con que responder en ese momento, hoy, a menos de que ya exista una pelea casada, hay que regresar a casa por el arma, "la piensa uno más". Ahora los narcos y secuestradores han ido concentrando esa violencia.

Detrás de la campaña federal de despistolización de fines de los años sesenta e inicio de los ochenta, se dieron cambios en la "forma de ser" de la gente, lo que redundó en cierta eficacia de la medida. Tal vez el constante flujo migracional fue lavando las ofensas y la presión a "morirse en la ralla".

Pero por otro lado había también que ubicar **qué es lo que permanece** en esta ruralidad, las constantes que están detrás de algunos cambios de imagen.

Desde luego un elemento básico de ruralidad es la pertenencia a un sitio y esto no solo en un sentido físico. Eso quedó muy claro en los ejidatarios que recibieron de manos de la santísima trinidad (Presidente de la República, Gobernador, funcionario de la SRA) su derecho agrario: un papel que definió en adelante su vida al certificarle que no importaba de donde habían sido antes, lo

crucial es que en adelante eran de ahí y de una comunidad agraria definida. Todavía la segunda generación mantuvo este hecho presente (sobre todo 2 de los hijos), pero para la tercera generación la situación no queda clara (quizás porque todavía esperan algo de la vida).

De cualquier forma, el monopolio sobre la tierra persiste, se transmite en primera instancia entre familiares; se negocia año con año con los arrendadores; se vende o compra entre ejidatarios y en mucho menor medida con fuereños (algunos son narcotraficantes) ó pequeños propietarios. Tal pareciera que solo una violencia equiparable al llamado periodo de “acumulación original inglesa”, o del más cercano ejemplo del sur y sudeste mexicano, pudieran romper realmente la estructura agraria (no la oficial sino la real), dado que, hasta ahora, el mercado no parece muy vigoroso para lograr ello.

Para un grupo extenso de ejidatarios la dotación, en estas áreas de buen temporal, es la última pensión salarial que apoya su vejes o un subempleo crónico. Su venta significaría la inminente pelea entre parientes, por lo que es mejor dejar eso para después y más bien dejarle el derecho por escrito (y a veces ni eso hacen) a quien se prefiere independientemente de que sea pariente, “quien vio últimamente más por uno”.

Para otro grupo de ejidatarios, la tierra es el último bastión de defensa económica permanente (la más segura), la que permite, mal que bien, puentear a la familia en su crecimiento, sostenerla en tanto llegan a una edad productiva aprovechando los escasos servicios que en educación y salud hay en la región. Para la mayoría de ellos es muy difícil pensar, quizás dada la edad, en una nueva aventura que signifique vender la tierra y emigrar o tan solo volver intentar en E.U. o en una ciudad un trabajo o negocio.

Solo para un pequeño grupo la tierra ha sido la posibilidad de desarrollarse económicamente, de contar con ciertos disfrutes personales. Sin embargo este “negocio” se ha hecho a su modo, con sus tiempos y sobre todo, con su particular percepción de cómo asumir riesgos.

Y contados con los dedos de la mano se hallan algunos empresarios agrícolas, pero que curiosamente tienen su negocio más fuerte en otro sector (transporte, trilladoras, negocio, etc.).

El resultado global es un monopolio de la tierra que evoluciona en sus formas pero que en lo fundamental permanece.

Otro factor que consideramos con cierta permanencia en la ruralidad local es el aspecto religioso. La base de este factor fue cimentada fuertemente pues la conquista y colonización de esta región se realizó a punta de espada, pero sobre todo del “convencimiento” religioso a las tribus chichimecas insumisas. El convento de los franciscanos que data del siglo XVI, su largo labor histórica reflejada, actualmente, en la consecución puntual de las fiestas pagano-religiosas del carnaval, de la fiesta del patrón del pueblo (el Cristo de la misericordia), lo que junto con la llegada cíclica del temporal, son las cuestiones que le dan un ritmo circular a la vida del pueblo. Y aunque el agrarismo se formó a partir de renegar de los consejos de la iglesia, que no de la religión, muchos de los agraristas de la segunda generación fueron formados en los años 40, 50 y 60’ por la Asociación de Juventudes Católicas (AJCM). Particularmente llamativa en esta ritualidad es el “día de gracias a la buena cosecha”, tal día es una procesión por las principales calles del pueblo en la que cada productor lleva una milpa, con la que arriba a la misa de gracias. Y detrás de todo ello la idea básica de la posibilidad del éxito gracias a la buena actitud de dios (buena lluvia, pocos siniestros), la ubicación de lo bueno y lo malo, etc.

La religiosidad como los procesos históricos regionales denotan una sociedad jalisciense conservadora. Aunque la proclamación de la independencia y la batalla de puente de Calderón se realizaron en la zona, la sociedad tapatía acogió al libertador Hidalgo en el terreno de la conveniencia, las grandes fiestas fueron presididas por la curia religiosa quien después lo excomulgó. Similar situación paso con la Revolución mexicana, comenta un historiador de occidente, Aldana Rendón “la revolución paso de frente por Jalisco, no trastoco

la situación local". La presencia de una capital (D.F.) cuyo centralismo ha sido imitado fielmente (la zona metropolitana de Guadalajara consume más del 50% de los recursos estatales) le sirve como punto de referencia de lo que no quiere ser, pero a lo cual inexorablemente se acerca. Estos procesos e imágenes llegan al campo, se reproducen. Así las ciudades pequeñas, Etzatlán, Magdalena son consideradas las gentes de ciudad, "las cremosas", (el odio-atracción se repite) a decir de los propios pobladores de las rancherías. La larga permanencia a las filas del PRI (como totalidad local), a la liga de comunidades agrarias. La ahora búsqueda en el PAN son muestras de una sociedad conservadora que no obstante haber sufrido cambio significativos a su interior, quiere conservar un propio paso en el desarrollo.

En resumen la ruralidad jalisciense se ha construido a partir de cambios y permanencias y estos enmarcaron y explican la evolución de la familias que estamos observando.

Cuatro estudios de caso a fondo

Origen específico familiar:

Sin perder de vista la evolución de la familia tipo, correspondiente a la primera dotación, arriba reseñada, ubiquemos 4 historias familiares dentro del anterior proceso.

En los 4 estudios familiares se encontró 3 variables de origen regional al momento de la dotación, un caso es una familia nativa cuyo abuelo fue administrador de una Hacienda agavera y que recibe un derecho y consigue otro para el hijo.

En otro caso se trata de dos familias venidas de zonas aledañas: de Tequila y de los Altos de Jalisco. Para una situación, el derechoso era originario de Tequila y la esposa de Michoacán, lográndose el matrimonio ya en la localidad. Para otra situación el matrimonio joven vino de los Altos a conseguir derechos en la localidad.

En el tercer caso el ahora ejidatario, emigra con su hermano desde Nayarit (de la sierra pegada a Etzatlán) hacia la actual localidad.

Es importante destacar 4 aspectos recurrentes en los estudios de caso relacionados al comportamiento regional.

a) Es obvio pero es importante señalar que los entrevistados desarrollaron su infancia en el campo. Aunque posteriormente algunos emigraron a los E.U. un tiempo, y dos casos incluso se formaron profesionalmente en Guadalajara, esta etapa de vida marca mucho aptitudes, hábitos y expectativas de vida.

b) Dos casos reportan que el padre poseía otra familia, ello les afectó directamente dado que, a un ejidatario, fue un hermano, dedicado a una carnicería, quien le sostuvo sus estudios (llegó a agrónomo) y a otro ejidatario fue una tía, profesionista, quien lo sostuvo hasta la secundaria técnica.

Estas situaciones nos remiten a dos fenómenos por estudiar: 1) la operación real del modelo "machista" para la 1era generación de ejidatarios, en donde fue posible tener varias mujeres y disfrutar de un modo de vida soportado por la reciente dotación y una economía regional no tan cara. Y 2) la existencia de una vida reproductiva larga en la familia original en donde hermanos o parientes hicieron de tutores de los hijos menores dada la diferencia de edades entre ellos.

c) En los estudios de caso, se encontró elementos que indican que el desarrollo agrícola se vio fuertemente apoyado por la entrada de recursos de otros sectores.

En un caso toda la familia emigro a los E.U., quedando solo dos hermanos. Uno de ellos se fue a Guadalajara a estudiar. La familia se encargó de sostener a un hermano en la parcela y al otro profesionalizarlo. Cuando se dio el momento apropiado el profesional regresa a la parcela viéndose apoyado nuevamente por la familia en la compra de la maquinaria necesaria y otros derechos de tierra.

En otro caso solo 2 miembros de la familia se emigraron a E.U., 2 se fueron a la ciudad y 2 permanecieron. En esta situación más bien fueron los de la ciudad los que hicieron fuerte al que se quedo en la parcela en momentos críticos. La maquinaria la compró con dinero acumulado en puestos gubernamentales y, posteriormente con lo que el mismo sector le generaba.

En un tercer caso la familia se dispersó llegando el, ahora ejidatario, desde Nayarit a Guadalajara., luego los Altos y después la localidad. Para ello ya contaba con un capital formado en la burocracia gubernamental

Solo estudiamos un caso en el que la familia reporta permanencia en la zona con solo dos emigrados (E.U. y Guadalajara). La propia empresa fue generando acumulables para capitalizarse.

d) En todos los cosas se advierte que numéricamente los hijos del ejidatario dotado en 1937 se reprodujeron por fuera del sector agrícola (migrantes), siendo minoritario el número de hijos que se quedo.

Cabe observar que la relación proporcional de incidencia de un fenómeno en los casos expuestos no necesariamente señala una tendencia regional, es una particularidad encontrada. La tendencia se ubica en el contexto general analizado.

5.2.2.- La estructura familiar regional actual (la segunda generación)

Sin embargo en la familia de los dotados en 1929 y 1937 ya se han dado cambios importantes de ese entonces a la fecha.

Un primer hecho es el reemplazo generacional. La investigación de usufructúo parcelario refleja que de las personas dotadas en ese entonces ya solo quedan abajo del 20%. La dotación ya paso a una segunda generación y en ésta, el promedio de edad de los actuales se ubica entre 55 y 65 años.

La situación crítica de la primera generación se refleja en que en los dos Ejidos donde se practicó la investigación se encontró que, en el ejido de Etzatlán en

los últimos 3 años (1994-1997) habían perecido el 13% de los pocos ejidatarios originales que quedan. En el ejido de la Guadalupe , en los últimos 7 años (1990-97) murió el 15%. Es decir esa generación se encuentra ya en su punto de quiebra, si recibieron la dotación a los 20 años, hoy tienen 87 años.

Así, nos encontramos con una segunda generación de ejidatarios que es mayoritaria en el ejido, el 80%, por su avanzada edad, por su aspecto, parecieran ser los propios que recibieron de manos de gobernador Topete el derecho agrario. No fue así y sin embargo su crecimiento dentro del discurso agrarista, del corporativismo, de la modernización del campo y la ciudad, de los flujos y reflujos migracionales, los hicieron retomar los rasgos más sobresalientes de sus padres, y construir imágenes, amoldarse e incluso mimetizarse a las señales del Gobierno en turno.

Entre destacados extensionistas, Rolando Loubet, Francisco Guerrero, e incluso algunas observaciones de Armando Bartra, se ha comentado en torno a la capacidad de "mimetismo campesino" dicho esto en plan informal. Una anécdota podría ejemplificar de lo que se habla: "Lo mismo podemos encontrar un grupo de productores que, percibiendo la posibilidad de un recurso gubernamental se pongan a discutir con nosotros en torno a la necesidad de la preservación del medio ambiente, ó percibiendo que se avecina un problema, nos digan simplemente que no hablan Castilla". Detrás de la anécdota esta la discusión del uso y valor que dan los campesinos a los aspectos ideológicos de forma distinta a la que realizan los académicos o los partidos políticos. "Los campesinos de esta región no tienen adhesión ideológica a una Central Campesina sino en la medida en que esta represente posibilidades reales de apoyo". No en balde el PRI fue precisamente esa indefinición o amalgama de ideologías. Podría estudiarse más a fondo esta forma de negociar con el entorno, podemos hablar de un rasgo de actitud -el mimetismo- como estrategia de supervivencia. Un estudio a fondo del antropólogo Gabriel Torres⁴⁹ toca en parte la situación al detallar como el trabajador mexicano del

⁴⁹ Torres, Gabriel 1997. "La fuerza de la ironía" Un estudio del poder en la vida cotidiana de los trabajadores tomateros del occidente de México. edit. Colegio de Jalisco. México.

campo "se amolda" a la tecnología extranjera nueva, pero en un proceso de amoldación interna de esa misma tecnología a su situación específica.

Esta segunda generación, entro al ejido a partir de recibir el derecho agrario de su padre, a partir de administrar el derecho de la madre (viuda) por largo tiempo, ó con la compra de otro derecho realizada por él o por su mismo padre. Una entrada importante fueron las ampliaciones y las reparticiones de áreas que antes se consideraban de agostadero.

Esta generación fue la que resintió directamente los cambios - permanencias en la ruralidad que anotamos anteriormente. En medio de una familia que mayoritariamente se reprodujo en otro sector, estos son los hermanos que por suerte, lograron permanecer en él.

Visto en el conjunto de ejidatarios, en la mayoría de ellos, de esta segunda generación, el ejido no es la fuente principal de ingresos de, ahora, su propia familia.

Los estudios de caso

En las 4 unidades observadas nos encontramos con una unidad familiar más estable. Al productor solo le ubicamos un núcleo familiar. Sin perder de vista que ello no podría significar ser representativo de la segunda generación, si basamentaría la hipótesis de que le fue más difícil a esta generación el desarrollo familiar con doble núcleo, debido a razones económicos y morales (entendido como usos y costumbres). En 3 casos también encontramos un número familiar similar al de la 1era generación: 6 hijos aunque con la diferencia de una baja marcada en la mortalidad infantil.

El esquema de relevo en las actividades económicas es similar, hasta el momento, solo un hijo esta siendo direccionado al sector agrícola. Las hijas están llegando a estudios de secundaria y los otros dos hijos son todavía menores. En el caso de una familia se reporta la muerte violenta (homicidio) de 2 de los hijos.

En la familia, de éstos que tienen maquinaria, se ha logrado conjuntar una superficie base de entre 8 y 12 hectáreas que corresponden al derecho del padre heredado del abuelo, al de un hijo y al de la madre que se heredo o compro. Aledañamente esta la superficie que comúnmente se renta. Un hecho muy significativo que dan 3 casos es que reportan que las superficies más extensas de renta las alcanzaron antes de los años noventa (50-70 has). En el último lustro reportan fluctuaciones entre 20 y 35 has.

5.3.- Características del estrato

5.3.1.- Recursos y producción

Considerando al número legal total de ejidatarios de 8 comunidades⁵⁰ (1368 ejidatarios), el porcentaje de campesinos que posee una maquina (86 ejidatarios con tractor) es del 6%. Sin embargo, manejan alrededor del 75% de la tierra que se labora (barbecho, rastra) en los ejidos, considerando la superficie en explotación propia y la que maquilan (realizan la labor al ejidatario cobrando por cada actividad específica). El otro 35% lo trabajan las maquinas de la pequeña propiedad y las que vienen de fuera entrando en la temporada de siembras a trabajar.

Obsérvese que este dato 6%, coincide con el dato encontrado a través del análisis del padrón PROCAMPO. Son contados los casos de ejidatarios que manejan superficies amplias sin maquinaria propia, pagando todas las labores, así como inusuales, aunque existentes, ejidatarios que poseen un tractor y solo se dedican a laborar 8 has.

Si nos vamos a casos específicos como Etzatlán y la Joya, los ejidatarios maquileros son el 10% y 16% respectivamente del total de derechos. En el otro extremo se hallan comunidades como Las Juntas y Estancia de Ayllones donde solo representan el 4 y 3% respectivamente. En estos últimos ejidos es el

⁵⁰ Los ejidos de Estancia de Ayllones, Etzatlán, la Guadalupe, las Juntas, la Joya, la Mazata, San Pedro y Santa Rosalía.

análisis de la actividad ganadera quien nos daría una idea de la concentración de recursos.

El censo de maquinaria de los 8 ejidos refleja una posesión promedio de 1 tractor por productor (pensando solo en el estrato específico). En el momento de la siembra es muy común que hagan equipo con otra unidad (de un familiar, compadre o amigo) para rastrear y sembrar de forma simultánea.

5.3.1.1. Los activos

Si creamos un modelo simplificado de este estrato en base a los datos ya mencionados tendríamos que:

a) Cuenta con una superficie base (propia) de entre 12 a 15 has y rentan adicionalmente otro tanto, para manejar un promedio de 25 a 30 has⁵¹.

b) Su base técnica es un tractor con implementos básicos como arado, discos, sembradora, etc. y un vehículo de transporte. Aunque en algunos casos ya se observa especialización en implementos tales como la posesión de una sembradora específica para trigo, aspersora de cangilones, sembradora de semiprecisión, etc.; alguno poseen equipo de riego y de transporte; y los más poderosos (pocos) llegan a ser propietarios de una maquina trilladora.

Comparados con un ejidatario que solo cuenta con sus 4 has y a lo más un vehículo (camioneta americana) hay ya un cambio cualitativo, y ya no de estratificación por superficie explotada.

Los activos totales del ejidatario común suman 85 mil pesos consideradas 80 mil pesos de la tierra (20 mil por cada hectárea) y 5 mil del vehículo.

Las del ejidatario con maquinaria suman 330 mil pesos (1996) valuando 80 del tractor e implemento, 240 de la tierra (12 has a 20 mil cada una), más 10 mil de un vehículo. Es decir 3 veces más.

⁵¹ Los datos se infieren del estudio realizados en el padrón Procampo, el promedio de tierras detentado por el estrato 4.

Los casos específicos

El análisis casuístico nos enriquece el panorama y sobre todo nos ubican ciertas magnitudes que aunque, como se comentara más adelante, son relativas, nos sirven de base comparativa con otros estratos y nos ubican un nivel de acumulación lograda a lo largo de por lo menos 20 años.

Un por menor contable de las cuatro unidades de producción nos arroja una suma de activos totales productivos por a) \$797 000, b) \$165 000, c) \$709 000 y d) \$510 000 en cada una de las empresas.

Veamos una explotación más a fondo, el caso "C"⁵² :

TIPO DE ACTIVO	VALUACIÓN (prec.de mercado)
a) 8 hectáreas (sup. base)	160 mil pesos
b) 2 tractores	190 mil pesos
c) 1 sembradora de trigo; 1 de maíz	32 mil pesos
d) 1 equipo de riego con motobomba	150 mil pesos
e) 2 tortón	140 mil pesos
f) 1 camioneta	25 mil pesos
g) 1 fertilizadora de caña	12 mil pesos
TOTAL DE ACTIVOS	709 mil pesos

En este ejemplo encontramos un rasgo característico del grupo: una multiactividad basamentada en la posesión de diversos equipos que le permite, a su vez, generar varias fuentes de ingresos.

El tractor (y sus debidos implementos) en un inicio le sirvió para sus labores y la maquila de superficie aldeaña. Al contar con sembradora especial (la de maíz y la de trigo) la presión de sus vecinos y su afán de negocio lo llevo a la maquila. Los vehículos para transportar su cosecha le sirven a la vez para acarrear maíz ajeno y para hacerle trabajos al Ingenio azucarero. Lo mismo pasa con el equipo de riego. Aunque, por otra parte, este mismo ejemplo puede ser utilizado para ubicar la presencia de una mayor estratificación al interior de los

⁵² Los datos específicos de las cuatro explotaciones se exponen en el anexo estadístico.

ejidatarios que poseen maquinaria: en los estudios de caso nos encontramos con un productor (caso B) con activos 4 veces menores a los del ejemplo anterior, esto significa que si bien existe la tendencia* a completar la tenencia del tractor, primero con implementos más "sofisticados" (aspersora de cangilones, sembradora de mayor precisión, subsoleadora) y después con otro tipo de maquinas (camiones para llevar la cosecha, equipo de riego, etc.) esta situación no se logra en todos los tractoristas. Incluso encontramos casos (aunque muy contados) en los que el tractor esta sumamente subutilizado, y las aspiraciones del dueño (o grupo) no son más que los de la utilidad para tener una mediana siembra de 4 a 8 has.

Así, considerando el equipo y la maquinaria adicional, se abre una escala de niveles de capitalización dentro de los ejidatarios que poseen tractor.

Cabe hacer una observación a los activos:

El monto total debe observarse con cierta relatividad: 1) La tierra ejidal en los hechos todavía no constituye una base real para un apalancamiento financiero; 2) Algunos equipos se hallan ya depreciados (pasaron ya su vida útil en libros) por lo que tienen un valor de uso, aunque por otra parte, adquirir un equipo aunque sea usado represente una gran inversión; 3) Habría que tener el monto de el activo de otras empresas fuera y dentro del sector de la zona para poder comparar y ubicar su peso específico. 4) En estas empresas no hay un valor "de mercado" agregado al valor de libros como ocurre en una empresa urbana. Por último, recordar que tener activos no es similar a tener liquidez.

