



Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

Facultad de Economía "Vasco de Quiroga"
División de Estudios de Posgrado

**Desarrollo local y sistemas productivos locales. Estudios
de caso: jamaiqueros y meloneros de La Huacana**

T E S I S

Para obtener el grado de:

Maestra en Ciencias en Desarrollo Local

P R E S E N T A

Maria Francisca Peñaloza Talavera

DIRECTOR DE TESIS

Dr. Salvador Padilla Hernández

Morelia, Michoacán, diciembre de 2016



AGRADECIMIENTOS

*“Cuando la gratitud es tan absoluta
las palabras sobran”
Álvaro Mutis*

A **Dios Jehová**, por haberme acompañado y guiado en todo el proceso de mi carrera académica, por darme la salud, el entendimiento y la fortaleza para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se enfrentaban, por darme el coraje suficiente para hacer esta meta realidad y la oportunidad de concluir, presentar y sustentar este trabajo de investigación, gracias por haberme regalado una maravillosa familia y un excelente asesor de trabajo, pero sobre todo gracias por su infinito amor y bondad.

A mi asesor de tesis el **Dr. Salvador Padilla Hernández** por su valioso tiempo, esfuerzo y dedicación para dirigir en todo momento este trabajo de investigación. Sus valiosos conocimientos, sus orientaciones, recomendaciones y correcciones, así como su manera de trabajar, su persistencia y su paciencia han sido fundamentales para mi formación como investigadora. Gracias por el trabajo exigido y por haber inculcado en mí un sentido de seriedad, responsabilidad y rigor académico, por motivarme a cumplir mis expectativas y a ir por la constante mejora, sin lo cual no podría tener una formación completa como investigadora. A su manera, ha sido capaz de ganarse mi lealtad y admiración, así como sentirme en deuda con él por todo lo recibido durante todo el tiempo que me ha permitido trabajar bajo su asesoramiento, exalto su trabajo y le agradezco con creces por ayudarme a cumplir no sólo el sueño de culminar la tesis de licenciatura, sino también por su apoyo para lograr esta nueva meta, mi maestría. Gracias infinitas Dr. Padilla por hacer posible esta tesis, lo admiro y quiero mucho y espero poder contar siempre con su valiosa amistad.

A mi madre **Fidelina Talavera Bustos**, la mujer más importante en mi vida, quien sin duda alguna durante todo el trayecto de mi vida me ha demostrado su amor, corrigiendo mis faltas y celebrando mis triunfos. Sus esfuerzos son impresionantes y su amor es para mí invaluable, gracias por confiar en mí, por enseñarme a no desfallecer ante las adversidades, a no rendirme ante los obstáculos y a perseverar a través de sus sabios consejos. A ella por ser siempre ella: mi madre, gracias mamita por darme todo sin pedir nada a cambio.

A mi amado prometido **Eli Samuel Solís Muñoz** por acompañarme y motivarme para alcanzar esta meta profesional, por haber estado a mi lado apoyándome inclusive en los momentos más turbulentos, por su motivación y confianza afirmándome que lo lograría perfectamente. Gracias por brindarme tu amor, cariño, paciencia y comprensión, me ayudaste hasta donde te era posible, incluso un poco más que eso, gracias por creer en mí, amor.

Al **municipio de La Huacana** y en especial a los **productores de jamaica y melón** del territorio, por su valiosa y desinteresada colaboración en el desarrollo de este trabajo y por compartir sus experiencias, logros y problemas en esa valiosa actividad económica, la agricultura. A ellos mi respeto e infinito agradecimiento.

A mi alma Mater, **Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo** y en particular a la **División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía (FEVaQ)** por darme la oportunidad de formar parte de ella y prepararme académicamente en sus aulas como maestra en ciencias, por inculcarme el amor hacia los libros y generar en mi la sed de conocimiento.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN	8
ABSTRAC	9
INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO 1: RASGOS BÁSICOS TERRITORIALES Y SOCIOECONÓMICOS DEL SISTEMA PRODUCTIVO LOCAL DE LA HUACANA	18
Introducción	18
1.1 Localización geográfica y características físicas de La Huacana	19
1.2 Características demográficas de La Huacana.....	21
1.3 Características económicas de La Huacana	30
1.4 Principales potencialidades y limitaciones en La Huacana.....	34
1.4.1 Dimensión Económica	35
1.4.2 Dimensión socio – cultural	37
1.4.3 Dimensión Política.....	38
1.4.4 Dimensión Ambiental	38
1.5 Actores del sistema productivo local de La Huacana	39
1.5.1 Mapeo de actores del SPL de La Huacana.....	40
1.6 Evolución de la producción de melón y jamaica en La Huacana.....	44
CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO.....	53
Introducción	53
2.1 Desarrollo.....	55
2.1.1 Origen del concepto	55
2.1.2 Principales corrientes teóricas del desarrollo	57
2.1.3 Modos de desarrollo.....	61
2.2 Sistemas Productivos Locales	71
2.3 Redes de Cooperación e Innovación	77
2.4 Instituciones	83
En resumen.....	91
CAPÍTULO 3: INTERPRETACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	94
Introducción	94
3.1 Historia de los cultivos: jamaica y melón	96
3.2 Organización de la producción en La Huacana.....	100
3.2.1 Características de las organizaciones de productores	100

3.2.2 Características de los integrantes de las organizaciones de productores	105
3.2.3 Producción	109
3.2.4 Proveedores.....	119
3.2.5 Mercado	120
3.2.6 Contratos	122
3.3 Redes de cooperación e innovación.....	123
3.3.1 Relaciones en la comunidad.....	124
3.3.2 Redes de cooperación y acción colectiva.....	125
3.4 Institucionalidad local en las organizaciones de productores de La Huacana	142
3.4.1 Arreglos institucionales en las organizaciones de productores.....	143
3.4.2 Principios de diseño institucional en las organizaciones de productores	148
3.5 Beneficios, problemas y perspectiva a largo plazo	154
I. Asociaciones de jamaíqueros	154
II. Asociación de meloneros	156
CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES.....	159
ANEXOS	176
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	192

ÍNDICE DE CUADROS

PÁG.

<i>Cuadro 1.1</i>	Características seleccionadas de la población de La Huacana, 2005/2010.....	25
<i>Cuadro 1.2</i>	Condición de asistencia escolar por grupos de edad y sexo en la Huacana, 2010.....	26
<i>Cuadro 1.3</i>	Población hablante de una lengua indígena, 2010.....	28
<i>Cuadro 1.4</i>	Indicadores de marginación para La Huacana, 2010.....	28
<i>Cuadro 1.5</i>	Condiciones de las viviendas en el municipio de La Huacana.....	30
<i>Cuadro 1.6</i>	Distribución de la población ocupada por sector de actividad económica.....	32
<i>Cuadro 1.7</i>	Distribución de la población por condición de actividad económica según sexo en La Huacana, 1990 – 2010.....	34
<i>Cuadro 3.1</i>	Cuadro resumen sobre la investigación desarrollo local y sistemas productivos locales.....	95
<i>Cuadro 3.2</i>	Periodo de producción de la jamaica.....	115
<i>Cuadro 3.3</i>	Modo de producción de la jamaica.....	116
<i>Cuadro 3.4</i>	Principios de Diseño Característicos de Instituciones de Larga Duración en La Huacana.....	148

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	PÁG.
<i>Mapa 1</i> Localización geográfica de La Huacana en el estado de Michoacán.....	19
<i>Gráfico 1.1</i> Tasa de crecimiento quinquenal de la población de 1990-2010 en La Huacana.....	22
<i>Gráfico 1.2</i> Crecimiento de la población 1990-2010 en el municipio de La Huacana	24
<i>Gráfico 1.3</i> Mapa de los principales actores SPL de La Huacana.....	43
<i>Gráfico 1.4</i> Superficie cultivada en productos seleccionados de la Huacana 2003 – 2014.....	46
<i>Gráfico 1.5</i> Valor de la producción a pesos constantes de 2003 en actividades seleccionadas de La Huacana.....	48
<i>Gráfico 1.6</i> Precio medio a pesos constantes de 2003 en productos seleccionados de La Huacana.....	50
<i>Gráfico 1.7</i> Producción anual en toneladas por productos seleccionados de La Huacana.....	51
<i>Gráfico 2.1</i> Relación entre teorías aplicadas.....	54

RESUMEN

En la presente investigación se aborda el estudio de tres organizaciones de productores agrícolas del municipio de La Huacana, Michoacán, sobresalientes no sólo por su importancia económica en el municipio, sino también por su importancia social. Es por ello que en este estudio se hace énfasis en el análisis de las relaciones económicas, sociales e institucionales que han establecido los actores de las asociaciones a nivel interno y a nivel externo, pues la calidad de las mismas define el nivel de solidez de la organización y esta, a su vez, resulta fundamental para determinar la fortaleza del sistema productivo local (SPL) al cual pertenece. Un SPL fuerte es resultado de sólidas relaciones establecidas entre actores locales, relaciones basadas en la confianza y en los contratos vinculantes que generan los involucrados, con la finalidad de utilizar de forma eficiente los recursos endógenos del territorio, de modo que tengan como resultado mejoras en la calidad y en las condiciones de vida de la población local.

Para corroborar la situación de fortaleza en que se encuentra el SPL de La Huacana, y así determinar si produce beneficios en el territorio, esta investigación estudia las relaciones establecidas dentro de las asociaciones de productores representativas; para ello, este trabajo se ha estructurado en tres secciones, la primera aborda la realidad concreta encontrada con base en datos estadísticos e información encontrada en diversos organismos tanto públicos como privados, la segunda presenta los conceptos teórico empleados como fundamento de la investigación y, la tercera señala los hallazgos encontrados en el trabajo de campo, finalmente se presentan las conclusiones a las que se arriba con la investigación teórico – empírica realizada.

PALABRAS CLAVE: *Desarrollo local, Sistemas productivos locales, Instituciones, Organizaciones, Interrelaciones.*

ABSTRAC

The present investigation studies three agricultural producer's organizations of La Huacana, Michoacán, not only because of its economic importance, but also because of its social importance in the territory. It is for this reason that this study emphasizes the analysis of the economic, social and institutional relations that the actors into the associations have established in internal and external level, since the quality of the same defines the solidity of the organization, and this can be help us to determine the strength of the local productive system (SPL for Spanish) studied here. A strong SPL is result of strong relationships established between local actors, relationships based on trust and the binding contracts generated by those involved, in order to efficiently use the territory's endogenous resources, so as to result in improvements in quality and living conditions of the local population.

In order to corroborate the situation of strength in which the SPL of La Huacana is located, and thus to determine if it produces benefits in the territory, this investigation studies the relations established in representative producers association. So, this investigation is divided in three sections, the first one studies the concrete reality found on statistical data and information found in some public and private organizations, the second presents the theoretical concepts used as the basis of the research and, the third points out the findings found in the field work, and finally the conclusions are presented, which are compared with the theoretical - empirical research carried out.

KEY WORDS: Local development, Local productive systems, Institutions, Organizations and relationships.

INTRODUCCIÓN

*“El conocimiento no es una vasija que se llena,
sino un fuego que se enciende”*

Plutarco

La presente investigación se enfoca en el estudio de las relaciones entre un grupo de actores clave de un pequeño municipio con vocación agrícola, localizado al sur del estado de Michoacán, se trata del municipio de La Huacana, cuyo nombre proviene de la palabra chichimeca *aguacana*, que significa lugar de vestidos.

La Huacana es un municipio con una gran diversidad de actividades económicas desarrolladas por sus actores locales, entre las que destacan la actividad turística, artesanal, pesquera, ganadera y la actividad agrícola, la cual es considerada la vocación del municipio. Entre los principales cultivos que se producen en este territorio se pueden mencionar los siguientes: maíz, sorgo, mango, papaya, jitomate, jícama, chile, limón, entre muchos otros, sin embargo destacan por su relevancia económica y social el cultivo de la jamaica y el cultivo del melón.