5.3.1.2.- La productividad

Es importante ubicar este parámetro dados los rendimientos diferenciados a nivel nacional, regional y local.

* Es muy importante destacar que quienes poseen maquinaria se dan cuenta inmediatamente de la rentabilidad diferencial de una actividad "industrial" y una "agrícola". Al barbechar 40 has de gente ajena reciben 12000 (300 por ha) en un período de un mes. Además del ingreso hay que considerar que es una actividad definida, no sujeta a riesgos y con un tiempo acotado. Los de los problemas son los 10 agricultores de esa superficie que solo 8 meses después verán si les fue redituables el barbecho.

Los rendimientos promedio nacionales de maíz eran de 2.9 toneladas por hectárea en 1995. En ese momento Jalisco producía en promedio 3.5 toneladas y la región de Etzatlán 4.5 toneladas.

En un estudio del costo/beneficio del maíz realizado en la región de Etzatlán de 1990 a 1996 con una amplia base de datos (archivos de la Unión de Ejidos) y trabajo de campo importantes, se llegó a estimar que la relación beneficio/costo con esa productividad (4.5 ton por ha) se mantuvo por arriba del 1:1.7 ⁵³ durante el lustro estudiado. Ello considerando que se pagaban todas las labores y en base a una superficie propia. El dato refleja una gran productividad de la zona misma que se acentúa si entramos al análisis de un grupo de productores que todavía controla su proceso productivo (al poseer maquinaria y definir, cómo, cuándo y qué se realiza en su superficie) y que se "ahorra" el pago de actividades (mínimo el 50% en el costo de labores)⁵⁴, entonces advertiremos una mayor productividad. Las estimaciones de campo (cálculo de los rendimientos mediante muestreo estadístico) del Programa de Estímulos Regionales 1994⁵⁵ (PER: SAGAR-FIRCO) de un grupo de productores de este sector nos arroja una media de producción de 6 toneladas por hectárea. Compaginando este rendimiento con la base de datos mencionada ⁵⁶ ello nos arroja una relación beneficio/costo de 1:2.1, es decir por cada peso que se invirtió se recuperó el total más otro 1.1.\$ en 8 meses de actividad.

Con el análisis de los casos específicos, nuevamente lograremos enriquecer los datos generales:

Se observará que la productividad y la rentabilidad vistos de forma específica; en un determinado ciclo agrícola; con un mayor manejo del cultivo de forma personalizada; con dosificaciones y utilización de agroquímicos determinados y con escalas de trabajo distintas, se expresan de forma diferenciadas en los

⁵³ Por cada peso que se invirtió, se recupero 1.7, o sea el mismo más un adicional de 70 ctvos.

⁵⁴ Aún considerando el pago al tractorista -que comunmente es su hijo- el pago del diesel, aceite, reparaciones y depreciación de maquinaria. El ahorro en las labores de siembra, rastra, arada, etc. es menor al 50% del costo de mercado.

⁵⁵ Dato aportado por el Ing. Ricardo Gonzalez Gonzales encargado del módulo de Etzatlán

⁵⁶ Aún sin corregir los datos en base al ahorro en las labores

resultados totales. Lo que nos recuerda los elementos básicos de la actividad agrícola: la aleatoriedad del clima (un productor tuvo que sembrar); la incidencia variable de plagas (todos tuvieron ataques inusuales que obligaron a incrementar la aplicación de plaguicidas); la base natural diferenciada entre cada productor; aunado todo ello a la ahora aleatoriedad del precio del mercado⁵⁷.

En el caso de estas 4 explotaciones la superficie sembrada fueron 18 has, 44 has, 12 has y 33 has.

En los casos A y C es "superficie base" por la que no pagaron renta. En el caso B y D es la superficie que han manejado últimamente en explotación (que incluye superficie propia y arrendada).

Consideremos los datos globales:

Cuadro No. 14.- Rentabilidad de maíz en 4 estudios de caso Etzatlán Jal. 1994

Ca sos	Sup. Has	Inversión Total	Produc. Total \$	Utilidad	Costos por ha	Utilidad por ha	Costos por ton	Relación Ben/cost
A	18	92458	138375	45917	5137	2551	822	1.50
B	44	228434	308484	80050	5192	1819	910	1.35
C	12	58243	103200	44957	4854	3746	677	1.77
D	33	183034	415800	232766	5547	7054	554	2.27

Fuente: Trabajo de campo 1995 CRUOC-UACH

Un primer dato relevante en las cifras son los altos niveles de inversión. El rango de los ejemplos va de 58 mil hasta 228 mil pesos como inversión global para el conjunto de la superficie maicera en explotación. Monto que debe ser gastado en su mayor parte en 4 meses (junio a septiembre).

⁵⁷ Dos ciclos antes del ciclo que se analizó, P.V.1996-96, el precio del maíz de 1994 había sido el más bajo en los últimos siete años, debido a la política gubernamental que ligaba el precio del maíz al del mercado externo (E.U.) la disminución llegó a 650 pesos la tonelada con una ligera compensación por la entrada del PROCAMPO. En cambio 1995 se tuvo un precio récord de 1300 la ton por un efecto de mercado externo, bajo la producción de maíz de Sudáfrica y del sur de E.U., así como un efecto interno generado por la baja de superficie debido a lo caro de los insumos y a un temporal errático en lluvias de siembra. De modo que para 1996 las expectativas de precio eran muy altas (1500), sin embargo tan solo llegó a 1260, pero enfrentado a un nuevo incremento en el precio de los agroquímicos quienes también se sirvieron de estas expectativas de mercado para elevar sus precios.

Considérese que el financiamiento oficial y el de los usureros tradicionales se ha venido restringiendo de forma considerable en los años noventa. Por lo que el acopio de este capital significa un esfuerzo importante.

En los casos específicos se encontró que el 50% del capital de inversión provenía de recursos propios, lo que indica un muy alto grado de capitalización (algunos declararon que todo el capital era propio), el otro 50% se originaba de fuentes diversas, destacando la Caja Popular, préstamos familiares, préstamos logrados a la Unión de Ejidos; préstamos de proveedores, préstamos "forzados" (no pagarle a un deudor), etc.

Por otra parte, nótese que la inversión por unidad de superficie (ha) salió muy similar en los 4 casos; al rango va de \$4 850 a \$5 550 (\$700 de diferencia 13%) pesos por hectárea lo que refleja un patrón tecnológico muy homogéneo (cuestión que ya se había observado en el estudio zonal).

Sin embargo en la utilidad por hectárea y el costo por tonelada se observan marcadas diferencias. En la utilidad por hectárea el rango va de \$1 800 a \$7 000 pesos. En el costo unitario la diferencia va de \$550 a \$910 pesos cada tonelada. Estos datos reflejan abismos en la productividad dentro de un mismo patrón tecnológico. La explicación de ello es sumamente compleja por ser multifactorial.

Una de las vertientes explicativas es ver a cada agricultor como una síntesis cultural que se estructura en su familia..

Pero desagregando esa integridad cultural por el lado de los factores "técnicos" se puede ver el problema a través de la diferenciación en dos tipos de formas de explotación: en los ejemplos esta presente un modelo "extensivo" que no es más que la forma de trabajar en base a mucha superficie para que en ese volumen se aprecien utilidades absolutas interesantes. Y otro modelo en base a la "intensidad" cuyo eje radica en incrementar rendimientos en base a un uso más cuidadoso y selectivo de agroquímicos y manejo apropiado del suelo-clima.

Coincidentemente nos encontramos que el agricultor que manejo más superficie, 44 has fue el menos productivo, correspondiente al caso "B", y decimos coincidentemente porque no se buscó el dato así, sin embargo hay elementos lógicos y de experiencia práctica que demuestran que el hecho es común: **la tendencia a tomar más superficie por parte de una unidad familiar lleva a configurar una curva elíptica en la productividad que incluso pudiera llegar a momentos críticos de pérdidas importantes en su fase declinante.**

Abramos una discusión y explicación de porqué las unidades de producción campesinas (estrato medio) en la medida que aumentan superficie, y una vez llegado a un nivel óptimo, tienden a tener una productividad decreciente. Los elementos que conforman el anterior fenómeno son los siguientes:

- a) El **aumento de superficie** en esta región es casi imposible lograrla con superficie adyacentes, más bien se realiza con parcelas desperdigadas, lo que multiplica los problemas ocasionados por el traslado de maquinaria y la necesaria atención específica a las parcelas. En el padrón PROCAMPO de Etzatlán se observó que los 5 mejores ejidatarios (40 a 60 has) trabajaron arriba de 15 parcelas separadas para constituir esa superficie.
- b) El **tiempo**, expresado en la oportunidad para la realización de las labores (barbecho, siembra), fertilización y contrarreste de plagas, es un elemento clave de la productividad agrícola.

El análisis cronológico de las labores totales realizadas por las 4 unidades productivas⁵⁸ en su superficie global, nos demuestran que si bien hay una secuencia general de actividades dado que al barbecho le sigue la rastra, continua la siembra, etc. (lo que pudieran recordarnos el ensamblaje industrial fordiano) la especificidad agrícola nos muestra constantes **empalmamientos**, por ejemplo sembrar las últimas parcelas en momentos que hay que aplicar

⁵⁸ El ejercicio consistió en reconstruir con el agricultor las actividades reales realizadas en el ciclo agrícola anterior en toda la extensión de su explotación, presindimos del estudio por unidad de superficie, ya que un modelo así nos alejaba de la realidad. Pormenorizando situaciones específicas para identificar qué hizo y cómo distribuyó su tiempo en relación a sus cultivos. Ver documentos anexos

herbicida a las primeras; **retrocesos** , vgr. volver a sembrar algunas parcelas en momentos en que otras ya se están fertilizando; y sobre todo la existencia de **momentos claves**, (densos, vitales para el cultivo) en los que "se pone la tierra" (momento propicio en humedad y porosidad), en los que solo durante ellos la aplicación de agroquímicos es eficiente (un día antes de una lluvia tranquila⁵⁹ que se deberá repetir por lo menos 4 días después). Todos estos ensambles, retrocesos y tiempos densos se van construyendo en cada ciclo agrícola, no se pueden determinar ni programar inflexiblemente, por lo que cada ciclo marca sus particularidades. Si a ellas agregamos una escala variable en la explotación pero sujeta a existencia de una misma disposición de recursos físicos (tractor e implementos) y humanos (tractoristas y peones) entonces, en determinados momentos, empieza a haber "perdidas" por la inoportunidad de las labores; retraso de siembra, contrarreste tardío ante el avance de plagas, etc. Lo que coloquialmente el productor ubica como "enguasarce": llegar a una situación de sobretrabajo en donde se sabe que habrá mermas en el rendimiento futuro del cultivo. Una cuestión muy importante es que todo agricultor sabe cuando se esta "enguasando", pero difícilmente tiene una idea, aunque sea estimada, de cuanta perdida \$ le esta ocasionando ello. Así si ampliarse en extensión lleva a tiempos de mayor enguace, la mayor escala esta viendo aniquilarse la productividad por unidad de superficie y producción.

c) **Administración** deficiente. Un elemento adicional a lo anterior, es que la capacidad administrativa particular de cada agricultor aminora los momentos de mayor sobretrabajo (enguace), en la medida en que prevé, y multiplica temporalmente sus recursos (más fácil los humanos que los físicos), lo que esta muy ligado a su capacidad de retención mental de los desarrollos agrícolas de cada una de sus parcela y a la posibilidad de constantes supervisiones físicas (aunque no falta la parcela a la que nunca han podido volver a ver como "anda"), sin embargo, a veces son demasiados los cruces de información y de

⁵⁹ Aquí radica la habilidad del productor para "tantear" el comportamiento del clima en forma futura

tiempos por lo que la situación escapa más allá de la habilidades de cada productor.

Todo lo anterior denota la inexistencia de una base administrativa y de planeación más estable (registros de trabajo por parcela, de ciclos de desarrollo expresados en cronogramas, etc.) lo que parece preocupante en empresas que están invirtiendo montos de dinero superiores a las 165 mil pesos.

En resumen, el número y calidad de los recursos físicos, humanos y administrativos de la Unidad familiar de trabajo están ligados a un nivel óptimo de escala de trabajo (superficie), dado un cultivo de temporal que se encuentra fraccionado en una evolución, no lineal o lineal imperfecta, de actividades, en donde el factor de la oportunidad de ellos se refleja directamente en la productividad de la explotación.

d) El aumento de la producción, productividad y eficiencia económica del maíz en esta zona esta dirigiéndose a la necesidad de que el "**paquete tecnológico**" empleado sea cada vez **más específico** a cada una de las parcelas que se tiene en explotación. Así, el manejo del suelo (subsoleo, aplicación de mejoradores de suelo) la dosificación de agroquímicos (fertilizantes, plaguicidas) y las determinantes del establecimiento vegetativo como la densidad de siembra y la variedad empleada, deberán estar en relación directa del tipo de recurso con que se cuenta: estructura y textura del suelo nutrientes existentes, pendiente, etc.

En esta correcta relación puede darse, por una parte, un importante ahorro de insumos y actividades requeridas, sin con ello perjudicar la producción, y por otra parte, la necesidad de intensificar insumos específicos y cuidar más ciertas actividades que conllevan directamente al aumento de la productividad.

El trabajo con un gran número de parcelas, el aumento de las escalas extensivas de trabajo, impide (que no imposibilitan) el desarrollo de esta atención específica. Considerando los **tiempos oportunos** mencionados anteriormente y los recursos disponibles, se ha observado (y lo hemos

corroborado en pláticas con productores) que los agricultores de mayores extensiones por "las prisas" para realizar las labores de el conjunto de sus parcelas, tienden a usar un patrón tecnológico lo más homogéneo posible para todas. Ubicando un ejemplo: a la sembradora la calibran solo una vez lo que significa que esa densidad de siembra se reitera en todas las parcelas.

En la fertilización y en menor medida en los herbicidas, esta situación es más preocupante pues la sola variación entre suelos arenosos y suelos arcillosos (que sí se da en la zona) implicaría dosis distintas. Y si nos metemos a la precisión de nutrientes que cada parcela requeriría según los periódicos análisis de suelo (que no se dan) entonces nos enfrentamos a las pérdidas que significa manejar un mismo patrón tecnológico para una gran extensión agrícola.

e) Un último factor que es cada vez más difícil de manejar conforme se amplía la escala de explotación son las **cuestiones socio-administrativo-técnicas**.

El conjunto de la superficie podría desagregarse en 3 tipos diferenciales de usufructúo. La "superficie base" (que es propia al productor y que incluye tierra comprada o de parientes directos), la superficie "rentada fija" que se ha logrado al acientarse con un número determinado de "excampesinos" con los que hay interconfianza y trato personal que permite contar con esa tierra casi año con año. Y la superficie "rentada variable" que es un grupo de parcelas que se van tratando año con año en diferentes localidades.

Cabe señalar que en la zona, el arrendamiento de tierras se encuentra fuertemente competido comercialmente. Ello se refleja en el costo de \$1 000 por hectárea (pagando por adelantado) para un año. Por lo que, aunque se tengan tratos de tierra por 3 años o más, en el realidad ese mismo trato se negocia año con año. "La gente me solicita al segundo y tercer año, un poco más de lo que ya le di al principio por la renta de los 3 años", menciona un arrendador.

De modo que el manejo de 20 parcelas casi significa el trato con 16 posesionarios, ello da inseguridad a los tiempos en que se puede acceder a algunas parcelas. Hay encarecimiento de la renta en algunos casos en los que el dueño, al darse cuenta que el arrendatario saco una excelente cosecha, utiliza este elemento para renegociar el trato y aún para recuperar la tierra (regresando el dinero adelantado o quedando a deber) para ver si él puede sacar igual provecho.

Pero aún más significativo que lo anterior en la repercusión de costos y productividad, es la rotación de parcelas (el tipo 3 de rentas variables) ya que impide la familiarización del arrendador con el recurso y con ello no existe el trato específico a la parcela comentado anteriormente. Esto deriva en la inexistencia de obras de mejoramiento al suelo de mediano plazo, (encalados, subsoleo, adición de materia orgánica, obras de drenaje, etc.), factor que justifica el arrendatario, aludiendo a "la inseguridad de usufructúo de mediano plazo". Aunque se observa, que en algunos casos, aún en la "superficie base" no hace ningún tipo de labores por lo que no es sustentable la justificación antes señalada.

Aledaadamente a lo anterior, se da la imposibilidad de que el arrendatario establezca en las parcelas alquiladas coordinación de criterios y ritmos de control de plagas con los vecinos. En las parcelas base y algunos otros sitios se advierte el establecimiento (cuando se puede), a largo plazo, de empatía entre los productores colindantes que incluso se expresa en similares niveles de productividad dada la existencia zonal de un buen recurso y la comunicación de detalles técnicos, lo que hace posible un control de plagas zonal eficaz. Cuando se adquieren tierras en diversos lugares estos lazos empáticos son más difíciles de establecer, lo que lleva a una necesaria recarga de plaguicidas (con el consiguiente encarecimiento de los costos del cultivo) si se quiere tener a ralla la plaga propia y la que esta emigrando continuamente de las parcelas contiguas.

Resumiendo, de forma global se puede afirmar que hay evidencias empíricas que fundamentan una parábola de productividad relacionada a la mayor superficie en explotación y a las condiciones habituales de administración y planeación de recursos empleados.

Los factores comentados en síntesis son:

- a) Número y disposición de parcelas.
- b) Oportunidad de labores dados recurso físicos, humanos y administrativos ligados a un ciclo agrícola temporalero.
- c) Falta de instrumentos administrativos para dar seguimiento al conjunto de labores por realizar, así como problemas por resolver
- d) Dificultad ascendente en conducir un paquete de tecnológico específico a cada parcela.
- e) La complejidad del trato de la renta de la tierra, con las repercusiones en costos y sobre todo limitaciones para realizar mejoras de mediano plazo a la tierra y establecimiento de coordinación de control de plagas con vecinos.

5.3.2. Cambios en las estrategias de explotación productiva del estrato se productores medios

Aún con los problemas que conlleva extenderse en su superficie en esta zona, durante la década de los años 70ta y más marcadamente en los 80ta el acaparamiento de superficie por parte de pequeños propietarios y ejidatarios del estrato que estamos analizando, fue común.

La adquisición de la maquinaria⁶⁰ en esos años aunada a la estructura corporativa estatal hacían propicia esa posibilidad. El crédito en especie de BANRURAL era un paquete tecnológico homogéneo que se promovía en grandes extensiones y si bien había muchas trabas para legalizar un crédito

⁶⁰ Los censos ejidales muestran que en los últimos 30 años (1970-1990) es cuando la maquinaria agrícola se multiplica en las comunidades con un incremento del 471.9 %. En 1970 a nivel estatal había 1 447 tractores ejidales, para 1991 subieron a 8 275 las unidades. INEGI

amplio (de 80 has) por lo menos la superficie base y algo de la superficie fija (funcionando con prestanombres) se socorría con crédito oficial.

El subsidio al fertilizante que realizaba Fertimex (Jalisco fue el consumidos número 1 de fertilizante de la paraestatal) era un apoyo importante para sostener superficies amplias. Aledañosamente estaba el respaldo de ANAGSA para cubrir los siniestros reales y los aparentes. Con ese monto de superficie no esa difícil acceder a créditos usureros para ciertos momentos y actividades (que no para todo el ciclo).

Se daba así un conjunto de situaciones propicias para “el modelo extensivo”, la base era la explotación de tractor. Solo con éste se alcanzaban grande superficies aunque los resultados unitarios fueron muy cuestionables. En las historias particulares este período se refleja en una vida parca (pocos gastos) de mucho trabajo, pero con una paulatina capitalización expresada en compra de implementos y otra maquinaria (sembradora, vehículo de carga) y hasta amplificación de la superficie base (un derecho adicional). Desde luego en este período algunos maquileros se quedaron en el camino (incautación del tractor).

Para fines de los años 80 la situación comenzó a cambiar sobre todo por el lado de las fuentes financieras. La elevación de tasas de interés llevo a algunos a carteras vencidas. El Banco Internacional con respaldo de FIRA había respaldado a un grupo de ejidatarios de la Mazata y otros ejidos. Al final los ejidatarios terminaron por no pagar ni devolver maquinaria. Sin embargo el problema de las tasas no impacto por igual a los productores cerealeros (maíz) que a los dedicados a hortalizas, como es el caso del movimiento barzonista nacido en el área de Autlán, Casimiro Castillo, la Huerta, de donde proviene Maximino Barbosa.

Para los años 90, la situación cambia diametralmente dándose las condiciones para una explotación más intensiva del maíz.

Tanto en las entrevistas realizadas, pero sobre todo tomando el padrón PROCAMPO que la Unión trabajo durante 3 años como indicador, nos

encontramos con que el promedio de superficie manejado por este sector es solo de 25 has por ejidatario. Aunque existe un micro grupo que todavía llega a las 50 has y muy contados ejidatario-pequeños propietario (tienen esta condición dual) que han pasado a ser empresarios-administradores de superficie mayores a las 100 has.