La flor de jamaica y la planta melonera, a pesar de no ser originarias del país, se han adaptado fácilmente al clima del municipio de La Huacana, en donde los productores se caracterizan principalmente por realizar sus siembras en unidades de producción agrícola de mando unifamiliar, con un sistema tradicional de producción y en donde cultivan al menos dos productos en la misma tierra para darle mayor fertilidad.

En términos generales, la producción de jamaica y melón no sólo se consideran importantes por ser las actividades principales en el municipio, sino también porque son productos altamente demandados por su calidad y por los beneficios que le aportan al cuerpo humano. A pesar de ello, durante mucho tiempo estos dos cultivos se han enfrentado a una grave problemática, la debilidad del sistema productivo, generado por la inexistencia y/o fragilidad de las relaciones entre productores y la falta de fortaleza de las instituciones locales, esto trae consigo la falta de canales de comercialización y la falta de valor agregado, puesto que el producto generalmente es acaparado por coyotes que pagan un precio muy inferior al precio de mercado que tiene el producto dada la falta de organización de los productores.

Las localidades con sistemas productivos débiles debido a la inexistencia o poca durabilidad de relaciones internas entre actores y la fragilidad de las instituciones, son más vulnerables a las dificultades que enfrentan la mayoría de los productos del campo mexicano. Específicamente en el caso de la jamaica y el melón, los productores tienen que competir con productos importados que se comercializa a un precio hasta 30% más barato.

La preocupación de los productores nacionales es mucha puesto que la competencia desleal de las importaciones, no únicamente tiene repercusiones en términos de precio, sino también de calidad; por ejemplo la jamaica importada tiene una ínfima calidad, afirmación que se justifica en documentos elaborados en donde se ha dado cuenta que la jamaica importada ha sido remojada antes de ingresarla al país, esto significa que ha sufrido un proceso de extracción de sus componentes que determinan no sólo su color, sino también su sabor y su aroma, prácticamente lo que se importa es una flor sin componentes naturales, a la cual se han agregado colorantes, aromatizantes y saborizantes artificiales, mismos que reducen la calidad de la jamaica y puede tener efectos negativos en la salud humana, por su alto contenido de químicos.

Mientras que en el caso del melón, el producto importado tiene baja calidad debido a las plagas que constantemente pueden atacar a este producto, el corte anticipado del mismo, y la falta del clima y suelo adecuado para su correcto desarrollo, en ese sentido, el melón importado es comercializado a un menor precio pero también tiene una menor calidad. Esta lamentable situación afecta tanto al consumidor, quien busca un precio bajo en los productos, y optan por productos importados que cuentan con una mínima calidad y que pueden afectar su salud; la situación también afecta al productor nacional, quien ve afectadas sus ventas debido a la competencia en precio de los importadores.

La lamentable situación que vive el país en general ha sido resultado de la realidad económica mundial actual, la globalización, proceso mundial que sin lugar a duda ha afectado principalmente a las regiones más vulnerables. Ese ha sido el caso del territorio estudiado, La Huacana, municipio en donde los productores agrícolas se enfrentan a las terrible situación que plantea la globalización, destacando, como ya se mencionó, la competencia desleal de las importaciones; es por ello que los productores¹ han buscado

¹ Específicamente esta investigación está enfocada en estudiar a los productores de jamaica y melón dada la importancia fundamental que tienen en el sistema productivo local – afirmación que se sustenta en los capítulos 1 y 3 –, sin embargo eso no excluye al resto de productores agrícolas, ganaderos, comerciantes, etc., del municipio, quienes también han desarrollado agrupaciones de actores para afrontar la situación económica

alternativas para lograr superar esta situación o al menos reducir sus efectos; la forma más viable de lograrlo ha sido organizarse como agrupaciones de productores, con lo cual buscan, en la medida de lo posible, agregar calidad a los productos a partir de mejores prácticas de inocuidad desde el sembrado hasta la pos cosecha, la introducción de innovaciones tecnológicas que colaboren con el aspecto de la calidad, así como vender el producto en mayores volúmenes (el conjunto de la producción de todos los miembros de la asociación) para poder ingresar a nuevos mercados y así dejar de recurrir a los aviadores y obtener un mejor precio de su producto.

De ser adecuada con las circunstancias locales, la organización de productores – basada en relaciones de cooperación económica y social cada día más articuladas y en instituciones locales cada día más fuertes – puede contribuir a fortalecer el sistema productivo del cual es parte, para ello es sumamente necesario que – en la medida de lo posible – se abandone la racionalidad individual y se comience a pensar colectivamente; en esta lógica es indispensable que se generen relaciones basadas en confianza y reciprocidad y en relaciones contractuales – nótese que en esta investigación las relaciones contractuales son elaboradas en común acuerdo por los miembros que deberán sujetarse a ellas, de modo que no puede dárseles el carácter de obligatorias, sino más bien de cumplimiento voluntario puesto que la mayoría de los involucrados están de acuerdo con lo establecido –.

En el municipio estudiado actualmente se han encontrado tres asociaciones de productores de jamaica – el Capirito, Guadalupe Oropeo y Nuevo Oropeo –, y una asociación de productores de melón – Agronegocios la Galera –, mismas que se organizan para vender de forma colectiva sus productos y así añadirle valor – vendiendo la jamaica limpia en flor seca o molida, en un empaque con marca propia, e incluso procesada; y vendiendo el melón en otros mercados internacionales que lo demandan en fresco o procesado –.

Dada la importancia de estas organizaciones de productores, se hace necesario fomentar la creación de más agrupaciones y darle mayor solidez a las que actualmente existen, para evitar que desaparezcan en un futuro cercano y puedan seguir compitiendo colectivamente en el mercado globalizado, de modo que el sistema productivo local también se vea fortalecido y esto, a su vez, se refleje en términos de las condiciones de vida de la población.

Con base en el planteamiento del problema anteriormente señalado, la presente investigación tiene como objetivo general determinar si la existencia de interrelaciones

mundial, y que sin duda, contribuyen significativamente en el fortalecimiento del sistema productivo de La Huacana.

económicas, sociales e institucionales articuladas entre los actores en las asociaciones de jamaíqueros y meloneros está contribuyendo al fortalecimiento del sistema productivo local de La Huacana Michoacán. Además se formularon tres objetivos específicos que colaboran para el cumplimiento del general: el primero es identificar las formas de organización establecidas entre los productores de jamaica y los productores de melón del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán; el segundo es identificar las redes de cooperación establecidas entre los actores en las asociaciones de jamaíqueros y meloneros del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán, y; el tercer objetivo específico es identificar los arreglos institucionales establecidos entre los actores en las asociaciones de jamaíqueros y meloneros del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán.

Para cumplir con el objetivo de la investigación, se elaboró una pregunta clave como guía de investigación: ¿Cómo son las interrelaciones económicas, sociales e institucionales entre los actores en las asociaciones de jamaíqueros y meloneros que contribuyen al fortalecimiento del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán? Además se elaboraron las siguientes tres preguntas específicas: ¿cómo es la organización de los productores de jamaica y melón del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán?, ¿cómo son las redes de cooperación establecidas entre los actores en las asociaciones de jamaíqueros y meloneros del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán? y ¿cómo son los arreglos institucionales establecidos entre los actores en las asociaciones de jamaíqueros y meloneros del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán?

Con base en el objetivo y la pregunta de investigación, este estudio trabaja con la siguiente hipótesis: interrelaciones económicas, sociales e institucionales fuertemente articuladas entre los actores en las organizaciones de jamaíqueros y meloneros pueden contribuir a un mayor fortalecimiento del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán

Asimismo se trabaja con tres hipótesis específicas: los productores de jamaica y de melón están organizados en forma de asociaciones de productores para la producción, cosecha y comercialización colectiva del producto; las asociaciones de productores estudiadas cuentan con redes de cooperación internas y redes de cooperación externas fuertes, y; las asociaciones de productores cuentan con arreglos institucionales fuertes, dado que han sido diseñados en común acuerdo por los mismos miembros que deben sujetarse a ellos.

Tanto la hipótesis general como las específicas se comprueban con el desarrollo de la investigación, y para lograrlo, este trabajo se ha estructurado en tres capítulos ordenados de forma tal que el lector pueda percatarse de la secuencia empírica – teórica – empírica que se sigue, comenzando con el capítulo uno que presenta la realidad – concreta encontrada y basada en información de instituciones oficiales, seguido del capítulo dos que muestra la información teórica a la cual se recurrió para lograr cumplir con la investigación, y el capítulo tres que presenta la información a la cual se arribó sobre la realidad encontrada a partir de un análisis con elementos teóricos – científicos, de tipo cualitativo y cuantitativo. Para tener un panorama más amplio sobre la investigación presente, a continuación se muestra una reseña de cada uno de los tres capítulos y la conclusión que componen este trabajo.

En el capítulo uno, rasgos básicos territoriales y socioeconómicos del sistema productivo local de la Huacana, se describen aspectos del ambiente socioeconómico del municipio; para que el lector pueda acercarse textualmente más a la realidad del municipio estudiado se presenta en este capítulo información sobre la ubicación geográfica del municipio y las características físicas, demográficas y económicas del mismo, asimismo se describe la situación general del territorio con base en los planes de desarrollo municipal y clasificada en cuatro dimensiones propuestas por Vázquez y Albuquerque; adicionalmente se presenta un análisis sobre los actores que conforman el sistema productivo estudiado, con la finalidad de establecer una clasificación y una delimitación de los actores relevantes para esta investigación, asimismo se verifica, a partir de un análisis comparativo de distintas actividades productivas desarrolladas en La Huacana, la importancia de las actividades que son objeto en este trabajo.

El capítulo dos, marco teórico, aborda los aspectos teórico de la investigación, mediante un análisis de las teorías y enfoques que se utilizan en el trabajo y que son el fundamento sobre el cual se elabora este estudio. Los temas que se abordan son el desarrollo local, los sistemas productivos locales, las instituciones y las redes de cooperación e innovación; dichos temas se analizan a partir de distintos autores, resaltando por su importancia A. Vázquez Barquero, F. Albuquerque, J. Arocena, S. Boisier, R. Méndez, D. North, E. Ostrom y U. Cantner.

En el tercer capítulo, interpretación y discusión de resultados, se muestra la información encontrada en el trabajo de campo, entre lo que se incluye la organización de la producción de la jamaica y el melón, las redes de cooperación establecidas en las organizaciones estos productores, así como los acuerdos institucionales generados entre estos actores. De forma tal

que esta información sea suficiente para determinar el tipo de relaciones que se han establecido entre los actores analizados y su contribución al fortalecimiento del sistema productivo analizado, esto permitirá determinar también si el sistema de La Huacana puede ser un mecanismo para mejorar las condiciones de vida de la población del municipio. Finalmente se presentan las conclusiones y consideraciones finales del trabajo, en donde se acepta la hipótesis de trabajo, se explica porque es aceptada y se presentan los hallazgos más sobresalientes encontrados en la investigación teórica y empírica realizada.

La investigación aquí presentada encaja dentro de las investigaciones de ciencias sociales, esto significa que busca conocer la realidad social e implica interactuar necesariamente con las personas; por ello se eligió seguir una investigación de tipo correlacional – explicativa, ya que se busca describir y explicar la realidad encontrada con base en las variables seleccionadas, asimismo se busca determinar la relación entre las variables en términos empíricos; teóricamente y de acuerdo con Dankhe (1986), la investigación correlacional se utiliza para medir la relación que existe en dos o más variables que se estén estudiando, para posteriormente determinar si están o no correlacionadas, y la investigación explicativa busca no sólo describir y ver relaciones, sino también dar una respuesta a la causa de un fenómeno social, en ese sentido explica por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones sucede, asimismo explica por qué algunas variables se encuentran correlacionadas.

El método de investigación utilizado en este trabajo es de corte cualitativo y cuantitativo. El método cualitativo “se adscribe a una visión del mundo fenomenológica, inductiva, holística, subjetiva, orientada hacia el proceso propio de la antropología social” (Ortiz, 2013; p. 7); está fundamentado en la realidad, orientado hacia el descubrimiento, es exploratorio, expansionista, descriptivo e inductivo, está orientado hacia el proceso, es válido pues sus datos son reales, ricos y profundos, brindan riqueza de datos pues muestran detalles y experiencias únicas, no es generalizable puesto que se basa en estudios de caso aislados y, supone una realidad dinámica, no estable. Por su parte, el método cuantitativo está orientado hacia la verificación, es confirmatorio, reduccionista, inferencial e hipotético – deductivo, se orienta hacia el resultado, es seguro al utilizar datos duros y replicables, una de sus ventajas es que da información fiable y estructurada, que permite sopesar la realidad del problema estudiado.