Los cambios generales del país (la desincorporación estatal, el auge de las empresas privadas de agroquímicos, etc.), acaecidos en los años 90 explican esta nueva fase intensiva.

La inversión por hectárea se ha incrementado de 1990 a 1996 en un 130 % debido al incremento de agroquímicos, de modo que soportar financieramente gran superficies es mucho más difícil.

Los agroquímicos han sido la base del desarrollo productivo del último lustro: variedades mejoradas, plaguicidas selectivos, uso mayor de potasio y entrada de micronutrientes (foliares), así como químicos de apoyo (surfactantes, adherentes y hormonas) etc., lo que se ha expresado en un aumento importante de rendimientos por unidad de superficie. La importancia de los agroquímicos se refleja en su aumento en la estructura de costos del cultivo: en 1990 los agroquímicos significaban el 45% del costo de la producción de maíz, por ir ascendiendo, en el lustro, de modo que en 1996 significa el 57% de los mismos.

La intensificación radica en la habilidad de los productores por seleccionar los agroquímicos mas eficaces y más adecuados a sus recursos productivos.

Así la desaparición del crédito en especie de BANRURAL (finales de los 80) dio pie para que los productores desarrollaran una cultura de relación con los agroquímicos. Ahora el productor elige el producto y la dosificación a aplicar.

Otro factor de esa intensificación es el desarrollo de las mejoras territoriales, lo que demuestra una mayor relación del productor con las características físicas y químicas de su recurso (por lo menos de su superficie base) lo que se ha

manifestado en programas de encalado⁶¹, la incorporación de esquilmos agrícolas (el pastoreo ya ha bajado significativamente y la quema también salvo en el caso en que no se posee trigo en invierno), mejoras todas que han ido incrementándose. Los esquemas más específicos como la labranza mínima o cero todavía no han podido desarrollarse en la región de forma significativa.

Un factor de intensificación menos evidente es el uso, cada vez más, de recursos financieros propios para el soporte de la menor superficie que se explota. Ello permite retener parte del excedente que se dirigía al sistema financiero y obliga (de forma psicológica) a hacer un uso menos expuestos de estos recursos: la industria del siniestro definitivamente se cerro como opción para la obtención de recursos.

No obstante los avances, los sistemas administrativos siguen siendo los mismos que en la etapa extensiva. Aunque el control es mejor dada la menor dimensión de la superficie en explotación, y que la relación entre recursos físicos y humanos con la extensión manejada parece más apropiada. Pero aún así, el vínculo con otras actividades productivas (cría de puercos, maquila de maquinaria, etc.) provoca perdidas por el cruce de actividades y de una administración poco clara.

En conclusión, los rendimientos promedios actuales de entre 6 a 8 toneladas de este estrato de productores, se han propiciado por un avance tecnológico desarrollado en el último lustro, lo que se ha combinado con una retracción de la superficie trabajada debido, en parte, a la desaparición del corporativismo estatal y sobre todo a las presiones del libre mercado que han incrementado el precio de los agroquímicos y acortado fuentes financieras.

⁶¹ Una superficie superior a las 700 has fueron encaladas durante la administración 1992-95 de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena, en un programa en el que se cooparticipo con FIRCO. Dos años antes el propio Banrural había iniciado proyectos crediticios en relación a este aspecto. La respuesta en rendimientos fue un aumento superior a una tonelada sobre el promedio habitual. Ver "Informe del programa de encalado agrícola en la Unión de Ejidos de la exlaguna de Magdalena, 1994" Ing Joaquín Morales V. mimeo CRUOC-UACH Jalisco 1995.

5.3.3.- Unidades de producción familiares fortalezas y debilidades

En la revisión de los activos y la productividad de este extracto de productores hemos demostrado que existe una base material que sustenta la presencia de empresas campesinas agropecuarias de un interesante nivel de capitalización, suficiente para hacer todavía del sector agrícola y sus relaciones industriales y de servicios, el eje de producción pasado y de un futuro mediano. A la vez vemos hábitos, aptitudes y actitudes que refrendan, por hoy esta vocación agropecuaria.

Este grupo convive, interacciona, se mezclan con otros sectores: los que arriendan su tierra y más bien viven de los ingresos de otras actividades dentro y fuera del sector; los que a partir de su dotación (4 has) se reproducen gracias a una estrategia de diversificación productiva familiar; los "pequeños propietarios" cuya estrategia empresarial los lleva a otras ramas productivas, etc.

El contexto general es un medio rural renovado, múltiple, complejo, que busca el desarrollo pero que defiende su permanencia, sus tiempos y espacios de vida.

En este contexto repensemos este estrato a partir de otro enfoque; el de sus fortalezas y debilidades. Prescindimos del análisis de las "oportunidades y amenazas" ya que en rigor ello se debería determinar en un taller de trabajo en el que participen los propios productores.

Fortalezas

a) Base económica con ciertas diversidad y nivel de integración.

Los estudios de caso nos obligaron a volver a revisar este aspecto. En tres casos los ingresos globales están integrados por el capital proveniente de varias actividades: El cultivo del maíz más un cultivo de invierno (el trigo); actividades conexas como la maquila de otra superficie con el tractor, la

sembradora o con el equipo de riego; el uso del transporte como una fuente generadora de ingresos propios, etc.

En dos casos se encontró la presencia del sector pecuario concretado en una pequeña granja de puercos o un regular hato (20) de vacas criollas. ¿Pero qué tanto esta característica esta presente en el conjunto de ejidatarios del estrato?.

Considerando los 21 ejidatarios (5 %) que poseen maquinaria el ejido de Etzatlán, el 75% reportó una actividad adicional al cultivo del maíz, solo el 25% se concentra en el maíz como actividad principal. Pero dentro de la diversidad de actividades no se percibió un patrón definido: el 20% (porcentaje considerado dentro de los propietarios de maquina) tenían puercos (hatos entre 20 a 40 unidades de edad diversa); el 10% tenía ganado bovino (40 a 80 cabezas); otro 10% se dedicaba a la maquila de cosechas (propietarios de trilladoras); un 10% poseía tienda de pasturas (venta de concentrados y revoltura de forraje y grano e insumos alimenticios); un 5% poseía una granja de aves, otro 10% poseía una refaccionaría y de servicios mecánicos. Dándose la mezcla en un 20% entre las actividades nombradas. Importante es ubicar que el 70% ha tenido al trigo como cultivo de invierno y un 24% tiene alguna parcela con caña de azúcar.

Detrás de el conjunto de datos se advierte una estrategia de reproducción basada en la norma "campesina" de no atenerse a una sola actividad productiva, "distribuir los huevos en dos o tres canastas". Aunque el eje continua siendo el maíz.

Así, el ganado bovino es una "cuenta de ahorro campesina" útil para momentos de apuro. La caída de precio de la carne de puerco puede ser sufragada con lo que el maíz este aportando. Los insumos de la caña pueden temporalmente dirigirse al maíz. El financiamiento que llega siempre tarde para el maíz sirve para pagar deudas de las demás actividades etc. Aquí conviene hacer otra observación distintiva, la segunda o tercera actividad no posee una escala micro, no son animales de traspatio, en sentido estricto podían constituir una empresa en si mismo: la cría de puercos, el cuidado de ganado bovino etc.

En las entrevistas, por ejemplo, encontramos que el abono de un tractor fue pagado con la venta de ganado. En otro caso fue la venta de pastura la que apalancó la compra de maquinaria. Visto en términos de "fortaleza" de la unidad productiva la diversidad productiva distribuye los riesgos económicos y naturales de una sola actividad aunque ello tiene una vertiente negativa al tener deficientes sistemas de control administrativo como se vera más adelante.

b) Control del proceso agrícola

La necesidad teórica del Ing. Fernández y Fernández dirigida a promover unidades productivos de mediano tamaño parece corroborarse con los siguientes, datos.

La superficie de 20 has y más apoyadas por maquinaria propia, le dan una cierta estabilidad económica para la defensa de la unidad ante las variaciones de las políticas gubernamentales y de mercado.

La base es la posibilidad de definir qué, cuando y cómo se siembra (en general las labores) y a donde y cómo se vende. Ello ayuda a preservar una cultura de conocimientos agrícolas (comportamiento de temporal, temperancia de la tierra, tiempos necesarios para hacer una labor, etc.), así como a desarrollar una nueva cultura en el conocimiento del tipo, costo y dosis de los agroquímicos que son los mejores para su tierra, la incorporación de otros productos nuevos, etc.

Lograr el control del proceso agrícola no es una cuestión de propósitos, ya que un ejidatario de 4 has puede completamente desarrollar lo anterior, es un problema de tiempos y actividades verdaderamente desarrolladas (una praxis continua). Mientras que con 4 has el tiempo anual dedicado a supervisión (ya que es el maquilero quien realiza la labor) de su cultivo no es mayor a 20 días, el otro grupo dedica 3 veces más en tiempo a su explotación (60 días).

Desde luego, consideramos este control del proceso de forma relativa ya que se encuentra inmerso en los factores determinantes de mercado y financiamiento que existen en la región. El control de su proceso productivo se

manifiesta en la reticencia que presenta este estrato para ceder sus tierras a la explotación cañera. La caña, en todo caso, forma parte (no principal) de su estrategia de diversidad productiva.

d) Base financiera propia

La gran baja de los recursos crediticios que proporcionaba el sistema financiero tradicional del campo (BANRURAL, agiotistas) no ha generado una retracción general en la superficie en explotación de la misma magnitud. Más bien ha obligado una redirección de las áreas agrícolas más pobres hacia el cultivo del agave y en menor medida a praderas ganaderas. En las zonas de la Exlaguna la redirección es solo a caña. En el grueso de la superficie lo que más se dio es una recomposición del usufructo del recurso maicero. Siendo menor la superficie maicera y con la entrada de unos cuantos arrendatarios más, la presión sobre ella se ha incrementado lo que se expresa en el monto de la renta de la tierra y sus condiciones más restrictivas. Algunos ejidatarios ante la falta de opciones de trabajo en otras parte, han vuelto a recuperar el usufructo de la tierra.

En este contexto, los campesinos medios (ejidatarios con maquinaria) han retraído su superficie pero sustentándose cada vez más en recursos financieros propios. El flujo de capital manejado entre sus múltiples actividades productivas los ha llevado a un nivel de capitalización importante, pero en el que aún no logran prescindir de fuentes financieras externas. De cualquier forma la mayor composición de capital propio en el flujo económico retiene excedentes que antes se dirigían al circuito financiero.

d) Posición de Mercado favorable

Las compañías productoras de agroquímicos y simientes, así como sus subdistribuidoras ubican a este estrato de productores como una población prioritaria en el objetivo de ventas. Así han desarrollado el manejo del mercado de este grupo de forma personalizada y con acceso a los mejores precios del mercado.

La estrategia de mercado que han establecido las compañías para coptar este sector lo han desarrollado fijando un precio de mercado a sus productos con los subdistribuidores y con la Unión de Ejidos. A partir de él es como proponen a los ejidatarios medios y a los pequeños propietarios (los grandes) un precio por debajo, preferencial. El productor de esta forma recibe un doble estímulo, el explícito que es tener acceso aun buen precio, y el implícito de "ser aún más importante que la Unión". Y una tercera idea que se cuele en algunos productores es que la negociación directa y de forma ventajosa con el proveedor prueba que la Unión de Ejidos es un aparato burocrático que no tiene razón de ser.

Todo ello se apuntala en una estrategia de mercadotecnia basada en la profusión de anuncios, folletos, etc. y la instalación de parcelas demostrativas, en donde reiterativamente, encuentran en este sector al colaborador ideal y al asiduo asistente a contemplar las sesiones de exposición de sus resultados.

La proporción gratuita de pequeñas cantidades de producto dada cierta cantidad de compra o el acompañamiento de un regalo, sillas de plástico, plumas, gorras etc., son parte de sus campañas. A las compañías les queda claro que este es un grupo que garantiza volúmenes de venta superiores a los manejados por un ejidatario con su dotación común.

La "confianza" y la ardua pelea del mercado entre las casas de agroquímicos, a llevado a la necesidad de que éstas ofrezcan el servicio del crédito como parte del acuerdo de compras en volumen. Lo que ha sido recibido de muy buen grado por los ejidatarios dada la falta de fuentes financieras que ya se nombró.

De igual forma, las compra de grandes volúmenes de maíz hace más propicio a este sector para negociar directamente con los consumidores industriales.

En la región de la Exlaguna, en este sector, es en el que primero se ha visto desarrollar los intentos de agricultora por contrato. Compañías como Sabritas y los productores de semillas (Cargill, Asgrow) que requieren un trato más especial para el producto que se les va a vender, así como una calidad

específica del resultado, recalcan en este grupo para establecer negocios de mediano plazo.

A partir de 1996 se han realizado intentos por consolidar de forma más integral la agricultura de contrato que ligue la fuente financiera, los proveedores de agroquímicos, los productores y los compradores del maíz. El Programa de Agricultura por Contrato (PAC) promovido por la Comercializadora Agropecuaria de Occidente (COMAGRO) logró vincular al Banco de Crédito BITAL, con compañías de agroquímicos (Ciba Gegi, Asgrow, PIONNER), los productores del área de la Unión, y el relación final es el aseguramiento de la compra de toda la cosecha a precio de mercado vigente por MASECA. En 1996 se manejaron 300 has en esta zona bajo ese esquema y en 1997 se trabajará otro tanto similar. No se ha podido evaluar todavía esta relación dado el poco monto de superficie, pero se advierte, en principio, cierto choque entre la estrategia seguida por el PAC y este grupo de productores, el problema es que el paquete tecnológico y de servicios viene nuevamente inflexibles, "amarrados", lo que ocasiona cierto rechazo por los productores ya que en la independencia por ir eligiendo cada paso de su cultivo, es donde ellos esperan ir ganando utilidades. Un aspecto que genera mucho resquemor es el costo total del paquete, sobretudo por que incluye costos que el agricultor preferiría no hacer como el pago de seguro y asesoría técnica. Aunque por otra parte hay muchas expectativas encubiertas de los elementos concretos del paquete tecnológico. En todo caso, hay mucho escepticismo a que la opción global planteada por COMAGRO sea la más eficiente. Siempre hay la duda de que si en cierto producto no hubo un "cochupo" entre la Comercializadora y los empresarios.

De cualquier forma, el volumen que maneja este sector de productores, las garantías que los respaldan (tractores y camionetas) y el nivel de productividad superior a la media regional explica su fortaleza en el posesionamiento de ciertos nichos de mercado.

e) Confianza en si mismos

Hay una fortaleza psicológica difícil de aprehender y caracterizar en este sector.

Este grupo tiene rasgos de los "selfmade man", de las personas que han construido su presente por si mismos, su historia. Con una inversión importante de trabajo en la década de los 70' y 80', que les refrendó un tanto la imagen paterna del hombre de campo trabajador. La costumbre de hacerlo todo por si mismos, y sus múltiples actividades les mantienen constante la imagen de "levantarse temprano y dormir tarde" (aunque esta situación ya no se da en estricto en algunas temporadas). Lo anterior se compaginó con un régimen de vida, de gasto parco en bienes de consumo. Tal situación incluso en algunos ejidatarios se afianzo tanto que aún llegando a niveles de percepción de dinero muy importantes, su forma de vestir, su vehículo de transporte personal, siguieron representando la fase anterior. Tal vez en este encubrimiento manifiesta precaución para prevenir robos dado un exhibicionismo ostentosos, tal vez exista modestia y un refrendo de su imagen "trabajadora". Por otra parte, otro rasgo característico es que saben que a partir de su "viveza" en encontrar aquellas oportunidades de capitalización, han logrado sobresalir a la media de los demás ejidatarios. En este sentido no es difícil encontrar reticencia de muchos ejidatarios de este grupo por "revelar" sus "secretos" técnicos, ¿cómo le hicieron en determinada fase de cultivo, qué producto utilizaron, cuáles son sus canales de comercialización?. Hay una propia autovaloración de lo que ellos saben y han logrado percibir como oportunidad. A esta idea se aúna la falsa idea de que "los mercados se saturan rápidamente", lo que les refuerza la actitud de evitar correr la voz sobre ciertas oportunidades o avances técnicos eficientes.

Estas autoimágenes, actitudes, formar de proponerse ser, se relaciona dialécticamente con el período que les toco vivir y los hechos previos en donde encontramos por ejemplo: en algunos casos la preexistencia de un patrimonio familiar; el apalancamiento que significaron (en algunos casos) los puestos ejidales; el apoyo de los reiterados momentos de condonación de adeudos (el

último mecanismo fue el Programa FIRCAVEN que les rebajo al 60% sus adeudos) y un número grande de mecanismos creados por el corporativismo y populismo gubernamental.

Pero estos apoyos se han mentalizado como la inteligencia y olfato para aprovechar esos momentos, así como el apoyo del buen dios.

Así, en algunos casos tales situaciones fueron cimentando la idea, por sentido común, de que las organizaciones políticas y económicas campesinas son, en primera instancia una oportunidad de capitalización (redituada en relaciones, dinero, créditos, etc.), propia. Hay muchas gradualidades de personalidad en esta idea, de modo que se da desde el simple ladrón priista hasta el benefactor comunitario. Sin embargo en todos, la idea común es que un cargo tiene un costo, un beneficio terrenal. Por ello ante una propuesta de "organización colectiva" se presentan muchas reticencias que van calculadas para, finalmente ver en que, en lo personal, estriba el beneficio. El pragmatismo nuevamente se ofrece como la relación más directa con su sociedad.

Esta forma de pensar-actuar no se cierra al reconocimiento explícito de que fueron las movilizaciones políticas las que lograron que el Gobierno realizara las obras de rehabilitación del vaso de la Exlaguna -un hecho por de más fundamentalista-. Sin embargo, nuevamente es la ubicación concreta del liderazgo del ejidatario Faustino Muñoz, la buena disposición de funcionarios progresistas como el Ing. Juan Manuel Castaños en donde se ubican las palancas del logro.

En el fondo subyace la idea de que el esfuerzo propio es el que los ha desarrollado. Esta confianza personal los llevó también a asumir riesgos que otros sectores no tomaron. En algunos casos el propio atrevimiento a firmar un crédito refaccionario a BANRURAL por un préstamo, cuyo monto en ese momento parecía estratosférico, fue lo que a la postre, los ubico en el escalafón económico actual.

f) Intuición para los negocios y manejo administrativo totalizador.- Su base de trabajo es la producción de maíz, esto le da un carácter conservador a su rama (hasta ahora) en la medida en que el cereal siempre fue protegido por el Gobierno. El similar manejo técnico del sorgo los llevó, durante un período, a este cultivo debido al auge de su precio, sin embargo, lo abandonaron por lo mismo. Las hortalizas, leguminosas oleaginosas, o algún otro cultivo que podría significarles una rápida capitalización (aleatoria al precio del mercado) no les ha sido atractivo avanzar. Han probado en calabacita, chayote, sandía, y aunque presentan problemas técnicos (presencia de alguna helada, y manejo intensivo de pesticidas), sus equipos de riego y la disposición de productos comerciales y asesoría técnica en la zona les ayuda para poder enfrentar dichos problemas. Sin embargo ello "no les ha latido".

Más bien su intuición los sostiene en el cereal, detrás una diversificación en actividades agropecuarias (trigo, puercos, vacas), maquinaria y relaciones sociales que les permite aumentar sus ganancias. En el equilibrio y revolvencia económica lograda entre esta diversidad se sitúa parte de la clave de su éxito.

El método de trabajo administrativo que emplean funciona similar al concepto de "caja negra" que se utiliza en cibernética. Ellos no dan seguimiento económico o matemático a cada subsistema, no les preocupa sobremanera entender que pasa dentro de la caja negra que aglutina y vincula al conjunto de sus actividades económicas, no obstante que, desde luego saben cuando una labor agrícola les salió mal hecha (una mala siembra) y que esto repercute en el conjunto, si existe una explicación "racional" de este problema, como por ejemplo que "al momento de la siembra hubo que dirigir dinero a la comida de los puercos por lo que no se pudo comprar insecticida para la siembra", el problema es asumible, la evaluación va a ser global: en el saldo de dinero que ambas (juntas) actividades reporten al productor al final. "El método de la caja negra estudia un solo aspecto del sistema, la relación recíproca o comunicación entre la "entrada" y la "salida". En esa forma se trata de comprender el

comportamiento del sistema, sin prestar atención a su construcción ni al material de que está hecho"⁶²

La capacidad de reunir recursos económicos por fuentes, montos y en momentos diferentes; de dirigirlos a las diversas etapas de los subsistemas engarzando la recuperación de dinero en unos con la necesidad de inversión de otros (manipular entradas). La evaluación de saldos o de estados contables (expresados en niveles de endeudamiento "soportables") lo que da las señales necesarias para rectificar o atreverse a una nueva expansión (evaluación de salidas) conforman un sistema propio administrativo que en ciertos momentos pareciera ser muy frágil (desde luego ya no se encuentran las empresas familiares que han sucumbido, pero en los estudios de caso si se advierten períodos muy críticos) y en otros momentos pareciera extremadamente eficaz (dado el ahorro del tiempo y costo de un aparato administrativo). Esta situación se ha dado hasta ahora, y es necesario insistir que el tipo de administración, su eficacia, corresponde con un período específico de crecimiento de estas empresas y en un contexto económico y político determinado.

Debilidades

a) Desconfianza en la organización

En parte por la idea anteriormente comentada, del "selfmade man", pero también debido al resultado acaecido en la conformación de grupos solidarios para la obtención de créditos refaccionarios, hay renuencia en este sector para la nueva formación de grupos, o a las agrupaciones determinadas que promueve la Unión. Si se realiza un recuento grosso modo, de los grupos conformados para la adquisición de un tractor solo quedan escasos núcleos, la mayoría de los equipos se han concentrado en un subgrupo o en una familia. En el caso de los grupos formados para la adquisición de una trilladora o equipo de riego, su situación actual es delicada. De cualquier forma la lectura

⁶² "El científico inglés U.R. Ashby, quien plantéo el problema de la "caja negra" como concepto cibernético, afirma que su teoría es el estudio de las relaciones entre el experimentador y el medio circundante cuando se presta atención especial a la información" V. Pékelis 1977. "Pequeña enciclopedia de la gran cibernética" edit. MIR, Mosú URSS.

que hace este grupo (no la oficial sino la real) es que si ellos solos pudieran soportar los créditos de estos refaccionarios su administración y desempeño sería mejor. Es decir, "el grupo" lo entienden no como una responsabilidad y ayuda colectiva, sino como una mera necesidad de integración legal debido a escala económicas inabarcables individualmente.

Una lectura de este tipo, poco valora las experiencias positivas, sobre todo considerando el impacto específico temporal logrado y su repercusión futura. Ubicando ejemplos diremos que no hay valuación cabal de los logros si consideramos que pasaría: sin las obras de la laguna; sin el crédito dirigido al grupo y que luego se decanto hacia alguien en específico; sin la trilladora del grupo ejidal; sin el control de precios que logró la Unión en un período dado.

Existen grupos que actualmente, poseen un sistema de contabilidad continua y sesiones de trabajo periódicas, lo que repercute en una capitalización al grupo (forrajeras, equipos de riego, la misma Unión). No es notable su regulación de precios zonal, ni la disposición de buenos productos o de servicio. La gente opina que ello es bueno pero no imprescindible. Sin embargo esta acción finalmente esta capitalizando en lo particular a sus posesionarios, dado que su función apoya una parte de su cadena productiva, que de otra forma les sería casi imposible mantener por si mismos.

La reticencia a la agrupación es una clara respuesta a los viejos liderazgos políticos, a la nula claridad en las cuentas del negocio, al amiguismo, al desfalco sistemático. Sin embargo el desarrollo de la agricultura de esta zona sigue empujando hacia la integración de cadenas productivas, de modo que deberá trabajarse una evaluación más objetiva de aciertos y desaciertos y en ellas incluir una actitud autocrítica, pues muchos individuos de este estrato no son ajenos a las prácticas de administración y control grupal tradicional.

Sería necesario reconstituir y más bien construir una nueva práctica de trabajo en común, una nueva cultura organizativa, que respete las dinámicas

familiares, pero también las potencie,. En opinión de algunos extensionistas⁶³ esta situación se reconoce como la necesidad de un cambio de paradigma en la misión y visión de futuro de estas empresas, en donde una de las metas es arribar a la fase de administración-organización de la empresa que implique una "coodependencia madura" con el entorno con el que negocia. Ello solo es posible a partir de superar la fases de creer solo en si mismo ("el yo-yo"), o depender de la ayuda exterior (paternalismo gubernamental, "el usted-usted").

b) La base económica diversificada les ha redituado ventajas pero también les ha impedido una mayor integración en alguna de sus actividades. Esta situación no es tan negativa en el sentido productivo y de distribución de riesgos, lo es en el sentido de la productividad y rentabilidad por unidad de superficie y producto⁶⁴. El sistema de administración es global, de entrada y salidas generales y, sobre todo, la lógica más importante de su conducción es la de ir al día con los adeudos más urgentes. Con esta forma de administración, no han podido pasar a puntualizar ¿cuál es la productividad de cada uno de sus subsistemas en un tiempo específico?; ¿cómo se pueden optimar cada uno o el conjunto?; ¿cuándo un subsistema esta poniendo en riesgo innecesariamente a los demás?. Las subempresas, cada una es importante, pero en su conjunto han creado una gran empresa que sigue controlándose bajo sistemas administrativos y de planeación tradicional. Es casi imposible conocer qué tan caro están pagando un esfuerzo adicional de trabajo o de inversión de dinero. Aunque pudiera decirse, que los costos "innecesarios" en realidad compensan el costo "de distribución de riesgos". Lo verdaderamente preocupante, es que en ambos casos no se identifican magnitudes que requieren ser controlables.

De cualquier forma se puede decir que su saldo ha sido positivo, ahí están (los que llegaron) y han sobrevivido, llegando a los niveles de capitalización ya nombrados. La cuestión es: ¿el actual mercado desprotegido por el gobierno -

⁶³ Lic. Francisco Guerrero

⁶⁴ Aunque es muy importante destacar que la productividad de este grupo no es mala ni esta estancada. Han ido incorporando paulatinamente mejores semillas híbridas y razas de animales, lo que esta repercutiendo en el aumento de su productividad. El problema que estamos aludiendo es a la medición específica de ésta.

su anterior gran aliado- seguirá comportándose propicio para que con estas formas de administración subsistan?

Hay un problema severo adicional que restringe el desarrollo de sistemas administrativos modernos (balance de la empresa) y el uso de indicadores específicos de productividad (tasa interna de retorno, costo/beneficio, rendimiento por hectárea), y es que la contabilidad la ha aprehendido y asociado el campesino al ejercicio del poder: La realización de estados contables del Banco, del Ingenio o Reforma Agraria⁶⁵; las evaluaciones de relación costo/beneficio; la comprobación positiva de la tasa interna de Retorno (TIR), etcétera, no fueron para ellos más que rituales que realizaba “el padre-gobierno” o la “empresa cabrona” para conceder ya sea el apoyo del crédito o regatearles las utilidades a las que finalmente tenían acceso. En estos cálculos, como los realizados por Einstein con respecto al “tiempo”, el rigor matemático se curvaba, se extendía o acortaba, según las posibilidades de negociación o utilización de mecanismos anexos. Una buena comida otorgada al promotor del Banco hacia correrse a la TIR varias escalas en la pulcra gráfica que el funcionario traía. Otro ejemplo. ¿Quien no sabe que el Ingenio azucarero lo “friegan”?, de la misma forma, ubican que el saldo económico no va a mejorar en la discusión con esta empresa de los más de 30 rubros que trae el informe administrativo-técnico que la empresa les entrega. El quid del asunto va a estar en una huelga promovida por la Confederación de cañeros poco antes del inicio de la zafra. El saldo global con el Ingenio lo realiza el campesino a grosso modo (“aunque me vendió carísimo el fertilizante, al final -el saldo-, si me dio buena liquidación”), considerando aspectos sociales (el seguro social y de vida que el Ingenio le da) y de oportunidad (“ya no hay quien me preste dinero por eso hipoteque las tierras al Ingenio”). La confiabilidad que se le da en otras culturas al ejercicio matemático, lo que deriva en la modulación de los trabajos y la aspiración a metas específicas, se ha visto ensombrecida por una práctica

⁶⁵ Dirigidas directamente a fregarse al comisariado ejidal saliente. Lo que provocaba una serie de negociaciones y presiones de ambos grupos ejidales que culminaban (en la mayoría de los casos) con la no terminación de los balances, es decir estudios que se perdían en el tiempo y cuyas conclusiones nunca llegaban.

institucional e individual asentada en la llamada corrupción (el cochupo en el decir local).

El desarrollo del poderío de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ha creado expectativas negativas en muchos agricultores. PROCEDE se ha visto detenida en los poblados (delimitación y escrituración de las áreas urbanas) debido al miedo al pago del impuesto predial. Desarrollar una contabilidad precisa en la explotación agrícola acarrea estos miedos: “¿qué pasará cuando alguien se de cuenta de que saque 50 mil pesos libres de polvo y paja?”.

c) Como ya se comento, una gran debilidad ha sido su saturación como unidad productiva a cierta escala de trabajo, debido al patrón homogéneo impuesto por: los cortos tiempos; superficie fraccionadas y dispersas; poca inversión en mejoras territoriales y productivas de largo plazo; inseguridad de usufructúo en ciertos grupo de superficie manejado por ellos, etc.

d) Hay mucha reticencia a separar las funciones de administración de las de seguimiento y operación. Con ello el propietario imposibilita la entrada de personal profesional y se imposibilita así mismo para especializarse en el control administrativo general de la empresa. En los estudios de caso se advirtieron situaciones en las que: “Aún a los hijos se les prohíbe realizar ciertas tareas pues solo el padre es el que sabe y puede hacerlo”. Lo anterior, es un ejemplo que concreta esa idea de la confianza en si mismo, y la necesidad de que solo a partir de ella es como pueden operar. En esta situación hay un conflicto generacional que se va ventilando de diversas maneras. El ejemplo aportado es el de una situación extrema en la que a algunos hijos solo les toca esperar a que “el viejo se muera” para poder entrar a administrar su propia empresa. La gradualidad de situaciones familiares es amplia, el otro extremo es en el que el padre cede parte de la superficie base a un hijo permitiéndole su propio desarrollo, aunque subsistan actividades en las que el grupo familiar se coordina. Pero si esto sucede con los hijos, con los peones superiores e inferiores la situación es un poco más acentuada.

Lo anterior deriva en acotar la explotación a los tiempos y cualidades del propietario, lo que significa una traba para la expansión de las actividades, su reproducción familiar, y el impedimento de que entren sistemas profesionales para apoyar el desenvolvimiento de estas empresas.

La falta de la creación de un mercado profesional confiable de parte de los agrónomos, administradores de empresas y contadores han contribuidos a esta deficiencia. La relación de los agrónomos con un estado corporativo en decadencia (la SARH) alimenta esta mala imagen. Pero también esta le reticencia a pagar por "servicios" y si, como es costumbre, pagar por productos. El pragmatismo campesino se resiste a negociar por algo que en un principio no es tangible: la "asesoría técnica".

5.4.- La Unión de Ejidos y la estratificación de sus miembros

5.4.1.- El proyecto de la Unión de Ejidos

El proyecto organizativo de la Unión de Ejidos a lo largo de los años ha variado sus estrategias de desarrollo. De un movimiento peticionario por la realización, apropiación y consolidación de las obras de drenaje para la funcionalidad de su espacio físico, la laguna de Magdalena, se paso a un conjunto de programas enmarcables en los movimientos campesinos por la "apropiación del excedente económico". A últimas fechas su estrategia se ha desarrollado más bien por la supervivencia comercial y la consolidación de la capitalización lograda.

En todas estas fases, el proceso organizativo involucró a una constelación de fuerzas diferentes. En un primer momento fueron solo los 11 ejidos de la Unión los que se movilizaron por la consecución de las obras de drenaje. Para el desarrollo de los programas económicos se involucró a más de 50 ejidos y 5 mil ejidatarios. Siendo programas de incidencia en el mercado y abiertos a cualquier usuario, la influencia de la Unión, su imagen, se ha expandido.

La naturaleza de las demandas y el momento histórico han rearticulado el conjunto de alianzas y la participación específica de una constelación de individuos motivados, a su vez, por razones individuales y en algunos momentos de tipo colectivo.

La continuación del desarrollo de la Unión como proceso organizativo en la actualidad dependerá nuevamente de la sensibilidad de los directivos por ubicar los problemas que más aquejan a sus agremiados y la necesidad de plantear alternativas que les beneficien y apoyen al proceso general; de la posibilidad de seguir amalgamando a una diversidad social de agremiados bajo un proyecto regional incluyente; de la capacidad de liderazgo a la vez que la consolidación de la organización como una institución.

Solo en este marco de relaciones incluyentes, de relaciones sociales, políticas y de mercado expresados en un espacio regional, es como queremos ubicar una reflexión específica entre el proyecto organizativo de la Unión y el estrato de productores que han logrado sobrevivir de forma más exitosa durante el proceso histórico general.

La determinación de qué peso específico tiene esta relación (Unión-maquileros) en el proceso organizativo general no se puede determinar de antemano (no es nuestro propósito) sin sopesar cuál es la situación particular de los demás sectores; sin repensar (los directivos, órganos de gobierno, y productores) cuál es el papel de la Unión en la región, entendiendo que lo rural no se agota en la producción de uno o varios cultivos especializados, que el productor (cualquiera que sea su estrato) es a la vez un consumidor; que un espacio regional no solo requiere una apropiación de recursos (en la que la permanencia dice ya mucho) sino conservación y desarrollo equilibrado, humano.

Solo en el anterior sentido es como, se empieza por enfocar a este sector específico, cuya importancia en la organización depende de algunos de los elementos que aquí se aportaron, así como, repetimos, la articulación general del proceso organizativo en la región y su proyección futura..

a.- La visión del presente y futuro de la Unión de Ejidos.

En los últimos años ha prevalecido en el proyecto organizativo de la Unión, una visión pragmática del desarrollo, una práctica "realista" que entiende que para ganarse la preferencia clientelar de los ejidatarios, socios y no socios, se requiere ofertar el mejor precio, el mejor producto y el mejor servicio. Así, se dejó atrás los mercados cautivos creados a partir de una situación privilegiada surgida por los nexos con el Gobierno, como es el caso del Crédito y los fertilizantes. Hoy, aún el programa de Procampo-Unión es alternativo a otras opciones de mercado como el Procampo-Banrural⁶⁶; el Procampo-Distribuidores de insumos, etc.

Esta situación ha obligado a que la Unión en cada ciclo de trabajo: con los fertilizantes, los agroquímicos o el maíz, tenga que revisar reiteradamente el panorama de mercado que se le avecina y, ante él, plantear nuevas y viejas estrategias de trabajo dado que "cada ciclo agrícola es único en su comportamiento"⁶⁷. Se puede afirmar, sin duda, que el mecanismo de la competencia de mercado esta funcionando en la presión por ir eficientando a la organización.

A partir de esta virtud, la empresa a desarrollado una cultura administrativa inusual en el área, solo comparable con la del Banco local, los invernaderos automatizados de la región (capital holandés) y la Caja Popular. Los Programas de Trabajo, que se construyen de forma cíclica (estamos hablando de documentos específicos) y su recurrente evaluación; los soportes administrativos (libros contables, pólizas, etc.); el hardware y software que se han ido adquiriendo y creando; enuncian un esfuerzo administrativo de un muy buen nivel de trabajo empresarial.

⁶⁶ En este caso el Banrural ya cuenta con un convenio establecido con SAGAR, así como una operativa determinada que incluye formatos, reglas y procesos establecidos, que posibilitan al productor adquirir crédito de Banrural con garantía en la cesión de derechos de Procampo. Similar situación pasa con las casa distribuidoras de agroquímicos.

⁶⁷ Reiterada regla que aprehenden los consejos de administración de la Unión en su gestión.

Este desarrollo se acompaña de un período de capitalización respaldado por esos elementos, pero también como producto de una inteligente relación con los programas de modernización que promovió el sexenio Salinista. Paradójicamente fue al calor del discurso neoliberal de adelgazamiento del estado y de impulso del libre mercado como la Unión pudo apalancarse eficientemente para contar con apoyos a su capital de trabajo, material para infraestructura, apoyos de créditos blandos, subsidios direccionados, etc. para contar con una importante infraestructura que le posibilita el acopio y almacenamiento de granos, fertilizante e insumos.

Lo anterior explica la relación estrecha entre el discurso neoliberal y el Proyecto de la Unión, no como un pago o una negociación política específica, sí como el trabajo conjunto, negociado, de proyectos de desarrollo con muy similares formas de trabajo.

Así, el proyecto de la Unión en la actualidad se inscribe en un proceso que no se dirige a la “apropiación del proceso productivo” como meta principal, su proyecto es el de la “supervivencia” que nos es más que la búsqueda de nichos de mercado que la integren (por medio de las alianzas estratégicas) a la red de mercado que actualmente esta en construcción. Esta situación puede ser vista en proyección a dos escenarios de desarrollo posibles: por un lado, la desnaturalización de un proceso organizativo que deviene en una red de mercado de insumos integrada a las empresas de agroquímicos y con base en la consolidación de un grupo de empleados, técnicos y directivos que hacen posible la empresa; o por otro lado, la inserción de un proceso organizativo (que logra guardar una representación de los productores agropecuarios) al seno de la red de mercado en la búsqueda de la preservación de intereses de gremio que algunas veces se contravienen con las directrices del mercado. Una “integración inteligente” que preserve posibilidades de negociación colectiva de los productores y de quienes llevan el control administrativo del proceso. La Unión de Ejidos en este último sentido intenta conjugar una situación dual sumamente delicada, representar y beneficiar a un gremio a la vez que constituir una empresa con dinámica propia de reproducción ampliada.

No obstante, aún con los avances logrados en infraestructura y sistemas administrativos, la Unión de Ejidos acarrea antiguos problemas que no han sido resueltos. Su surgimiento al seno del sistema corporativo y con base principal en la representación política o como parte complementaria de las empresas paraestatales, marcan todavía hoy su estructura: ¿Hoy a quien pertenece la Unión de Ejidos y para qué sirve?. Antes, la naturaleza del liderazgo (el líder) de un organismo de este tipo, era suficiente para responder a la pregunta. A menos que, en lo personal alguna gente estuviera peleado con el líder, los campesinos se sentían parte de ella porque mantenían expectativas hacia lo que les pudiera conseguir ese liderazgo en su relación con el Gobierno. De esta forma el enunciado "pertenezco a la Unión que dirige Faustino Muñoz" abarcaba el tipo de filiación, la identidad, los propósitos. Hoy esta situación esta trastocada, la pertenencia nominal a la organización cada productor la regatea según se haya sentido apoyado en el último programa desarrollado por la Unión. Después de todo, ese es el lenguaje establecido por las dos partes; yo productor te compro solo en la medida de mi convencimiento personal, yo Unión te logró vender a partir de cautivarte con el mejor servicio.

Es significativo como ejemplo de lo anterior, ver como durante el ciclo P.V. 1994-95 la CONASUPO al levantar el padrón de ejidatarios que se suscribían al PACE individual o en alternativa al PACE colectivo, el 67 % de los ejidatarios de los once ejidos, optaron por el PACE colectivo como opción preferente, es decir prefirieron mantener abierta la posibilidad de comercializar con la Unión de Ejidos. La organización en esta situación mostró ser más que una alternativa de comercialización: La gente tuvo que asistir a las asambleas de forma personal (no se aceptaron representantes) y refrendar con su firma sus **expectativas** de un buen programa promovido por la Unión. Sin embargo a la hora de realizar la cosecha los ejidatarios se han comportado de forma variable, incluso se puede afirmar que hay mayor estabilidad y correspondencia con varios ejidos que no pertenecen a la Unión. Lo que se ha reflejado en la variación de la percepción de maíz desde 8 mil toneladas hasta 20 mil, aunque en lo general se advierte una tendencia ascendente. De modo que es el ciclo

agrícola específico, su producción, la presencia de demandantes, las condiciones del servicio ofrecido (pago inmediato, buen precio) lo que define el uso de los servicios de la organización.

Acompañado al problema de pertenencia hay uno mayor interno: Todavía no existe una diferenciación clara y precisa entre el sistema administrativo y el de dirección colegiada: El directivo o directivos en turno pueden hacer uso discrecional (si así lo quisieran aunque no es el caso) de recursos de la organización, pueden detener o modificar el desarrollo habitual de los programas sobreponiéndose a directrices ya discutidas en los niveles técnicos y refrendadas por los órganos colegiados. Hasta ahora, la buena fe, la predominancia de un espíritu de trabajo en beneficio de el conjunto ha prevalecido, aunque no deja de estar presente problemas derivados de esa ambigüedad. En términos de proyecto organizativo trascendental la parte más delicada de lo anterior es el cambio paulatino de Directivos mediante un mecanismo de elección abierto a un lógico y saludable rejuego político en los ejidos. Sin embargo ese rejuego bajo la ambigüedad existente administrativa, abre la posibilidad a que la Unión de Ejidos regrese a la fase inicial en la que era una organización manipulable a intereses político y particulares determinados.

En medio de estas contradicciones, el proceso organizativo subsiste, teniendo entre sus logros más importantes, las obras de drenaje de la laguna; la desaparición del mercado más especulativo y voraz (robo en el peso y calidad de los productos) de los agroinsumos y el maíz; el control del precio regional de estos artículos (al constituir una oferta o demanda moderada de ellos) y la creación de una empresa de regular tamaño capaz de negociar en una economía de escala con proveedores y compradores a partir de su red de distribución y acopio propios, su infraestructura de almacenaje y acondicionamiento de granos y una solvencia económica importante en fuentes financieras y proveedores.