Tanto el método cualitativo como el cuantitativo son fundamentales en esta investigación, específicamente puede comprenderse su importancia al revisar la secuencia

que se siguió para arribar a la culminación del trabajo. La investigación realizada en el capítulo uno es fundamentalmente de corte cuantitativo y es perfectamente complementada con la información presentada en el capítulo tres, obtenido a partir de una investigación de campo y de tipo cualitativo.

Para realizar el trabajo propiamente de campo se utilizó como herramienta básica la entrevista semi estructurada – conversación entre dos o más personas donde una pregunta (entrevistador) y las otras responden (entrevistado) –, puesto que permite obtener información más completa de una situación, de un individuo o de un grupo que la que se obtiene cuando se limita un cuestionario a la lectura de respuestas escritas previamente. Otra razón por la que se optó por utilizar esta entrevista es su flexibilidad para adaptarse a distintas situaciones, así como por el orden que permite seguir al elaborar un interrogatorio previamente a la entrevista que guie la conversación, además esta herramienta permite conocer la libre opinión del entrevistado y genera la posibilidad para aclarar preguntas, orientar la investigación y resolver las dificultades que puede encontrar la persona entrevistada.

La entrevista está estrechamente vinculada con la observación, ya que al tratarse de un cuestionario aplicado de forma personal y verbal permite captar los gestos, los tonos de voz, los énfasis, etc., de las personas entrevistadas. La observación en la vida real es una herramienta que permite al investigador entender y conocer de mejor forma la realidad estudiada en el trabajo de campo. De modo que, tanto la entrevista como la observación, son herramientas que contribuyen a realizar la presente investigación, a partir de un análisis más de cerca de la realidad, de forma tal que permite recopilar información más exacta sobre el tipo de relaciones establecidas entre los actores de las organizaciones estudiadas, jamaiqueros y meloneros, y así determinar su contribución al fortalecimiento del sistema productivo local y a la mejora de las condiciones de vida de la población del territorio.

El cuestionario aplicado en el territorio estudiado se elabora a partir de la definición de variables determinadas por el fundamento teórico y metodológico de esta investigación; estas variables dieron origen a un cuestionario compuesto por tres apartados. El primero de ellos se enfoca en la obtención de datos sobre aspectos de producción y comercialización en la unidad productiva estudiada; el segundo apartado aborda el análisis de las redes de cooperación formadas, esto incluye recopilar información específica sobre el papel del informante dentro de la asociación de productores de la cual es miembro, asimismo obtiene información sobre la situación de la agrupación en términos de las vinculaciones que ha establecido con otros organismos, y; el tercer apartado presenta preguntas enfocadas en adquirir información sobre

el grado de robustez de la institución formada dentro de la asociación de productores, entendiendo la institución como aquel conjunto de normas y reglas que regulan el comportamiento de los miembros de la agrupación².

Al elegir a las organizaciones de jamaíqueros y meloneros como objeto de la investigación, se encontró que en el municipio estudiado únicamente existen cuatro, y se decidió aplicar el cuestionario a cada una de ellas, de modo que no resulto necesario realizar un muestreo para elegir las organizaciones a entrevistar, ya que las entrevistadas corresponden al universo encontrado.

Recapitulando, dada la naturaleza de la investigación, se utiliza la investigación correlacional – explicativa, el método de tipo cualitativo –cuantitativo, y la entrevista – observación como herramienta para culminar este trabajo, pues se busca no sólo describir sino también explicar la realidad encontrada sobre las organizaciones de productores de La Huacana, a partir de una determinación de la relación existente entre las variables elegidas en el territorio seleccionado y para ello es necesaria la complementación de información cualitativa con información cuantitativa, así como con información teórica.

² El cuestionario fue aplicado como prueba piloto el día 3 y 4 de febrero de 2016 en la localidad de Poturo, municipio de Churumuco, Michoacán a seis productores miembros de la agrupación de jamaíqueros denominada “Poturo SC de SR”, asociación que se siente identificada con el municipio de La Huacana, más que con su propio municipio. Este piloteo comprobó la confiabilidad y validez del instrumento, en primer lugar las interrogantes planteadas en los tres apartados del cuestionario fueron comprendidas por los entrevistados – salvo preguntas específicas que, al no ser totalmente comprendidas por los productores, tuvieron que ser aclaradas y modificadas en la versión final del cuestionario para que resultaran ser comprensibles en su totalidad para los informantes –, y en segundo lugar la información proporcionada por los productores como respuesta a la entrevista es suficiente para comprobar o rechazar la hipótesis de trabajo planteada en la investigación (véase anexo 9 cuestionario de investigación).

CAPÍTULO 1: RASGOS BÁSICOS TERRITORIALES Y SOCIOECONÓMICOS DEL SISTEMA PRODUCTIVO LOCAL DE LA HUACANA

*“La agricultura es la profesión propia del sabio,
la más adecuada al sencillo y
la ocupación más digna para todo hombre libre”*
Marco Tulio Cicerón (106 a.C. – 43 a.C.)

Introducción

En este primer capítulo se presenta una recopilación de información basada en datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema Nacional de Información Municipal (SNIM), Observatorio de Migración Internacional (OMI) y Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), que contribuyen a tener un panorama más completo sobre el entorno en que se desenvuelven los actores estudiados en la presente investigación.

El objetivo primordial de este capítulo es destacar los rasgos básicos más importantes del municipio estudiado, así como sus características económicas, sociales y políticas; el propósito es que el lector pueda conocer con mayor detalle la realidad espacial – territorial en que se ubica el sistema productivo local de La Huacana, sin olvidar que la finalidad principal de esta información es contribuir a determinar la situación en términos de fortaleza del sistema analizado, todo desde una perspectiva integral y atenta a la calidad de vida de que disfruta la población local.

Para cumplir con el objetivo señalado, este capítulo se compone de seis apartados. Primeramente se presenta la ubicación geográfica del municipio de La Huacana así como sus principales características físicas, destacando las ventajas y desventajas de las mismas; en seguida se presentan las características demográficas del municipio; en el tercer apartado se muestran los aspectos económicos más relevantes de La Huacana en general; posteriormente se realiza un análisis de la situación general del municipio encontrada en los Planes de Desarrollo Municipal y con base en las cuatro dimensiones del desarrollo propuestas por A. Vázquez y F. Albuquerque; el quinto apartado presenta un análisis sobre los actores del sistema productivo estudiado, para establecer así una clasificación y una delimitación de los actores destacados para esta investigación, y; en el último apartado de este capítulo se señala la relevancia de estos actores en términos socioeconómicos, y se verifica, con un análisis comparativo entre diversas actividades productivas, la importancia de las actividades

centrales en este estudio – la producción de jamaica y la producción de melón – para el fortalecimiento del sistema productivo y su consecuente aportación en mejorar las condiciones de vida de la población local.

1.1 Localización geográfica y características físicas de La Huacana

Al sur del estado de Michoacán – en la región infernillo – se encuentra el municipio de La Huacana (coordenadas 18°58' de latitud norte y 101°48' de longitud oeste), localizado aproximadamente a 202 kilómetros de Morelia, la capital michoacana, accediendo por la carretera Morelia – Lázaro Cárdenas. Este municipio tiene una superficie de 1,951.91 Km² y representa un 3.32% del total del Estado. Al norte, La Huacana colinda con Nuevo Urecho y Ario de Rosales, al este con Turicato, al sur con Churumuco y Arteaga, y al oeste con Múgica y Apatzingán (véase mapa 1).

Mapa 1. Localización geográfica de La Huacana en el estado de Michoacán



Fuente: Marco Geoestadístico Municipal, INEGI

La ubicación geográfica del municipio ofrece ventajas para la producción agrícola y ganadera, pues al encontrarse a una altura de 480 metros sobre el nivel del mar, le permite tener un clima tropical con lluvias en verano y en algunas partes seco estepario, así como una precipitación anual de 800.0 milímetros y temperaturas que oscilan de 10 a 54° centígrados, características que facilitan la producción de distintos frutos y hortalizas, así como la crianza de ganado bovino y porcino. Los suelos del municipio favorecen también estas actividades pues son de tipo Chesnut y de pradera principalmente, mismos que datan de los periodos cenozoico, terciario inferior y jurásico (Enciclopedia de los Municipios y Delegaciones de México, INAFED).

Otro aspecto característico de La Huacana es su hidrografía, pues posee distintos ríos, arroyos y presas que además de favorecer la actividad agrícola y ganadera, permite el desarrollo de la actividad acuícola; entre los principales cuerpos de agua del municipio se encuentran los ríos Huámito, Zancudo, Pastoria y Capirio, los arroyos Zapiero, San Pedro Jorullo y San Antonio, la presa Zicuirán y manantiales de agua fría y uno de agua caliente.

Además de los aspectos físicos ya mencionados – extensión, clima, suelo e hidrografía –, el municipio se caracteriza por una orografía con estribaciones meridionales del sistema volcánico transversal, y por los cerros de Las Canoas, La Copa, El Estribo, La Sierrita y El Milpillás.

Entre los principales ecosistemas que pueden encontrarse en La Huacana se encuentran el bosque tropical deciduo³, con zapote, plátano, parota y tepeguaje, así como el bosque tropical espinoso, con amole, cardón, huisache y tepemezquite. Su fauna es conformada por el coyote, conejo, zorrillo, ocelote, mapache, codorniz, liebre, boa, gavilancillo, güilota, pato, bagre y carpa. Su superficie forestal maderable se compone de pino y encino; mientras que la no maderable tiene diversos matorrales, selva mediana y baja y vegetación hidrófila (Enciclopedia de los Municipios y Delegaciones de México, INAFED).

En general, La Huacana cuenta con características y recursos naturales favorables para realizar las actividades productivas propias de la tierra caliente michoacana, además su ubicación es una ventaja pues se encuentra cerca de la capital Michoacana, lugar a donde acuden muchos de los productores no sólo a vender los productos, sino a adquirir materias primas, capacitación, créditos institucionales, etc. La infraestructura que comunica al municipio con otros municipios y con otros estados está en buen estado, pues la autopista

³ También conocido como bosque seco o xerófilo, caracterizado por ser un ecosistema de semidensa o densa vegetación arbolada que alterna climas estacionales lluviosos breves con climas secos más prolongados.

Siglo XXI se encuentra relativamente cerca de la cabecera municipal (aproximadamente 30 minutos) y se puede acceder a ella – a la altura de cuatro caminos Michoacán – por la carretera federal 120 Pátzcuaro – Apatzingán.

Sin embargo, un aspecto negativo encontrado en La Huacana es su infraestructura interna, ya que se encuentra en mal estado. Los servicios de comunicación – como el teléfono y el internet – no se encuentran disponibles en todas las comunidades del municipio, aún falta ampliar la red de comunicaciones para que la mayoría de la población local tenga acceso a este servicio básico. Las carreteras que comunican a las localidades con la cabecera municipal generalmente se encuentran en mal estado asfáltico, con bastantes curvas y únicamente se puede acceder por una sola vialidad, de modo que la mala conservación de las vías carreteras internas tiene consecuencias no sólo en los vehículos, sino también en la seguridad de los actores locales que las utilizan (Visita de campo, Abril, 2016).