La apuesta actual de la Unión es la de consolidar su mercado regional a partir del desarrollo de un **Servicio Integral** a clientes que vincule algunas de las prestaciones que ya se dan (venta químicos y semillas, compra de maíz y trigo) con prestaciones que se han ido experimentado como la de otorgar crédito y seguro agrícola, laboratorio de suelos, asistencia técnica, sembradoras de precisión, asesoría y venta en colectivo en mercados nacionales etc. Con lo que pretende la organización cambiar la relación comercial de corto plazo por otra de mayor estabilidad, de mediano y largo plazo. La diversificación de las actividades de la Unión hacia el área de abasto comunitario no está cerrada en el proyecto futuro de la organización.

Vista la anterior recapitulación, podremos pasar a precisar en el anterior proyecto organizativo y sus contradicciones, cómo se inscribe la situación de los ejidatarios medios.

5.4.2.- El proyecto de los ejidatarios con maquinaria y su relación con la Unión

Primero empezamos por reconocer un hecho muy importante que define la actividad de la Unión de Ejidos y la relación de estos ejidatarios con ella:

Se revisó los padrones de consumidores (facturas de compraventa) de la Unión de Ejidos durante 3 años, ubicando los once ejidos referidos y en específico los ejidatarios que poseían maquinaria. Se estratificó el monto de ventas de la Unión en el trienio aludido (1993-1995) encontrándose la gráfica no 4. Los resultados analíticos de ella son los siguientes:

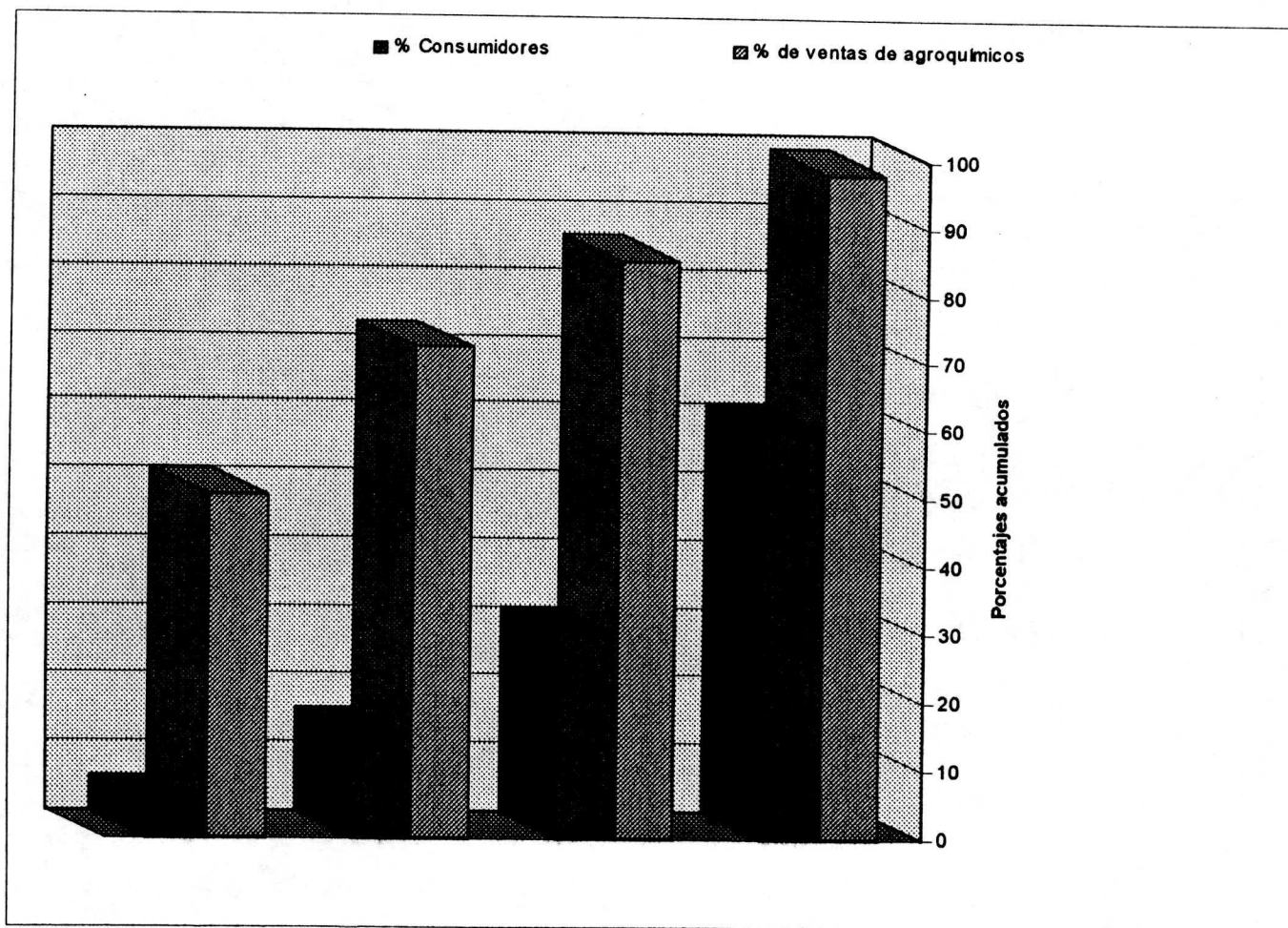
- a) El 72 % de las ventas realizadas durante este trienio se realizaron comercialmente con el 14% de los consumidores. En contraparte el 76 % de los consumidores solo habían realizado el 18% de las ventas de la Unión.
- b) Esta situación se reproducía al seno de cada ejido siendo menos marcada en los ejidos pequeños y ligados a las rancherías y más marcada en los ejidos medianos y grandes ligados a centros "urbanos".

- c) La revisión puntual del pequeño grupo que tienen un gran consumo cada año, demostró que, en lo particular, las personas que representan este grupo son inestables, es decir los ejidatarios acomodados en lo específico son clientes que según las condiciones del año le compran o no a la Unión de Ejidos , aunque como grupo le significan la parte más importante de ventas.

El que la mayor parte de consumidores de la Unión lo hagan en poca escala refleja, en los hechos, una situación funcional de ella en la región: La organización a cubierto preferentemente el micro mercado, ello lo realiza a partir de que en temporada de ventas crea centros de ventas distribuidos a lo largo de la exlaguna y zonas aledañas. Los productores en pequeño tienen en la Unión una tienda accesible para el volumen de productos que requieren. Esto le significa a la Unión un gasto importante en el acondicionamiento de infraestructura pero sobre todo en el soporte administrativo de esta red amplia de subdistribuidoras. En un símil con la situación del abasto popular, la Unión es la "nueva CONASUPO de los insumos".

Considerando el gran potencial de compra de los ejidatarios acomodados, recuérdese que tienen en usufructo arriba del 35% de la tierra ejidal siendo solo el 5%, se observa que **la Unión no es la abastecedora principal** de este sector aunque en sus ventas totales tengan un papel predominante.

Este sector es abastecido directamente por las casas que proveen a la Unión de Ejidos y por sus subdistribuidoras que, solo en parte, entablan una guerra competitiva a nivel del mercado micro. Un indicador muy importante de este reparto de mercados es que los proveedores negocian con los mejores productores utilizando como techo de negociación, los precios que le fijan a la Unión de Ejidos, ello, más un trato personalizado (cartera de clientes de este tipo), ciertos regalos (sillas de plástico, gorras, insumos) y sistemas de mercadeo específico como las "preventas", le aseguran a las casas proveedoras el grueso de compras de este grupo, ubicando a la Unión como una subdistribuidora que le eficiente la cobertura del micro mercado.



Gráfica no 4.- Relación entre el porcentaje de consumidores y el porcentaje de ventas totales de agroquímicos en la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena, Jal.

Así, la Unión de Ejidos se ve condicionada a asumir un estrato del mercado, que resulta vulnerable en términos de ser el de más estrechos márgenes de utilidad, por los costos de distribución y por partir de un precio de mercado no competitivo para el sector más pudiente. Esta situación la esta tratando de paliar la organización a partir de la captación de mercados cautivos que tengan escala, la promoción del Procampo-Unión en un primer momento resultó ser eficaz para asegurar ello, aunque es de recordar que la cuota de Procampo es solo una cuarta parte de los costos totales del cultivo, es decir el mercado por esta vía sigue siendo micro. Otra forma buscada es la de revender producto a otras organizaciones, sobre todo de la costo de Nayarit y región tequilera. Una opción que más les ha funcionado es el ingenio azucarero , con él pudieron realizar el 30% de las ventas de 1995 , con relativo bajo costo operativo. Estas oportunidades de venta acumulada explican el gran peso que tiene la demanda agregada en la estructura de ventas totales de la Unión.

Lo anterior nos centra en una de las bases de la relación de la Unión con el grupo de ejidatarios cuya actividad principal esta en el aumento de la producción agrícola. El ejidatario medio ve refrendada la idea de que **por si mismo valen**. La actitud de las casas proveedoras deferente hacia ellos, en condiciones aún más ventajosas a los de la organización nublan las posibilidades de que este sector progrese a la necesidad de escalas organizativas que defiendan los intereses específicos de los productores del campo. En todo caso, esta defensa se interpreta de forma individual lo que se expresa en el enorme celo de este grupo de productores por dar a conocer a sus vecinos y colegas ejidatarios los avances técnicos y oportunidades de mercado que han desarrollado en su micro empresa.

Finalmente se puede comentar que los productores medios (ejidatarios acomodados) son un sector importante en la región, no solo por su creciente peso en el usufructo de tierra y con ello el alto consumo de agroinsumos y el alto nivel productivo alcanzado por ellos. Sus historias de vida, su consolidación en el sector los hacen ser sujetos con intereses muy definidos hacia la agricultura entendida como razón de ser y como proveedora de los mercados

agroindustriales. Su peso se hace ver en los liderazgos asumidos en la región y en la misma Unión de Ejidos.

En un proyecto incluyente, que no segregue a grupos de productores, pero a la vez que vaya dando a cada sector una atención específica a sus demandas más importantes, los productores medios sin duda pueden dar cuerpo a la estrategia de desarrollo productivo que sustenta la Unión a partir de los "Servicios Integrales". La Unión podría apoyar con un soporte tecnológico (laboratorio de suelos, fertilizantes formulados, sembradoras de precisión, etc.) , un soporte informático (precios en los mercados internacionales y nacionales) y sobre todo la incorporación paulatina de una cultura administrativa que ayude a eficientar las empresas creadas por este grupo de productores.

Este grupo de productores aportarían a la Unión la escala de trabajo necesario para consolidar a la organización en la batalla cotidiana del mercadeo.

Esta nueva alianza requeriría un replanteamiento de las formas de trabajo hasta ahora seguidas. Los negocios de corto plazo, las reticencias a lo que significa supeditar intereses personales a los de grupo sin eliminar el valor crucial del empuje y decisiones individuales tendrían que renovarse en torno a una nueva alianza que se abstenga de caer en los mercados cautivos ineficientes, pero así mismo se abstenga de ubicar en la oportunidad y la aleatoriedad de las decisiones de mercado el soporte de un proyecto de trabajo que finalmente tiene que vincularse a historias de vida que buscan una realización personal en un entorno colectivo de colaboración y sensibilidad social.

Como advertimos antes esta alianza específica debe de ser parte estructural del un proyecto integral de la organización que signifique, así mismo refrendar su papel social en la región lo que supone evaluar otros elementos que no fueron tratados en esta tesis.

VI.- CONCLUSIONES

6.1.- Mercados en construcción

Como se ha probado en la marco de referencia de la investigación y en los casos específicos abordados, se trata de la problemática del sistema maíz de zonas de buen temporal que tiene su base en la tecnología intensiva consumidora de altas cantidades de insumos agroindustriales, abastecedora del sector agroindustrial (primero CONASUPO ahora MASECA) y con el direccionalidad final del consumo de las grandes ciudades.

El retiro del Estado del ejercicio de funciones y normativas en el sistema-producto maíz, ha sido parcial, subsiste el subsidio al sector industrial y la inducción del precio del maíz que se paga a los productores. En este último aspecto paradójicamente el Gobierno se ha constituido en un contenedor para que el precio del cereal no alcance los niveles de cotización internacional. Sin embargo, si ha liberado los precios de los agroquímicos. El de mayor peso es el fertilizante, cuya materia prima Pemex la cotiza en dólares.

De cualquier forma, en esta región, el retiro parcial estatal esta suscitando una nueva conformación de los mercados en distintos niveles:

- En fertilizante 5 grupos nacionales productores del insumo, luchan por el mercado de forma agresiva. La entrada de capital internacional ya sea con producto (1992-93) o con capital (1996-97) perfila la nueva situación del mercado. La disputa más acentuada se percibe en la estructuración del sistema de distribución y mercadeo del fertilizante. Así las regiones consumidoras y los estrato de productores de mayor consumo orientan la batalla mercadotecnia de los agentes en cuestión. Es en este contexto en el que organizaciones de productores han mantenido espacios económicos,

buscando insertares en nichos económicos integrados a las cadenas comerciales existentes.

- Similar situación ocurre a los agroquímicos: Pero en este espacio la afinación de productos químicos y biológicos (debido a la presión entre fábricas pero también a la maduración de su investigación tecnológica aplicada), esta provocando una expansión considerable en los rendimientos agrícolas. En la región de la Barca Jal. que desplazó a Zapopan como líder productivo, se advierten amplias zonas (más de 5 000 has) cuya producción se halla alrededor de las 7 Toneladas (cercanas a la media productiva de E.U.). Esta situación se repite, en menor medida en otras zonas, centrándose el fenómeno en un grupo de productores que están accediendo a esta competencia.
- En el terreno de la asesoría técnica los bufetes agropecuarios no han logrado consolidar su mercado debido a que la demanda ha demostrado tener ciclos intermitentes, es decir, los productores abandonan su uso una vez que consideran que han asimilado "lo importante", pasado el tiempo vuelven a requerirlo pero comúnmente con otros técnicos (casa proveedora, bufete). Los circuitos informales (imitación, rumor, experimentación propia) siguen siendo la forma de promoción de los avances técnicos. El mercado esta siendo disputado fuertemente por los técnicos-vendedores de las casas de insumos y por los técnicos-asesores de las organizaciones. En una intencionalidad similar (vender) la propuesta de la organización es la integración de la cadena: análisis de suelo, insumos apropiados, manejo apropiado, servicios integrados (financiero y seguros) y venta en volumen, es decir agricultura de contrato (PAC).
- El eslabón del financiamiento es el menos consolidado. Salvo el propósito de BITAL con su modesta entrada, así como la recuperación exigua de Banrural, ningún Banco quiere acreditar el campo. En un fenómeno que requiere un estudio más afondo, la caída del crédito no significó la caída de la inversión en el campo: si bien algunos sectores han disminuido superficie,

se ha incrementado considerablemente los costos de inversión, situación asumida por los productores lo que se refleja en un aumento de producción estatal constante. Se ha dado una diversificación de las fuentes financieras: Cajas Populares, Unión de Crédito, préstamo de casas proveedoras, Procampo, recursos propios.

- En el seguro agrícola el monopolio de Agroasemex esta viendo mermarse su influencia por la entrada de Proagro. La subsistencia de algunos fondos de aseguramiento en las organizaciones mantienen espacios de negociación con Agroasemex. La entrada del seguro contra precios de mercado del maíz (Bolsa de Valores de Chicago) es muy paulatina en esta zona.
- La propuesta organizativa de la Unión de Ejidos, de la Comercializadora agropecuaria de occidente, es crear Centros Integrales de Servicios que constituyan una estrategia regional de disputa de los mercados en los aspectos arriba reseñados. La propuesta de incorporar a lo anterior el abasto de productos alimenticios abre la influencia de la organización hacia los pobladores de la zona y ya no solo a los ejidatarios.

6.2.- Consolidación de un estrato medio de productores agrícolas

El aumento de producción de determinadas estados del país, y específicas zonas agrícolas descansa en un fenómeno comercial el cual esta soportado fundamentalmente por un grupo de agricultores. En cierta forma las propuestas organizativas no hacen sino representar a este grupo. Esta situación marca de suyo un proceso selectivo y diferenciador.

Se trata de un grupo pequeño de ejidatarios (5 a 8% del ejido con el 20 a 30 % de la tierra) pero que por su particular posesionamiento en el control de la maquinaria, sus relaciones comerciales, políticas y sociales, encabeza de forma hegemónica el desarrollo productivo de la región.

En términos del sector (agrícola y pecuario) son quienes tienen como propósito de vida, reproducción, ampliación a esta actividad como eje. Sus tiempos de trabajo; la interconexión de actividades y relaciones; el conocimiento acumulado y en expansión, demuestran su vocación agropecuaria.

Sus fortalezas: base económica con diversidad e integrada; control del proceso agrícola; base financiera propia; posición de mercado; confianza en si mismo,.

Sus debilidades: desconfianza en la organización; sistemas de administración, evaluación y conducción imprecisos; saturación productiva a ciertas escalas (parábola de rendimientos decrecientes); relación conflictiva con los asesores profesionales y estructuración jerárquica interna deficiente.

6.3.- Proyecto organizativo sustentables e incluyente

En comparación con otros procesos organizativos, la Unión de Ejidos a sobrevivido sabiendo equilibrar los múltiples problemas, internos y externos, a los que se ha visto sometido. Su capital social no se ha disuelto como ha pasado con las organizaciones que apostaron al neopopulismo. Su vida orgánica esta vigente (asambleas de delegados, programas promovidos al seno de los ejidos, evaluaciones continuas). La reiteración más importante de su continuidad la acaba de realizar al renovar a su Consejo de Administración (1997) en un proceso democrático exitoso, que reitera los más importante: su propósito social.

Sin embargo, como todo proceso en construcción, nada esta asegurado, todo tiene que refrendarse cotidianamente. Por ello la organización tiene que ser particularmente sensible a la situación de sus agremiados. Requiere comprender a fondo la situación y requerimiento tanto de sus sectores desarrollados como los que no lo están. El presente trabajo de tesis pareciera sugerir que con el desarrollo de un grupo se puede jalar al conjunto. Esto no es así completamente, la función de arrastre existe en la medida que un mejor

manejo productivo de quienes controlan la maquinaria impactará al conjunto. Sin embargo todavía quedan muchas cosas por analizar como son los aportes del sector menos desarrollado. Después de todo tanto los ejidatarios medios o aún el ejido todo, son minoritario en una ruralidad compleja. La convivencia, la pluralidad, los esfuerzos mancomunados son necesarios en la medida en que los sujetos regionales están enfrentados a una problemática mucho mayor que se esta definiendo en los espacios estatales, nacionales e internacionales.

En toda esta discusión hay problemas que preocupan a los europeos, norteamericanos y algunas instituciones nacionales: la conservación del medio ambiente. Desafortunadamente este aspecto no esta presente en la preocupación práctica de los sujetos del espacio regional que hemos reseñado. Las alternativas técnicas conservacionistas han evolucionado muy lentamente: labranza de conservación, control biológico de plagas etc. Lo más crítico es que no existe ni siquiera una evaluación real del impacto en el medio ambiente que suscita el uso acentuado de agroquímicos. La intangibilidad específica del problema hace débil incluso los argumentos de los enfoques ecologistas, por lo que se diluye en el buen propósito y en el poco convencimiento sobre los actores reales. El problema es real y solo actores como la Unión de Ejidos pudieran retomar aspectos que repercutirán en las generaciones próximas de agricultores.

VII.- BIBLIOGRAFIA

- Bartra, A.** 1991. Pros, contras y asegunes de la "apropiación del proceso productivo". In: Cuadernos de Desarrollo de Base Núm. 2 A.D.N. México.
- Calderón A., H.** 1991. Estudio del potencial productivo de las unidades de producción integrantes de la Unión de Ejidos "Gral. Lázaro Cárdenas" de la Exlaguna de Magdalena, Jal. In: Informe de proyecto de investigación 1990, CRUOC - UACH. Guadalajara, Jalisco.
- Gordillo de Anda, G.** 1988. De la apropiación estatal a la apropiación del proceso productivo In: Reflexiones sobre la autogestión campesina y la democracia. Ed. Siglo XXI. México Pág. 210 a 261
- Gordillo de Anda, G.** 1988. Las sociedades rurales hoy. Jorge Zepeda (editor). El Leviatán Rural y sociedad política. El Colegio de Michoacán y CONACYT.
- Gordillo de Anda, G.** 1992. Más allá de Zapata, por una reforma campesina. Ed. Cal y arena México.
- Gordillo de Anda, G.** 1991. Programa de Reformas para el sistema ejidal fotocopia. proyecto patrocinado por CONACYT y la Facultad de Economía de la UNAM. México.
- Gobierno del Estado** 1987. Monografías estadística municipales: Etzatlán, Magdalena, Antonio Escobedo, y San Marcos, Jal. Ed. Secretaria de Promoción y Desarrollo Estadístico: Dirección de Información Básica. Guadalajara, Jalisco.