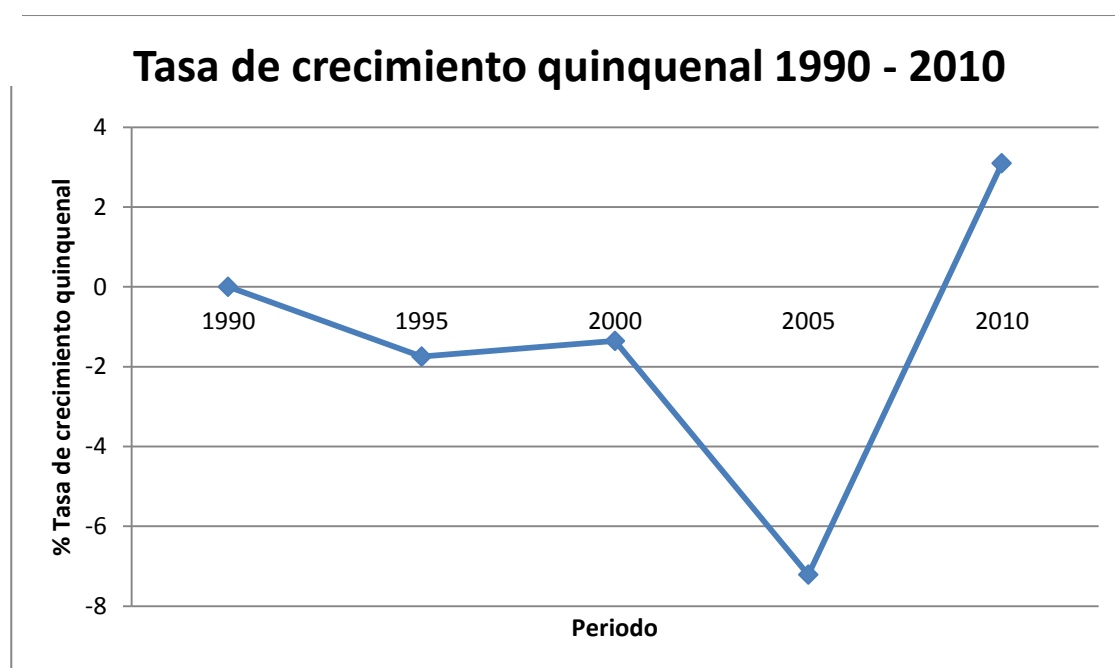
1.2 Características demográficas de La Huacana

Para tener un conocimiento más amplio sobre el municipio en que se realiza la investigación, en este apartado se señalan las principales características demográficas en el territorio. Un aspecto fundamental en este estudio es el crecimiento poblacional registrado en las últimas décadas.

Partiendo de los datos encontrados en 1990 y concluyendo con los datos más recientes disponibles que corresponden al año 2010, se puede observar un crecimiento poblacional decreciente, pasando de 35,333 habitantes en 1990 a 32,757 habitantes en 2010 (véase gráfico 1.2), esto representa una tasa de crecimiento promedio anual de -0.37% durante el periodo contemplado.

Realizando un análisis quinquenal de la población, se puede observar que las tasas de crecimiento por periodo de 1990 a 1995 y de 1995 – 2000 fueron de -1.74% y -1.35% respectivamente; para el periodo 2000 – 2005 se presentó el decremento más alto encontrado en la serie analizada, alcanzando una tasa de -7.21%; mientras que en el último registro quinquenal encontrado, 2005 – 2010, se muestra una recuperación en términos de la población, pues la tasa de crecimiento asciende a 3.09% durante esos cinco años; en su conjunto la tasa de crecimiento total durante la serie 1990 – 2010 se calcula en -7.2%, lo que muestra un decremento en la población local (véase gráfico 1.1).

Gráfico 1.1 Tasa de crecimiento quinquenal de la población de 1990-2010 en La Huacana



Fuente: Elaboración propia a partir de INAFED/SNIM. Ficha básica municipal, Población: Población 1990 – 2010. En <http://www.snim.rami.gob.mx> y; el INEGI/Sistema Estatal y Municipal de Base de Datos (SIMBAD). Integración de estadísticas, síntesis de estadísticas municipales: población, principales características de la población 1995 – 2010. En: <http://sc.inegi.org.mx/cobdem/>

En términos de género, los datos dejan ver que la cantidad de hombres presentó una mayor reducción que la cantidad de mujeres en el municipio, con una tasa de crecimiento total de -8.5% y -6% respectivamente (véase gráfico 1.2).

Los motivos del decremento de la población y de una consecuente tasa de crecimiento poblacional bajo pueden ser muchos, entre los que se pueden mencionar la falta de oportunidades locales para sostener a la familia, la migración, la carencia de alimentos suficientes, la aparición de nuevos recursos u oportunidades en otras regiones, la delincuencia debido a la entrada de carteles, conflictos armados y conflictos religiosos; para términos de esta investigación no es posible abordar cada uno de dichos factores señalados, sin embargo si se es posible destacar la relevancia de uno de ellos, pues tiene implicaciones importantes en el sistema productivo local y, en esa medida, en el desarrollo local del municipio, además es un aspecto que tiene una fuerte presencia en todo el territorio nacional. El factor del que se trata, y que explica en buena medida la caída en la población local es la migración⁴,