- Harvey, N.** 1996 Nuevas formas de representación en el campo mexicano: La Unión de Organizaciones Regionales Campesinas Autónomas (UNORCA) 1985-1993" In: Neoliberalismo y organización social en el campo mexicano. Coordinador Hubert C. Gramont. Ed. Plaza y Valdés México.
- INEGI, SPP.** 1993. Anuario estadístico del estado de Jalisco. Ed. INEGI, Gobierno del Estado. Jalisco México.
- Larios R., J.** 1992. Evaluación de tierras para la producción de maíz, sorgo y caña de azúcar en tres municipios del centro del estado de Jalisco. Documento interno, Centro Regional Universitario de Occidente, UACH. Guadalajara Jalisco.
- Morales V., J. G.** 1989-94. Informes de proyectos de servicios: 1989, 90, 91, 92, 93 y 94. Documentos internos del Centro Regional Universitario de Occidente, UACH. Guadalajara, Jalisco.
- Zemelman, H.** 1987. Conocimiento y sujeto social. Ed. Colegio de México. México. p 35.
- Zermeño, S.** 1996 La sociedad derrotada. Ed. Siglo XXI México p 41

INFORMANTES DE PRIMERA MANO

- Andrés Rivas Ahumada.** Asesor-técnico de la Unión de Ejidos (1992-97)
Gerente del área de proyectos, organización divulgación, y gestoría.
- Ángel Martínez Sánchez.** Expresidente del Consejo de administración de la Unión de Ejidos (1992-1195). Delegado a la Unión en dos periodos.
- Antonio Hernández Alarcón.** Gerente de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena (1984-1997). Presidente del Consejo de administración de la COMAGRO. (1992-97).
- Carlos Coronel Mora.** Ex presidente del comisariado ejidal de la Guadalupe
Delegado varias veces a la Unión de Ejidos. Delegado el Fondo de Autoaseguramiento.
- Elíseo Solórzano Toscano.** Ex-presidente del comisariado ejidal de la Mazata.
Delegado varias veces a la Unión de Ejidos. Secretario de la asociación de usuarios de la unidad de riego de Magdalena, Jal. Formó parte de la Comisión Unión-SRH para los estudios e implementación del programa de re-habilitación de la Unidad de Riego.
- Esteban Cordero Oliva.** Técnico administrador del INCA Rural Delegación occidente 1990 - 95 .
- J. Gpe. Nuñez Aguayo.** Presidente del comisariado ejidal de la comunidad de San Pedro 1993 - 96. Domicilio conocido en San Pedro, Jal.
- Ignacio Orendain Hdez.** Ex tesorero del Consejo de administración de la Unión de Ejidos 1991 - 94 y diversos cargos en el ejido de Etzatlán. Su padre fue comisariado y le toco repartir las tierras de ampliación de Etzatlán. Domicilio conocido en Etzatlán, Jal.

Lourdes Cedillo. Encargada área de informática de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena (1991-97)

Manuel Blanco Juárez. Delegado del ejido Estancia de Ayllones a la Unión de Ejidos 1981 - 95, activista de la Unión de Ejidos, Asociación cañera y Comités Agrarios.

Martimiano García López. Presidente del Consejo de administración de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena. 1995 - 97. Comisariado ejidal de Estancia de Ayllones 1992 - 95. Su abuelo encabezó las luchas agrarias comunitarias

Mercedes Sánchez. Encargada área de Comercialización de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena (1986-97)

Nemecio Santos S. Peón de la Hacienda de San Sebastián, Jal. Trabajó en ella como vaquero y como encargado del desgrane de maíz. Edad de 85 años y con domicilio conocido en San Pedro, Jal.

VIII.- ANEXOS ESTADISTICOS

**CONCENTRADO DE ENTREVISTAS A UNIDADES DE PRODUCCION
ETZATLAN JALISCO 1997.**

	Aguila	Los Compadres	Jhon Deer	Estrella
Antecedentes familiares	-Sect. primario, infancia camp. -La Fam.Paterna Inmigró década de los años 30:Mich.y Tequila al lugar actual - Padre c/2 fam.:Lo sostuvieron una tía,la madre y el padre. - Padre no ejidat. ganadero med. - 5hermanos:1agropecuario (h);1 prof(h);2casadas, una en E.U.(m);1 soltera(m)	-Sector primario, infancia camp. -La F.P.permanece en Nay. -Emigró él 1974 a Guadalajara - Padre c/2 familias. -Lo soutuvo un hermano carnicero - Padre ganadero medio - 6 hermanos ;2 pecuarios (h); 1 comerciante (h); 2 casadas EU. (f); 1 trabaja en E.U.	Sect.prim, infancia campesina. -Nativos, aunque emigró la mayor parte de familia a E.U. - Se sostuvo de los envios de E.U. y de la renta de la explotación agrícola del padre - 1 hermanos agrop. 4 herm. fuera del sector: profesor (h), construcción en E.U.(h); 2 solteras en E.U. (f)	-Sect. prim.infancia campesina. -- Migración int.Alteña"Chilteados" -Unidad familiar paterna "fuerte", bipartición pacífica. - Tres hermanos: 1 agropecuario (m) 2 en otro sector. (H)
El ejidatario Estruc. familiar	- Compra sus derechos en 1970 - 4 hijos:2 m, 2 h, ninguno en edad de trabajar. -Unidad produc. con su hermano -Edad 55 fenotipo: anglo alto	- Compra sus derechos en 1993 -Desde 1990 renta tierras en el sector. -Forma unidad productiva aparte - Edad 42 fenotipo anglo bajo	- Padre en E.U ahí se pensionó - Compra derechos en 1973 - 6 hijos 3 h y 3 m. Uno ya colabora con la explotación. - Edad 45 fenotipo mestizo medio	-Compra sus derechos 1960 -Le compra a sus dos hijos 80tas - Familia fuerte. - 5 hijos; 2 h, 3 m. Los dos h ya son parte de la unidad de explot. edad 57 fenotipo:anglo robusto
Capacit.	- Secundaria Técnica. - Migró a Guadalajara (60tas) - Trabajó sector público 70-75 Firco-Oaxaca	- Profesionista - trabajo SARH 1979, baja en 90 Lagos de Moreno, Guadalajara	- Profesionista - trabajó 3 meses en los E.U, - Fira (3 años) Ameca	- 4to de primaria - Trabajo en E.U. durante los contratos USA-México (50tas) - Todo el tiempo en el sector
Orientación productiva	Hortalizas 42% Forrajes 10% Maíz, trigo 31% Ganado 3% Alquiler equipo 14% ingresos tot 100% Subsidios (Fircaven) indefinidos	Maíz 70 % Comercio 20 % Prog. de Gob. exporádicos 10% (Fircaven)	Maíz 35% Caña 5% Trigo 28% Prog. De Gob. 11% Transporte 11% Equip.riego 4% Maquilas 4%	- Maíz - Trigo - Puercos - Transporte - Equip.riego - Maquilas
Activos	18 has base \$ 230 (renta entre 50 y 4 has) 3 tractores \$ 190 molinos \$ 10 torton 8 ton \$ 50 equipo riego \$ 100 2 vehiculos 3 y 1.5 ton. \$ 45 Casa \$150 total \$ 625	4 has (debe la mitad) \$70 (renta entre 7 y 44 has) 1Tractor \$70 1 camioneta 1.5 ton \$25 Casa y lote \$100 total \$165	8 has de buen temporal \$140 2 tractores \$190 2 sembradoras trigo, maíz \$ 32 1 equipo de riego \$150 2 tortón \$140 1 camioneta \$ 25 1 fert. de caña \$ 12 1 casa \$ 300 total \$ 689 mil	12 has de buen temp. \$ 210 2 tractores \$ 150 socio trilladora \$ 20 equipo de riego \$ 150 1 camión 3.5 ton \$ 45 1 camioneta \$ 25 30 semovientes \$ 200 casa \$150 total \$ 800
Recursos Humanos	-2 trab.de T/C desde hace10 años -Llega a ocupar 50 personas (cosecha hortalizas)	-Dos jornaleros de base de edad mayor a 35 años. (50\$ jorn) -Dos jornaleros chicos de menos de 20 (40\$ jorn.)	- Él es el tractorista - El hijo apoya herbicida y trac. - Varios mozos	2 hijos de tractoristas; uno enc. de siembra; otro de puercos 2 jornaleros

CONCENTRADO DE ENTREVISTAS A UNIDADES DE PRODUCCION ETZATLAN JALISCO 1997. (continuación)

Años de desarrollo	1979 Casamiento compra derechos 1987-96 2 tractores y equipo de riego	1990-97	1973 Tractor y vehículo pero decae 1982 Internacional	De forma ascendente desde que su padre lo dejo trabajar el solo
Hábitos técnicos	Fortalezas -Introdujo urea, promovió encalados -variedades mejoradas. -Multiactivo Debilidades -Admon caja negra -Solo hace cuentas en ciertos insumos -Tendencia a la política donde pierde tiempo y dinero.	Fortalezas -Conocimiento técnico - Relación con ejidatarios - Conoc. Medio oficial Debilidades - Regresión campesina - Tiempos dispersos en multiactividad	Fortalezas - Conocimiento técnico - Maquinaria de 1era Debilidades - Debilitada sus relaciones públicas - Multiactividad dispersa - Caja negra	Fortaleza - Reprodujo en el hijo el mismo afán de manejo pulcro del cultivo basado en el seguimiento de los híbridos comerciales. Debilidades - Multiactividad - Mismo patrón tecnológico - No empleo asesores
Estado de resultados MAIZ	superficie: 18-00 inversión: 92 458 Valor prod. 138 375 Costo por ha 5 137 utilidad por ha 2 551 Rel. Benef/Cost. 1.50	Superficie: 44-00 inversión: 228 434 Valor prod. 308 484 Costo por ha 5 192 Utilidad por ha 1 819 Rel. Benef/Cost. 1.35	superficie: 12-00 inversión: 58 243 Valor prod. 103 200 Costo por ha 4 854 utilidad por ha 3 746 Rel. Benef/Cost. 1.77	Superficie: 33-00 Inversión: 183 034 Valor prod. 415 800 Costo por ha 5 547 utilidad por ha 7 054 Rel. Benef/Cost. 2.27
Balance Gral.	Utilidad de toda la unidad: Anual neto 172 mil Movimiento anual 546	Sin datos completos	Sin datos completos	Sin datos completos
Visión del futuro	- Con un empaque de hortalizas - Con cultivos mejorados genéticamente por el (chayote). - Su discurso es neoliberalista en parte por los cursos que ha tomado.	- Hacer un negocio de la agricultura y vivir bien	- Progresar al estilo americano	- Valores familiares que se transmiten a los hijos sin imponerlos. Progresar
Días de labores supervisión	320 días	92 días	238 días	250 días
Gastos extras de expansión	Compostura casa Adquisición de equipo adicional	Hizo casa 30 mil Compró lote 70 mil Compró tierra Compró tractor 70 mil	Hechura casa 2 pisos detallada Equipo de trabajo moderno	Ha mejorado la casa, ha Adquirido vehículos, un negocio para 1 hija.
Curriculo político	2 veces Deleg. Unión 1 comisariado ejidal 1 pdte. Unión de Ejidos.	Sin cargos políticos	Sin cargos políticos	2 veces delegado de la Unión 2 secretario y tesorero de la Unión de Ejidos.

CONCENTRADO DE ENTREVISTAS A UNIDADES DE PRODUCCION ETZATLAN JALISCO 1997. (continuación)

Características "psicológicas"	- La política le atrae muy fuerte - La experimentación en nuevos cultivos, variedades, negocios, es su constante, aunque esta sea desordenada y tal vez costosa, pues ha tenido pérdidas importantes. - Su familia evoluciona restringida pero sin faltarle lo básico. - Ha gastado más en política que en jolgorios. - "Galán" pero monógamo - La honradez-ingenuidad (no se sabe cual predomina) ha sido una constante. - Se mira como un formador de opinión	- La audacia por delante para hacer negocios. - Tiene periodos de edonismo. - Su familia se reproduce bajo niveles de consumo clase media pero restringida. - El esta un poco mimetizado el look campesino medio alto. - Tiene una idea clara de rentabilidad pero maneja como campesino sus finanzas (regresión) - Monógamo pero aventurero	- Cierta maña propia del populismo-paternalismo - Aspira al modelo de vida E.U. - Muy poco en sus gastos. - Poco jolgorio. - Su vestimenta es más urbano-rural - Igual - Monógamo en evolución	- Prototipo de productor trabajador - Experiencia política, con rollo, más mediador. - Padre fuerte pero flexible a los cambios. - Le conoce el lado al populismo y a "colgarse" en el no pago, a su posposición. En este sentido maneja la moral de dos caras. - Su vestimenta es de gente trabajadora (huarache) - Monógamo consumado.
Relaciones sociales	Contactos con la liga de comunidades CNC, PRI local. Proveedores agrícolas	- Relac. Con instituciones Banrural, SAGAR. - Compadre del presidente municipal, anteriores comisariado	- Proveedores agrícolas	- Personaje de prestigio en el pueblo "Juan Billetes", Club de leones, comité agrario. - Proveedores Agrícolas, Semilleros.
La renta de tierra	-Últimamente solo se vincula a dos arrendadores	- Trata con 12 gentes de los que 3 son "quisquillosos". - Con la mitad trata de contado y por adelantado. - Con la otra, a la quinta, al partido, etc.	- Actualmente solo trabaja en maíz superficie base	- Trata con 12 gentes de los que 3 son "quisquillosos".
Fuente financiera	Banrural Procampo Recursos Propios	Banrural 84.1 47% Procampo 21.2 12% Caja popular 38.0 21% Diversos 15.0 8% Recursos p. 22.0 12% 180.3	Banrural Procampo Recursos Propios	Banrural Procampo Recursos Propios
Superficie y rendimientos últimos 5 años	1991 50 has 1992 45 has 1993 36 has 1994 28 has (7.2 ton/ha) 1995 26 has 1996 18 has (6.26tn/ha)	1990 7.5 has 1991 15.5 has 1992 20 has 1993 28 has 1994 40 has 1995 40 has 1996 44 has	1992 40 has (6 tn/ha) 1993 36 has (5.3 tn/ha) 1994 26 has (5.8 tn/ha) 1995 23 has (7.3 tn/ha) 1996 12 has (7.2 tn/ha)	1996 33 has (9.95tn/ha)
Productividad 1996	B/C = 1:1.50 costo por ha = \$ 5 136.0 costo por tn = \$ 821.8 utilidad por ha= \$ 2 550.9	B/C = 1:1.35 costo por ha = \$ 5 191.7 costo por tn = \$ 910.0 utilidad por ha= \$ 1 819.3	B/C = 1:1.77 costo por ha = \$ 4 853.6 costo por tn = \$ 677.2 utilidad por ha= \$ 3 746.4	B/C = 1:2.27 costo por ha = \$ 5 546.5 costo por tn = \$ 554.6 utilidad por ha= \$ 7 053.5

PARTICIPACIÓN DE LOS EJIDATARIOS CON MAQUINARIA EN LOS PROGRAMAS DE LA UNIÓN DE EJIDOS DE LA EXLAGUNA DE MAGDALENA JAL.

EJIDO LA JOYA

Ejidatarios	No Maq	PROCAMPO				COMERC. MAÍZ			AGROQUÍMICOS			
		hectáreas			%	toneladas		%	miles de \$ constantes			%
		94	95	96		94-95	95-96		93	94	95	
Ángel Martínez Sánchez	1	0	0	0	0	75	183	18.3	68	11	46	8.7
Antonio Delgado	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.5	0.2
Maurilio Sigala	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0
Dolores Chavez Corona	1	15	0	0	2.101	0	0.2	0.1	10	1.6	3.3	1.0
Rodolfo Sigala Martínez	1	0	0	0	0	26	0	1.9	12	3.7	0	1.1
Apolinar Díaz Martínez	1	0	15	0	2.101	0	0	0	0	0	0	0.0
Silvino Orendain Chavez	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0.1
Leopoldo Caro Corona	1	10	10	0	2.801	0	0	0	0	0.1	4	0.3
Felipe Illan Corona	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0.1
Eulogio Corona Martínez	1	0	0	0	0	40	44	5.9	30	2.8	3.8	2.5
Ricardo Corona	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0
Juan Caro Serratos	1	0	0	0	0	61	51	8	17	12	0	2.0
Antonio Martínez S.	1	0	0	0	0	2.9	33	2.6	49	4.1	0.6	3.7
Víctor Corona López	1	0	13	0	1.821	18	0	1.3	1	33	13	3.3
Francisco Sánchez M.	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2.6	0	0.2
Andrés Pérez Mercado	1	0	0	0	0	3.3	0	0.2	0	0.1	1.3	0.1
Ángel Carranza García	1	6.5	4.5	0	1.541	0	5.2	0.4	0	5.2	1.8	0.5
Verónico Corona Serratos	1	0	0	0	0	0	0	0	19	7.9	2.2	2.0
Oziel Sigala Orendain	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1.8	0	0.1
TOTALES	19	32	43	0	10.36	225	316	38.7	207	88	78	26.0
EJIDO		147	504	63	714 100%	958	446	1404 100%	449	695	293	1437 100%

Fuente: Archivos del área de Informática de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena Jal.

OBSERVACIONES:

1. Un grupo de 19 ejidatarios (15%) de un total de 123 ejidatarios intervienen en el 10% de la superficie que el Ejido maneja en el programa Procampo-Unión en el trienio 94-96; comercializaron el 39% del maíz que la Comunidad maneja con la Unión en el bienio 94 y 95; Comprando el 26% de los agroquímicos en el trienio 1993-95
2. En el Procampo solo 2 ejidatarios-maquileros muestran constancia en su participación.
3. En el programa de comercialización solo 5 son clientes asiduos.
4. En el programa de agroquímicos se participa más, con nueve miembros de este grupo. Nuevamente se observa que los montos de compra individual son muy variables año con año.

PARTICIPACIÓN DE LOS EJIDATARIOS CON MAQUINARIA EN LOS PROGRAMAS DE LA UNIÓN DE EJIDOS DE LA EXLAGUNA DE MAGDALENA JAL.

EJIDOS LAS JUNTAS Y SANTA ROSALIA

Ejido /Productor	No. Maq	PROCAMPO				COMERC. MAÍZ			Agroquímicos				
		hectáreas			%	toneladas		%	miles de \$ constantes			%	
		94	95	96		94-96	94-95		95-96	94-95	93		94
EJIDO LAS JUNTAS													
Jesús Montaña Rubio	1	8	0	0	5.6	8.7	2.3	2.7	1.6	17.3	3.1	3.6	
Esequiel Coronel Villa	1	5	0	0	3.5	3.3	7.8	2.7	0	4.3	1.4	1	
Sociedad	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TOTAL			13	0	0	9.1	12	0	5.4	1.6	21.6	4.5	4.6
EJIDO			143		143	250.9	163	414.1	249.3	78.4	231.4	559.1	
					100			100				100	
EJIDO SANTA ROSALIA													
Faustino Muñoz	2	4	0	0	0.2	0	54.8	5.2	41.3	1.1	2.6	8.2	
Vicente Villa C.	3	16	0	10	1.5	0	0	0	3.1	19.5	5.7	5.2	
Sabas Miramontes	1	12	0	0	0	0	42.2	4.3	0	0	6.3	1.1	
Aurelio Sánchez	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0.1	4.4	0.8	
Alfredo Aguilar	1	0	0	1.3	1.2	0	0	0	0	0.1	0	0	
Ramón Sánchez	1	19	0	0	0.6	0	59	6.4	102.5	2.1	11.6	21.2	
Esteban Miramontes	1	11	0	13	4.3	0	13.1	1.3	0.5	16	2.2	3.4	
TOTAL			62	0	13	4.3	3.5	169	17.2	147.4	38.9	32.8	39.9
EJIDO			719	668	332	1719	126.8	856	982.8	547.3	1558	456.2	2561
					100			100				100	

Fuente: Archivos del área de Informática de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena Jal.

OBSERVACIONES

1. En el ejido las Juntas son solo dos ejidatarios con maquinaria de un total de 76 miembros de la comunidad. Participan con el 9.1%; 5.4%; 4.6% en los programas de Procampo, comercialización de maíz y compra de agroquímicos. Tanto en comercialización de maíz como en agroquímicos son clientes asiduos.
2. Para Santa Rosalía los porcentajes respectivos son 4.3%; 17.2% y 40% en los tres programas. Para cada caso individual los montos de compra o venta son variables año con año. Un ejidatario, tan solo en agroquímicos significa el 21% de las ventas.

PARTICIPACIÓN DE LOS EJIDATARIOS CON MAQUINARIA EN LOS PROGRAMAS DE LA UNIÓN DE EJIDOS DE LA EXLAGUNA DE MAGDALENA

EJIDO SAN PEDRO.

Ejidatarios	No. Maq	PROCAMPO				COMERC. Maíz			Agroquímicos			
		hectáreas			%	toneladas		%	miles de \$ corrientes			%
		1994	95	96		94-95	95-96		93	94	95	
Ma. de la Luz Díaz	1	0	0	0	0	23.8	0	3.2	0	0	0	0
Sociedad 17	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Celso Gómez	1	0	0	0	0	10.3	0	1.4	0	19.6	0	0.89
Martín Fregoso	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Domitilo Ramírez	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rosalina Fregozo de T.	1	5.5	0	0	0.5	0	0	0	0	0.4	2.2	0.118
Gilberto Ponce	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aurelio Ramos Gómez	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Manuel Gutiérrez Vargas	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ma. Hernández Flores	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ma. Isabel Fregozo de Toscano.	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Lic. Ausencio Huerta	2	0	0	0	0	0	15.8	2.1	93.5	15.2	92.2	9.124
TOTAL		5.5	0	0	0.5	34.1	15.8	6.7	93.5	35.2	94.4	10.1
EJIDO		489	443	28	960	600.5	137	738	595	1172	435	2202
					100			100				100

Fuente: Archivos del área de Informática de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena Jal.

OBSERVACIONES

1. No obstante ser un grupo importantes de ejidatarios 12 (10%) de un total de 127, su relación con la Unión es escasa. En este grupo se encuentran competidores de casas de venta, y maquileros de gran tamaño.
2. Su participación en PROCAMPO es del .5%; en comercialización de maíz 7%; y en compra de, agroquímicos el 10%. En realidad solo un ejidatario determina esta última condición.

PARTICIPACIÓN DE LOS EJIDATARIOS CON MAQUINARIA EN LOS PROGRAMAS DE LA UNIÓN DE EJIDOS DE LA EXLAGUNA DE MAGDALENA JAL.

LOS EJIDATARIOS CON MAQUINARIA EN EL EJIDO LA GUADALUPE

Ejidatarios	No. Maq	PROCAMPO				COMERC. Maíz			Agroquímicos			
		hectáreas			%	toneladas		%	miles de \$ corrientes			%
		94	95	96		94-95	95-96		93	94	95	
Jorge Reyes Esquivel	2	18	20	0	6.4	40	78.9	11	0.5	48.1	24.7	11.2
Narciso Reyes	1	32	22	0	9.0	48	45.7	8.6	47.6	3.4	23.8	11.4
Agustín Pérez	1	0	0	0	0.0	25	0	2.3	0	0.3	0	0.1
Braulio Pulido V.	1	4	8	0	2.0	0	0	0	0	0	0	0
Salvador Estrada	1	4	4	0	1.3	0.3	0	0	2.3	0.1	1.1	0.7
Casimiro Coronel	1	0	20	8	4.7	12	0.4	1.1	10.3	6	7.6	4.7
Apolonio Reyes J.	1	18	14	10	7.0	34	0	3.2	9.9	1	5.7	2.5
TOTALES	8	76	88	18	30.5	159	125	26.2	70.6	58.9	62.9	30.6
EJIDO		286	282	29	597	828	259	1087	289	240	161	690.4
					100%			100%				100%

Fuente: Archivos del área de Informática de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena Jal.

OBSERVACIONES:

1. Siete ejidatarios (10%) de un total de 70 miembros del ejido intervienen en el 30% de la superficie que el Ejido maneja con el Procampo-Unión en el trienio 94-96; comercializaron el 26% del maíz del Ejido manejado con la Unión durante el bienio 94-95; comprando el 30% de los agroquímicos para el trienio 93-95.
2. En el Procampo-Unión solo cuatro de ellos participaron de forma constante en dos años.
3. En comercialización de maíz solo dos muestran constancia en el trato con la Unión.
4. En compra de agroquímicos vuelven a ser 4 los que son constantes, aunque en los montos adquiridos se observa irregularidad en los volúmenes manejados.

PARTICIPACIÓN DE LOS EJIDATARIOS CON MAQUINARIA EN LOS PROGRAMAS DE LA UNIÓN DE EJIDOS DE LA EXLAGUNA DE MAGDALENA JAL.

LOS MAQUILEROS DE ESTANCIA DE AYLLONES

Ejidatarios	No. Maq	Procampo			COMERC. Maíz			Agroquímicos			
		hectáreas		%	toneladas		%	miles de \$ constante			
		94	95	94-96	94/95	95/96	94-96	93	94	95	95-96
Manuel Santiago Villegas	1	16	16	3.0	0	0	0	5.1	0.3	8.1	1.2
Antonio Navarro Villegas	1	11	11	2.1	12.2	0	1.9	8.7	2	7.9	1.6
José Bernal Loreto	2	9.5	38	4.4	0	108	16.8	4.6	20.7	24.8	4.3
Enrique Bernal Gómez	1	8	8	1.5	0	0	0	6.5	7.4	4.7	1.6
Andrés Blanco (grupo de 5)	1	5	5	0.9	0.7	0	0.1	2.1	2.5	2.9	0.6
Anselmo Delgado Pérez	1	13.5	14	2.6	0	0	0	4.3	1.8	135	1.7
Cornelio Rodríguez C.	1	0	11	1.0	0	2.3	0.4	2.2	0.6	9.7	1.1
Ciro Bernal Paredes(Soc.)	1	0	0	0.0	0	0	0	1.2	1.1	0	2
TOTALES	9	63	103	15	12.9	110	19.2	34.7	36.4	193.1	14.1
EJIDO		429	644	1073			640.1				1874
				100			100				100

Fuente: Archivos del área de Informática de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena Jal.

OBSERVACIONES

1. Este grupo de 8 ejidatarios (9 máquinas) participa de forma constante en el programa de crédito Procampo manejado por la Unión, incluso de 1994 a 95 incrementaron la superficie en 40 has.
2. En la compra de agroquímicos su participación es constante en los tres años, aunque los montos adquiridos son irregulares, ya que los dos primeros años (94-95) compraron alrededor de 35 mil pesos y en 1996 fueron 193 mil pesos.
3. Como puede observarse en cada caso particular, la compra de agroquímicos es irregular en su monto de año a año, ello significa que son compradores que adquieren productos de la Unión según esté el precio del insumo en relación a otros proveedores.

PARTICIPACIÓN DE LOS EJIDATARIOS CON MAQUINARIA EN LOS PROGRAMAS DE LA UNIÓN DE EJIDOS DE LA EXLAGUNA DE MAGDALENA JAL.

EJIDO DE ETZATLÁN: SITUACIÓN DE LOS EJIDATARIOS CON MAQUINA

Ejidatarios	No Maq	PROCAMPO				COMERC. Maíz			Agroquímicos			
		hectáreas			%	toneladas		%	miles de \$ corriente		%	
		94	95	96		94-95	95-96		93	94	95	93-95
Aristeo González R.	2	0	0	0	0	59.1	206.5	5.2	0	0	0	0
Roberto Blanco P.	3	60	44.5	0	6.3	0	0	0	41	81	62.8	3.9
Alfonso Fregoso G.	3	0	0	0	0.0	0	0	0	0	0	0	0
J. Manuel Chavez J	3	44.7	67.3	0	6.8	67.1	117.6	3.6	203	170.6	56.6	9.1
Pedro Hernández C.	2	55.7	7	0	3.8	139.2	256.1	7.8	46.3	1.3	60.3	2.3
Ruben Hernández C.	2	32	11.5	35	4.7	41	23.3	1.3	20.8	0.3	20.1	0.9
Oziel Fregozo	2	0	0	0	0.0	30.7	115.2	2.9	50	0	45.5	2
Fernando Fregoso	2	0	0	0	0.0	0	0	0	0	4.7	8	0.3
J. C. Méndez V.	2	10.5	0	0	0.6	31.2	43.6	1.5	0	7.4	0	2
David Parra	4	0	0	0	0.0	0	0	0	88.9	2.6	23.1	2.4
José Parra Velazco	3	37	49.9	0	5.3	53.7	0	1.1	5.4	3.6	107	2.5
Juan José Mariscal	1	4	0	0	0.2	12.8	14.6	0.5	3	2	2.5	0.2
Antonio Mariscal	1	3	15	0	1.1	0	0	0	24.6	1.6	25.2	1.1
Alejandro Cervantes	2	0	0	0	0.0	0	0	0	18	0	0	0
Antonio Rodríguez A.	2	51.5	48.5	54	9.3	36.8	185.4	4.4	71.7	1.8	35.9	2.3
Baudelio Gómez S.	1	0	0	0	0.0	0.2	0	0	14.2	35.6	17.3	14
Antonio Rentería Lara	1	0	0	0	0.0	0	0	0	4	0	5.1	0.2
Raúl Sánchez Aguilar	1	0	0	0	0.0	0	52.2	1	13.3	1.6	2.6	0.4
Ramiro Cervantes A.	2	0	0	0	0.0	0	0	0	0	0	0	0
Alberto Flores E.	1	0	16	0	1.0	0	0	0	0	0	0	0
Roberto Arreola H.	1	14	11	0	1.5	0	0	0	0	3.2	14.4	0.4
José L. Altamirano L.	1	39	45	0	5.1	0	96.8	1.9	19	47.3	37.1	2.2
TOTALES	42	351.5	315.7	89	46	471.8	1111	31.2	623	364.6	524	46.2
EJIDO		740	732	181	1653			5074				3270
					100			100				100

Fuente: Archivos del área de Informática de la Unión de Ejidos de la Exlaguna de Magdalena Jal.

OBSERVACIONES

1. Del total de 22 ejidatarios con maquinaria, solo ocho muestran constancia en la participación del programa PROCAMPO manejado por la Unión. Doce no han participado ningún año, , algunos de ellos son competidores de la organización
2. En comercialización de maíz se advierte un grupo de 10 quienes participan con la Unión,, creciendo el monto de maíz comercializado de 1994 a 95, subiendo al doble la operación.
3. En agroquímicos es más intensa la participación, pues son 16 quienes tienen alguna transacción a lo largo de los tres años considerados. Este grupo consume el 46% de los agroquímicos vendidos en ese trienio.

R E S U M E N

PARTICIPACION DE LOS EJIDATARIOS CON MAQUINARIA EN LOS PROGRAMAS DE LA UNION DE EJIDOS DE LA EXLAGUNA DE MAGDALENA.

Programas	Maq No.	Procampo-Unión			Comerc. de maíz			Venta agroquímicos		
Ejidos		1994-96			1995-96			1993-95		
		Grupo	Ejido		Grupo	Ejido	%	Grupo	Ejido	%
		hectáreas		%	toneladas			miles \$		
ETZATLAN	42	756	1653	46	1583	5277	31.2	1511	3270	46.2
ESTANCIA DE AYLL.	9	166	1073	15	122.7	639.1	19.2	264.2	1874	14.1
LA GUADALUPE	8	182	597	30.5	284	1087	26.2	192.4	690.4	30.6
LA JOYA	19	74.5	714	10.4	541	1404	38.7	373.4	1437	26
LAS JUNTAS	3	13	143	9.1	22	414	5.4	27.7	559	4.6
SANTA ROSALIA	10	75	1719	4.3	172.5	983	17.2	219.1	2561	39.9
SAN PEDRO	17	5.5	960	0.5	49.9	738	6.7	223.1	2202	10.1
TOTAL	108	1272	6859	18.5	2775	10542	26.3	2811	12593	22.3

Nota metodológica:

-Los siete ejidos representan el 59% del total de los ejidatarios pertenecientes a la Unión de Ejidos, y el 53% de la superficie maicera.

-La fuente de los datos son los archivos del área de informática de la Unión para los años señalados.

OBSERVACIONES:

1. La importancia de este grupo reside en que no obstante ser el 6% de los ejidatarios, tienen transacciones con la Unión de alrededor del 20% en el conjunto de los programas analizados.
2. Es interesante ubicar que en el programa de comercialización de maíz, es en donde más participan con el 26% de lo que estos ejidos comercializan con la Unión.
3. Le sigue el programa de agroquímicos con el 22% y PROCAMPO con el 18%.
4. En los estudios específicos de cada ejido se advirtió que en lo individual (ejidatarios) son muy variables los consumos que realizan año con año. No constituyen una demanda estable en lo individual, pero como conjunto sí lo logran.
5. Con los 108 tractores se puede trabajar el conjunto de la superficie manejada por Procampo (6 859-00), con un promedio de 63 hectáreas por tractor.

EJIDO LA GUADALUPE
PADRON DE PRODUCTORES
BASE: INV.DE USUFRUCTO PARCELARIO 1985

No.	Apeido pat.	Apeido mat.	Nombres	Gene- ración	Compra Venta	Gana- dero	Otra Ocu- pación	Caña	Maqui naria-
1	Filemón	Alvarez	De León *22		Compró			3	
2	Evelia	Amaya	*8					2	
3	Guillermo	Anaya	Valenzuela	*				3	
4	Delfina	Arebalo	Gómez	2			Comercio		
5	José	Avalos	Guerra	2					
6	Amalia	Barajas	Glez	2					
7	Maria Elena	Barajas	Gonzalez	2					
8	J.Gpe	Barajas	Gonzales	2				4	
9	Juana	Becerra	Guzmán	*				2	
10	Juan	Bernal	Ventura	1					
11		Camarena	*9		Compró	1	Abogado		
12	Carmelo	Carbajal	Macias	2					
13	José	Carrillo	Figueroa			1		2	
14	Cayetano	Coronel	Carrillo	1				2	
15	Alejandra	Coronel	Mora	2					
16	Casimiro	Coronel	Carrillo	2		10			1
17	Carlos	Coronel	Mora	2				2	
18	María	Cruz	Carrillo	2				2	
19	Martín	De la Rosa	Becerra	2				2	
20	Pedro	Díaz	Gómez		Compró			3	
21	Faustina	Estrada	Avalos	2					
22	Salvador	Estrada	*14			12		2	
23	Parcela	Escolar						2	
24	Antonio	Fajardo	Perez						
25	Victor	García	Bernal *2	*					
26	Marcelino	García	Díaz	2					

continua cuadro La Guadalupe

No.	Apeido pat.	Apeido mat.	Nombres	Gene- ración	Compra Venta	Gana- dero	Otra Ocu- pación	Caña	Maqui naria-
27	Alberto	Garcia	Tamayo	2		1			
28	J.Isabel	García	Díaz	2					
29	Enrique	Gómez	Carrillo	2				2	
30	J.Santos	Gómez	Carrillo	2		1			
31	Ignacia	Gómez	Carrillo	2					
32	Margarita	Gómez	Ventura *19					2	
33	Carlos	Gómez	Carrillo	2				4	
34	Francisco	Gómez	Macias	2					
35	Ruben	Gonzalez	Becerra *5						
36	María Trinida	Gonzalez	Campos					4	
37	Felipe	Hernandez	Carrillo	*					
38	Ramón	Hernandez	Garcia	*					
39	Simón	Hernández	Rodriguez	*					
40	Alberto	Hernández	Rodriguez	2					
41		Huerta	*6		Compró		Médico		
42	Petra	Macias	Perez	2				2	
43	Ana	María	Rodriguez *4						
44	María	Martinez	López	2					
45	Pedro	Medina	Nolasco *4bis		Vendió			2.5	
46	J.Luis	Medina	*12			1		2	
47	Ma Gpe.	Mercado	Nuñez *1	2				2	
48	Alberta	Montes de	Fajardo	2					
49	Irene	Muro	*10					4	
50	Josefina	Nolasco	Villareal	2					
51	Florentino	Nolasco	Ramos	1				4	
52	Pablo	Nolasco	Villareal	1				11.5	
53	Benita	Nolasco	Villareal	2				2	

continua cuadro La Guadalupe

No.	Apeido pat.	Apeido mat.	Nombres	Generación	Compra Venta	Ganadero	Otra Ocupación	Caña	Maquinaria-
54	Humberto	Nolasco	Ramos	2				2	
55	Juan Manuel	Nolasco	Barajas	2					
56	Florentino	Nolasco	Villareal	1					
57	Arturo	Nolasco	*16					2	
58	Jaime	Nolasco	Ramos	2				4	
59	Pablo	Nolasco	Barajas	2	Compró				
60	Ramón F.	Nolasco	Garcia	3					
61	Victor	Perez	*7						
62	Agustin	Perez	Meza	1			Taxi		1
63	Apolonio	Ponce	G *15						
64	Braulio	Pulido	Valenzuela	*	Compró	80	abogado		1
65	Javier	Ramirez	Juarez						
66	Juan	Ramirez	Juarez	1					
67	Macario	Reyes	Jimenez	*					
68	Luis	Reyes	Jimenez	1					
69	Apolonio	Reyes	Jimenez	1				3	1
70	Narciso	Reyes	Jimenez	1		50			1
71	Teresa	Reyes	*11		Compró			4	
72	Jorge	Reyes	Esquivel	2	Compró		ingeniero	4	2
73	Carlos	Reyes	Esquivel	2				4	
74	Javier	Reyes	Esquivel	2	Compró		transportista	4	1
75	Ignacio	Reyes	*11 bis					4	
76	Manuel	Ruiz	M *17						
77	J.Ines	Sánchez	Bernal	1					
78	J.Isabel	Sánchez	Rodriguez	*				2.5	
79	Hermelinda	Sánchez	Rodriguez	2					
80	Felipe	Sánchez	M *18	3					

continúa cuadro La Guadalupe

81 Panfilo	Santiago	Valenzuela	3		
82 Javier	Santiago	Briseño	2	tienda	
83 Martín	Santiago	Briseño	2	Compró	
84 Pablo	Silva	Nolasco	2		
85 Luis	Solórzano	*13		Compró	2
86 Alfredo	Valenzuela	de la Rosa	2		
87 Andres	Valle	Jimenez			
88 Antonio	Ventura	Villanueva	2		2
89 Irene	Ventura	Villanueva	2		
90 J.Jesus	Villareal	Nieves		Vendió	
91 Domingo	Valenzuela	Nolasco	1		1

Nota metodológica:

1.- La base de datos es el listado de la última investigación de usufructo parcelario practicada por la SRA en 1985, de modo que estos datos se confrontaron a la situación que prevalecía en 1995, año en que se realizó el taller de discusión con ejidatarios calificados, sobre la situación que guardaban los ejidatarios enlistados.

OBSERVACIONES:

- Son 14 ejidatarios de primera generación vivos: 15% del total (91) de ejidatarios
- Son 41 ejidatarios quienes recibieron de un familiar el derecho; 45% miembros de la segunda generación.
- Dos ejidatarios recibieron su derecho en tercera generación, el 2%.
- El 37%, que son 34 ejidatarios, entraron en ampliaciones posteriores, compras, etc.
- El 14% son ejidatarios que compraron o vendieron su parcela.
- Ocho ejidatarios (9%) poseen otra actividad calificada.

EJIDO DE ETZATLAN

PADRON DE PRODUCTORES

BASE: LISTADO OFICIAL PARA LA CELEBRACION DE LA ASAMBLEA DE CAMBIO DE AUTORIDADES DEL DIA 8 DE MAYO DE 1994

NOMBRE	PATERNAL	MATERNAL	GENERACION	DIFUN TOS	COM PRA
Josefina	Acevedo	d Carrillo	VDA		
Enrique	Acevedo	Siordia	EXP		
Jaime Petronilo	Aceves	Velázquez			COMPRO
Emerita	Acosta	Navarro	3RA		
Secundio	Aguirre	Reyes	1RA		
José	Aguirre	Carrillo	IND		
Guillermo	Aldaz	Gallardo	2DA		
Ma. Trinidad	Aldaz	Preciado	IND		
Rodolfo	Algel	Ibarra	EXP		
Ma. de los Ang.	Alzaga	S.	VDA		
Manuel	Anaya	Suarez	2DA		
Antonio	Angel	Ibarra	3RA		
Josefina	Arias	Mendez	2DA DIFUNTO		
Cliserio	Arias	Jimenez	2DA DIFUNTO		
Javier	Arias	Mendez	3RA		
Ma. Guadalupe	Arias	Gonzalez	IND		
Juan José	Arias	Gonzalez	IND		
Cecilio	Arreola	Sánchez	2DA DIFUNTO		
Mario	Arreola	Esparza			COMPRO
Miguel	Arreola	Bailón	IND		
Luis	Badillo	González	IND		
Ma. Martha	Badillo	Aguilar	2DA		
Geronimo	Bailon	Martinez	2DA DIFUNTO		
Martin	Bailon	Marquez	2DA		
Antonio	Ballesteros	German	IND		
Juan Sixto	Bandilla	Alonso	2DA		
Delfina	Bernal	Ramos	2DA		
J. Jesus	Bernal	Torres	1RA		
Ramon	Bernal	Tome	1RA		
Margarita	Bernal	Paez	IND		
Roberto	Blanco	Preciado	EXP		
Ignacio	Blanco	Preciado	EXP		
Roberto	Blanco	Real			COMPRO

Continúa Ejido Etzatlán

Ricardo	Blanco	Preciado		vendio
Antonio	Blanco	Ventura	EXP	
Olimpia	Bravo	Rodríguez	EXP	
Emerita	Cabrales	Arechiga	2DA	
Gregorio	Cabrales	Arechiga	1RA	
Ma. de los Angel	Canuto	Villegas	2DA	
Miguel	Carbajal	Gonzalez	1RA	
Ramona	Cardenas	Sánchez	2DA	
Camerino	Cárdenas	Lomeli	2DA DIFUNTO	
Bonifacio	Cárdenas	Castillo	EXP	
J. Jesús	Cárdenas	Castillo	EXP	
Ramón	Carrillo	Valenzuela		COMPRO
Catalina	Carrillo	Orendain	VDA	
Soledad	Carrillo	Espinoza	2DA	
Elpidia	Carrillo	Ramos	IND	
Anacleto	Carrillo	Acevedo	EXP	
Filomeno	Castellano	Meza	DIFUNTO	VENDIO
Leobardo	Castorena	Arce		COMPRO
Marcelino	Castro	Castro		VENDIO
J. Inocencio	Castro	Castro	EXP	
Juan José	Castro	Velarde	IND	
J. Trinidad	Castro	Castro	VENDIO	
Bonifacio	Chavez	Calleros	1RA	
J.Jesús	Chavez	Delgado	3RA	
Gregorio	Chavez	Calleros	3RA	
Juan Manuel	Chavez	Jordan	3RA	
Florencio	Chavez	Ramos	3RA	
Pedro	Chavez	Cazares	1RA	VENDIO
Leobardo	Cortes	Ochoa	IND	
Natalia	Cortez	Silva	3RA DIFUNTO	
Francisco	Cortez	García	DIFUNTO	
Pascual	Cruz	Soria	EXP	
Manuel	Cuarenta	Villanueva		VENDIO
Ascención	Cuarenta	Villanueva	IND	
Maria del R	Cueto	Chavez	2DA	
Arnulfo	De Anda	Aguilar	1RA	
Carmen	De Anda	Aguilar	VDA	
Juan	Delgado	Vazquez	2DA	
J. Angel	Dominguez	Meza	IND	
Felix	Escobedo	Rodriguez	2DA DIFUNTO	

continúa Ejido Etzatlán

Amparo	Escobedo	Rodriguez	2DA	
Ma. Guadalupe	Espinoza	López	2DA	VENDIO
Rosa	Espinoza	Rivera	IND	
Ascención	Esquivel	Sánchez	1RA	
Ramon	Esquivel	Sánchez	2DA DIFUNTO	
Crispin	Esquivel	Sánchez	3RA	
Braulio	Esquivel	Sánchez	1RA	
J. Reyes	Esquivel	Ramos	2DA	
Faustino	Esquivel	Pérez	IND	
Clemente	Esquivel	Bravo	2DA	
José	Estrada	Gonzalez	DIFUNTO	VENDIO
Juan Manuel	Figueroa	Ventura	2DA	
Ignacio	Flores	espinoza		
Simón	Flores	Ocegueda	2DA	
Alfredo	Flores	Villareal	2DA	
Ma. Felix	Flores	Gonzalez	2DA	
Angel	Flores	Villarreal	EXP	
Alberto	Flores	Espinoza	2DA	
Ramon	Franquez	Salmerón	2DA	
Alfonso	Fregoso	Gomez	3RA	
Osiel	Fregoso	Jimenez		COMPRO
Alejandra	Galván	Santiago	EXP	
Arturo Javier	Galvez	Hernández	2DA	
Federico	García	Paredes	2DA	
Tomas	García	Rubio	2DA DIFUNTO	
Petra	García	vda. d Huerta	2DA DIFUNTO	
Juventino	García	Gonzalez	1RA	
José	García	Lepe	EXP DIFUNTO	
Miguel	García	Gómez	EXP	
Ma. de Jesús	García	Delgadillo	2DA	
Ramon	García	Barajas	2DA	
José	García	Preciado	2DA	
María	García	Lepe	IND	
José Luis	García	Martinez	2DA	
Manuel	García	Orendain	IND	
José Felix	García	Gomez	2DA	
Juan	García	Sanchez	EXP	
Rodolfo	Gómez	Rodriguez	1RA	
Salvador	Gómez	Montes	2DA DIFUNTO	
Javier	Gómez	Diaz	2DA	

continúa Ejido Etzatlán

Ramón	Gómez	Siordia	2DA	
Baudelio	Gómez	Sandoval	EXP	
Manuel	González	García		VENDI
Pedro	González	Salas	1RA	
Ramón	González	Bernal	1RA	
Juan	González	Regalado	2DA	
Francisco	González	Bernal	2DA	VENDIO
Carmen	Gonzalez	Lopez		VENDIO
Pedro	González	Velázquez		VENDIO
José	González	Velázquez	1RA	
Otilio	González	Velázquez		DIFUNTO VENDIO
Aristeo	González	Rodriguez	EXP	
J. Jesús	González	Bernal	2RA DIFUNTO	
Benjamin	González	Rodriguez	2DA	
Nicolas	González	Estrada	2DA	
Daniel	González	Figueroa		COMPRA
Ma. del Refugio	González	v.	2DA	
Javier	González	Velazquez		COMPRO
Juan	González	Bernal	EXP	
Enrique	González	Cuarenta	3RA	
Ponciano	González	Regalado	2DA	
Elena	González	Rodriguez	2DA	
Ignacio	González	Escobedo	EXP	
Martina	González	Preciado	IND	
Afredo	González	Lopez	2DA	
José	González	Hernandez	2DA	
Rafael	González	Lopez	EXP	
J. Jesús	González	Villegas	IND	
Ramón	González	Rodriguez	EXP	
Arturo	González	Uribe	2DA	
Salvador	González	Escobedo	IND	
Juan	González	Navarro	IND	
Ramón	González	Arias	IND	
Jaime	González	Escobedo	IND	
Ma. Cristina	González	de Martinez	IND	
J. Jesús	González	Velázquez	1RA	
J. Guadalupe	González	Diaz	2DA	
Fran Ruben	González	Fregoso	IND	
Paulo	Grajeda	Camberos	EXP	
Teodoro	Gutierrez	Hernandez	2DA DIFUNTO	
Miguel	Hernández	Santos	3RA DIFUNTO	

continúa Ejido Etzatlán

Rubén	Hernández	Camarena	EXP	
J. Jesús	Hernández	Robles	1RA	
Lucas	Hernández	Robles	1RA	
Pedro	Hernández	Camarena	EXP	
Ma. Concepción	Hernández	v.	VDA	
Pedro Antonio	Hernández	Gonzalez	EXP	
Ramiro	Huerta	García	2DA DIFUNTO	
Francisco	Ibarra	Jimenez	1RA	
Luis	Ibarra	Jimenez	EXP DIFUNTO	
Jacinta	Ibarra	López	VDA	
José	Ibarra	Fregoso	2DA	
Antonio	Ibarra	Fregoso	IND	
Avelina	Illán	Gómez	2DA	
José	Illán	Leyva	2DA DIFUNTO	
Josefina	Illán	Gomez	VDA	
J. Jesús	Jaramillo	Trigueros	1RA	
Manuel	Jimenez	Salazar	1RA	
Rosario	Jimenez	Salazar	2DA	
Ma. de Jesús	Jimenez	Gonzalez	IND	
Salvador	Jordan	Garcia	2DA	
Ernesto	Lara	Gonzalez	1RA	
Miguel	López	López	2DA DIFUNTO	
Elpidio	López	Gonzalez	2DA DIFUNTO	
Heliodoro	López	López	1RA	
Manuel	López	Dueñas	1RA	
Fernando	López	de Anda		VENDIO
Guillermo	López	Rubio	3DA DIFUNTO	
J. Jesús	López	Villegas	2DA	
Ramón	López	Rodriguez	2DA	
Cornelia	López	Avila	2DA	
Eleazar Esteban	López	Meza	EXP	
Juan José	Mariscal	Acevedo	1RA	
Marco Antonio	Mariscal	Morales	EXP	
Sergio S.	Mariscal	Morales	EXP	
Juan Alberto	Mariscal	Morales	EXP	
Natividad	Mariscal	Hernandez	2DA	
Jaime Arturo	Mariscal	Morales	EXP	
Antonio	Mariscal	Acevedo		COMPRO
Ma. de Jesús	Marquez	Garcia	2DA	
Heliodoro	Martinez	Rodriguez	DIFUNTO	VENDIO
José	Martinez	Meza	2DA	

continúa Ejido Etzatlán

Salvador	Mejia	Grajeda	3RA	
J. Jesús	Mejia	Rodriguez	EXP	
Silverio	Mendez	Valderrama	1RA	
J. Guadalupe	Mendez	Delgado	2DA	
Leandra	Mendez	Rivera	2DA DIFUNTO	
Carlos	Mendez	Valderrama	2DA	
J. Concepción	Mendez	Valderrama	EXP	
Francisco	Mendez	Escobedo	1RA	
Carlos	Mendez	Rodriguez	IND	
Josefina	Mendoza	Rubio	3DA	
Liborio	Mendoza	Rubio	1RA	
Antonia	Mercado	Cervantes	VDA	
Ramón	Meza	Hueso	1RA	
Obdulia	Meza	Ramos	EXP	VENDIO
Anastacia	Meza	Camarena	3RA DIFUNTO	
Simona	Meza	Martinez		COMPRO
Gilberto	Meza	Bañuelos	2DA	
Ramón	Meza	Bañuelos	EXP	
J. Jesús	Meza	Zarate	IND	
Ma. de Jesús	Meza	Ocegueda	2DA	
Victor	Meza	Martinez	IND	
Leonides	Mirafuentes	Uribe	IND	
Alberto	Mojarro	García	EXP	
Miguel	Mojarro	García	2DA	
Constancia	Montaño	Flores	EXP	
María Dolores	Montes	Meza		VENDIO
Tiburcio	Mora	Gutierrez	1RA	
Albino	Mora	Gutierrez	IND	
Juan Ramón	Mora	Gutierrez	2DA	
Julia	Mora	de León	3RA DIFUNTO	
Salvador	Navarro	Raygoza	2DA DIFUNTO	
Toribia	Navarro	Valle	2DA	
Isidro	Navarro	Gonzalez	2DA	
Emilio	Navarro	santos	IND	
Gregorio	Navarro	Contreras	EXP	
Juan	Nieves	Bernal	2DA DIFUNTO	
Antonio	Nieves	Sánchez		VENDIO
Eusebio	Ochoa	Preciado		VENTA
Anacleto	Ochoa	Velador	1RA	
Victorio	Ochoa	Sánchez	1RA	
Carlos	Ochoa	Velador		COMPRO

continúa Ejido Etzatlán

Luis	Ochoa	Medina	1RA		
Benito	Ochoa	Medina	1RA		
Alberto	Ochoa	Acevedo	2DA		
Refugio	Ochoa	Amaya	2DA		
Lauro	Ochoa	Ruiz	EXP		
Abel	Ochoa	Nuñez	3RA		
José Angel	Ochoa	Mejia	IND		
Reyes	Ochoa	Acevedo	2DA		
Natalia	Ochoa	Preciado	2DA DIFUNTO		
José	Ochoa	Ruiz	2DA		
Ismael	Ochoa	Ruiz	2DA		
Eligio	Ochoa	Villegas	IND		
Francisco	Ochoa	Arce	3RA DIFUNTO		
Miguel	Oliden	Aguilar	2DA		
Ignacio	Orendain	Rincón	2DA		
Luciano	Orendain	Rincón	EXP		
María	Paredes	Ramos	3RA DIFUNTO		
David	Parra	Sanchez	EXP		
José María	Parra	Velazco	EXP		
Arturo	Peña	Vazquez	2DA DIFUNTO		
Carmen	Perez	Ibarra	3RA DIFUNTO		
Rodolfo	Prado	Flores	2DA DIFUNTO		
Antonio	Preciado	Ochoa	1RA		
Saturnino	Preciado	Bernal	2DA		
Antonio	Preciado	Bernal	IND		
Antonio	Preciado	Blanco	EXP		
Lázaro	Ramos	Barajas	1RA		
Felipe	Ramos	Barajas	2DA DIFUNTO		
Ignacio	Ramos	Curiel	2DA		
Amelia	Real	García	VDA		
J. Jesús	Renteria	Martinez	2DA DIFUNTO		
Anselmo	Renteria	Martinez	1RA		
Antonio	Renteria	Lara	EXP		
Onésimo	Reyes	Curiel	EXP		
Antonia	Rincon	Caro	VDA		
Gabino	Rivera	Acevedo	EXP		
Carmen	Rivera	Venegas	VDA		
Rafael	Rivera	Díaz	2DA		
Maria	Robles	Gonzalez		DIFUNTO	VENDIO
José	Rodriguez	Macias		DIFUNTO	COMPRO
Juan	Rodriguez	Aldaz	1RA		

continúa Ejido Etzatlán

Rodrigo	Rodriguez	Aldaz	1RA	
Catarino	Rodriguez	Aldaz	1RA	
Lázaro	Rodriguez	Aldaz	1RA	
Adán	Rodriguez	Dolores	EXP	
Antonio	Rodriguez	Aldaz	1RA	
Felipe	Rodriguez	Aldaz	2DA DIFUNTO	
Florencio	Rodriguez	Dolores	EXP	
Antonia	Rodriguez	Lizola	VDA	
Javier	Rodriguez	Gonzalez	EXP	
Macario	Rodriguez	Navarro	VDA DIFUNTO	
Marcos	Rodriguez	Navarro	EXP	
Eva	Rodriguez	Dolores	EXP	
Esteban	Rodriguez	Rosas	1RA	
Ma. Trinidad	Rodriguez	Celaya	IND	
Antonio	Rodriguez	Gonzalez	2DA	
Ricardo	Rodriguez	Gonzalez	2DA	
J. Jesús	Rodriguez	Gonzalez	2DA	
Jaime	Rodriguez	Dolores	2DA	
Raúl	Rodriguez	Gonzalez	2DA	
Apolonia	Rodriguez	Aldaz	2DA	
Alfonso	Romero	Acevedo	2DA DIFUNTO	
Adrian	Romero	Romero	VDA DIFUNTO	
Antonio	Romero	Ibarra		COMPRO
Carmen	Rosales	Sánchez	EXP	
Ma. de Jesús	Rubio	Estrada	VDA	-
Juan	Ruiz	Vazquez	1RA	
Francisco	Ruiz	Vazquez		VENDIO
Faustino	Ruiz	Carrillo	2DA	
Severiano	Ruiz	Gutierrez	DIFUNTO	VENTA
Felipe	Ruiz	Ochoa	EXP	
Faustino	Ruiz	Cedano	2DA DIFUNTO	
Asencion	Salazar	Martinez	IND	
Angel	Sanchez	Rodriguez	1RA	
J. Jesús	Sánchez	Rodriguez	2DA DIFUNTO	
Alejandro	Sánchez	Rodriguez	1RA	
Ramón	Sánchez	Saldaña		VENDIO
Amado	Sánchez	de la Rosa	1RA	
Victorino	Sánchez	Torres	3RA	
Juana	Sánchez	Rodriguez	IND	
Raúl	Sánchez	Aguilar	2DA	
Alfredo	Sánchez	Aguilar	EXP	

continúa Ejido Etzatlán

Juan	Sánchez	Carrillo	2DA	DIFUNTO	
Agustín	Santiago	Gonzalez	1RA		
José Alberto	Santiago	Gonzalez	IND		
Esperanza	Santiago	Gonzalez	2DA		
Josefina	Santiago	Gonzalez	2DA		
María	Santos	Rubio	EXP		
Jorge	Sarabia	Siordia	2DA		
Ma. Guadalupe	Sierra	Arquieta	IND		
José	Sierra	Navarro	1RA		
Concepción	Silva	Camberos	2DA		
Eladio	Siordia	Ochoa	2DA		
Modesta	Siordia	Ruiz			VENDIO
Martín	Siordia	Chavira	2DA	DIFUNTO	
Miguel	Siordia	Ochoa	2DA		
María	Siordia	Chavira	VDA		
Alberto	Sosa	Cortes	2DA		
Andres	Topete	de León	2DA		
Cecilia	Torres	Marin	IND		
María	Torres	Villanueva	IND		
Alfredo	Trejo	Romero	1RA		
José	Ulloa	Corona	3RA		
Hortencia	Ulloa	Castillo	2DA		
Leonor	Ureña	Lopez	2DA		
Ramón	Valderrama	Huerta			VENDIO
María	Valenzuela	vda. Carrillo	2DA		
J. Jesús	Valle	Ramos	EXP		
Victor	Valle	Bernal	EXP		
Ramón	Varela	Meza	2DA		
Miguel	Vázquez	Vázquez	1RA		
Gabriel	Velarde	Bailon			VENDIO
Celia	Velazquez	Peña	IND		
Nicandro	Velez	Gomez	3RA	DIFUNTO	
Tranquilino	Ventura	Barajas	1RA		
Antonio	Ventura	Bernal	2DA		
Ma. del Refugio	Ventura	Ramos	IND		
María	Verdin	Ramos	2DA		
Andres	Villalobos	Pérez	EXP		
Manuel	Villalobos	Perez	2DA	DIFUNTO	
Juan	Villalobos	Perez	2DA	DIFUNTO	
Pedro	Villalobos	Perez	2DA	DIFUNTO	
Ma. de la Paz	Villareal	C.	VDA		

continúa Ejido Etzatlán

Zenón	Villareal		2DA	DIFUNTO	
Máximo	Villarreal	Mora	EXP		
Tomasa	Villegas	Juarez	2DA		
Ramón	Villegas	Illan	2DA		
María	Virgen	Gomez	VDA		
Soledad	Zarate	Rubio		DIFUNTO	VENDIO
Carlos	Zuzuarregui	Bravo			VENDIO
Javier	Zuzuarregui	Hernandez	2DA	DIFUNTO	

Nota metodològica

El análisis de la información se realizó en forma conjunta con el comisariado ejidal y con productores calificadas (exfuncionarios). La muestra comprende 368 ejidatarios de un total de 477. Es fdecir es el 77% del ejido. Se confronto esta lista de fecha 8 de Mayo de 1994 con la situación a Enero de 1996.

RESULTADOS:

- 1.- En el 10% de la muestra no se pudo conocer su situación. Indefinida: IND.
- 2.- El 16 % tuvieron su dotación a partir de la expansión (EXP) de superficie lograda por el ejido de forma posterior a las primeras dotaciones. Se puede considerar como productores de segunda generación.
- 3.- El 4 % de los ejidatarios enlistados corresponde a viudas (VDA) que recibieron de su esposo (primer dotado) el derecho.
- 4.- El 14% son los ejidatarios que recibieron de primera mano (1RA) la dotación. Agraristas de primer cuño.
- 5.- El 31 % recibieron la dotación de segunda mano (2DA).
- 6.- El 6 % es dotación de tercera mano (3RA).
7. - El 15% de los ejidatarios falleció de 1994 a 1996. Que es el período en que se realiza la revisión del listado.
- 8.- En la historia del Ejido el 11 % de las dotaciones han sido transferidas vía compra o venta del derecho.

**EJIDATARIOS CON TRACTOR EN LA
UNION DE EJIDOS DE LA EXLAGUNA DE MAGDALENA
JALISCO**

EJIDO	EJIDATARIOS CON MAQ.	NUMERO DE EQUIPO	NUMERO TOTAL DE EJIDATA.	% CON Y SIN EQUIPO	SUPERF MAICERA	TRACT. POR UNIDAD SUPERF.
ETZATLAN	22	41	477	4.6	1032	25
E. AYLLON	8	9	305	2.6	704	78
JUNTAS	3	3	76	3.9	160	53
LA GPE	7	8	70	10.0	320	40
MAZATA	8	8	84	9.5	36	4.5
LA JOYA	19	19	123	15.4	937	49
STA ROS.	7	10	106	6.6	704	70
S.PEDRO	12	12	127	9.4	320	27
TOTAL	86	110	1368	6.3	3767	34

Nota metodològica:

-Los datos de los ejidatarios que poseen tractor en el ejido fueron tomados de los comisariados ejidales o personal calificado de la comunidad.

-Para los ejidos de la Joya, San Pedro y la Mazata fueron ubicados los posesionarios más nó el número de máquinas por individuo, por lo que se estimo la propiedad mínima de un tractor por ejidatario.

-El número total de ejidatarios se tomó del concentrado general de datos básicos por Ejido.

-La muestra corresponde al 59% del total de los ejidatarios pertenecientes a los 11 Ejidos de la Unión (2310); y al 53% de la superficie maicera que se tiene en los 11 Ejidos.

Conclusiones al cuadro:

1.- El número de ejidatarios que poseen un tractor en relación al número total de ejidatarios corresponde al 6% de la población, en la muestra manejada (59).

2.- Dado un stock de maquinaria de 110 tractores, el número de superficie maicera atendida por unidad motriz es de 34-00 ha. Lo que refleja un muy alto índice de maquinización de la zona.

3.- Entre los ejidos se advierten diferencias marcadas en el grado de maquinización. En los casos considerados los extremos son la Mazata con 5 hectáreas por tracto, evidentemente es un ejido que maquila tierras ajenas ya que las propias se encuentran ocupadas por caña. El otro extremo es Estancia de Ayllones que trabaja 78 hectáreas por cada tractor.