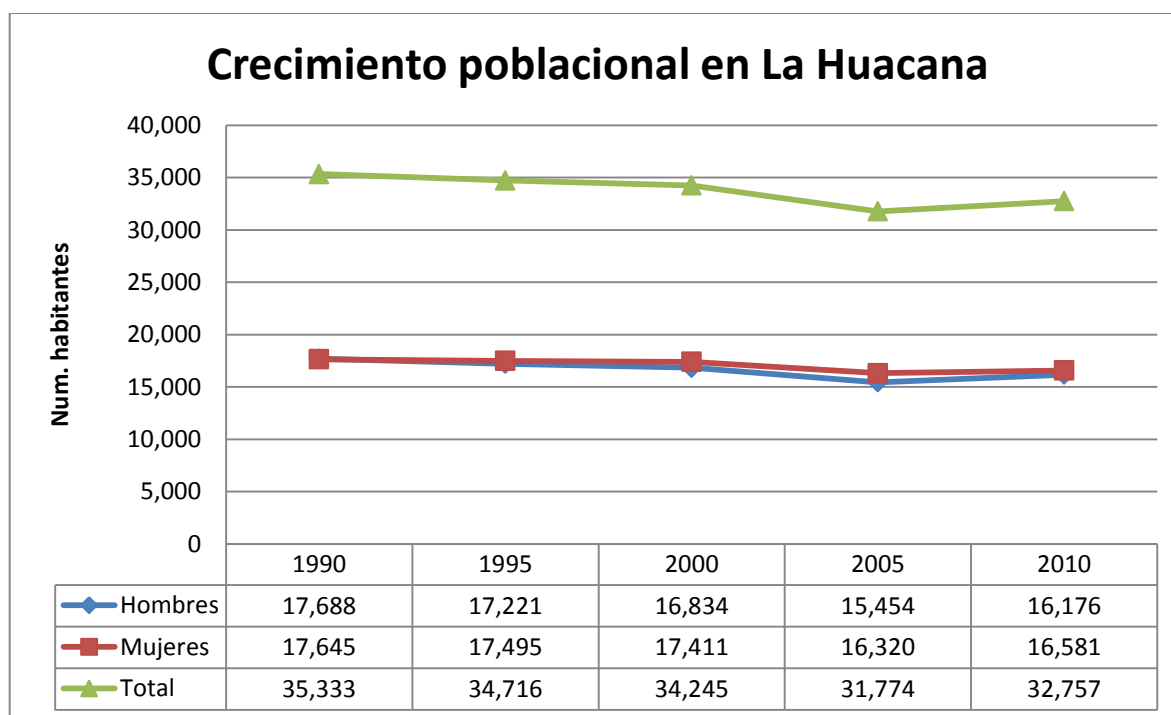
⁴ No es posible establecer un saldo migratorio dado que los datos encontrados no son comparables, sin embargo, con base en las entrevistas realizadas durante la visita de campo y de acuerdo con datos encontrados en INEGI, se puede afirmar que la migración en La Huacana es la causa principal de la reducción en la población y se presentan datos que muestran aspectos importantes en el tema. Cabe aclarar que la migración no es la única causa de la reducción poblacional como ya se ha señalado.

afirmación que se justifica al revisar los datos presentados por un organismo nacional sobre el tema, el INEGI, de acuerdo con este instituto el municipio de La Huacana es catalogado para el año 2010 con un grado de intensidad migratoria medio, un índice de intensidad migratoria del 0.2785 y un porcentaje de viviendas con emigrantes a Estados Unidos de 4.57% (OMI, 2010); esta información permite visualizar la situación del municipio en términos de migración, que si bien no son datos sumamente altos, si son preocupantes, pues denotan un constante flujo migratorio en la localidad, especialmente hacia Estados Unidos de América, país al cual van en busca del “American dream – sueño americano”, es decir, van en busca de un sitio en donde puedan tener igualdad de oportunidades y libertad que les permita lograr sus objetivos de vida mediante su esfuerzo y determinación.

Sin lugar a duda, la migración es un factor que tiene incidencia tanto positiva como negativa en el desarrollo local del municipio. Por un lado, la migración produce una reducción en términos cuantitativos en la mano de obra disponible en el municipio, sin embargo, por otro lado, la migración incide en las condiciones de vida de la población a través de las remesas que reciben las personas locales.

En La Huacana el 9.72% de las viviendas reciben remesas que envían los emigrantes a sus familiares (OMI, 2010), estos ingresos generalmente son utilizados para satisfacer necesidades básicas y, en cierto modo, esto permite mejorar la calidad de vida de estas personas, al poder tener cubiertas más necesidades. Sin embargo la migración también provoca una ruptura en el hogar – la separación geográfica de los miembros puede incluso terminar por desintegrar totalmente a la familia – y esto genera cambios en la estructura de mando familiar, en donde generalmente la mujer termina ocupando el lugar de jefe del hogar que ocupaba el varón; esta información se justifica con datos encontrados en el CONEVAL, según este organismo para el año 2010, 1,929 hogares de un total de 7,829 hogares, es decir, el 25% estaban encabezados por jefas de familia; aunado a lo anterior, es posible agregar que la migración también tiene consecuencias en las tradiciones locales, pues genera un cambio en las costumbres ancestrales de la localidad, ya que generalmente son mezcladas con tradiciones externas, dando lugar a una pérdida de la identidad local – definida por las costumbres y tradiciones ancestrales, que han sido transmitidas generacionalmente -.

Gráfico 1.2 Crecimiento de la población 1990-2010 en el municipio de La Huacana



Fuente: Elaboración propia a partir de INAFED/SNIM. Ficha básica municipal, Población: Población 1990 – 2010. En <http://www.snim.rami.gob.mx> y; el INEGI/Sistema Estatal y Municipal de Base de Datos (SIMBAD). Integración de estadísticas, síntesis de estadísticas municipales: población, principales características de la población 1995 – 2010. En: <http://sc.inegi.org.mx/cobdem/>

Considerando el número de hogares en el municipio, y relacionando esta información con la población del mismo, es posible determinar que en promedio 4.2 personas ocupan cada una de las viviendas, cifra que se encuentra dentro de lo normal en el territorio nacional, y permite pensar que las familias del municipio están compuestas por 4 miembros, los padres y dos hijos.

El total de la población del municipio está distribuida en 139 localidades que lo integran, siendo 137 de ellas rurales – con menos de 2,500 habitantes – y 2 urbanas – con más de 2,500 habitantes –; del total de la población el 71% vive en localidades rurales con menos de 5 mil habitantes, probablemente porque es ahí donde desarrollan las principales actividades productivas de la región, la agricultura y la ganadería (véase cuadro 1.1).

Otra característica demográfica importante de la población es la condición de asistencia escolar, misma que es analizada por grupos de edad, de modo que permita tener un conocimiento más exacto sobre la situación de La Huacana en este aspecto. El primer grupo estudiado representa el 6% de la población total y se refiere a niños de entre 3 y 5 años de edad; del total de niños, el 60% asiste a la escuela, y aunque es un porcentaje aceptable, la

cantidad de niños sin cursar la educación preescolar aún es considerable, ya que en los años recientes se está convirtiendo en un grado escolar obligatorio (véase cuadro 1.2).

Cuadro 1.1 Características seleccionadas de la población de La Huacana, 2005/2010*

Indicador	Valor
Población analfabeta de 15 años o más 2005/2010	23.49%/19.51%
Población de 15 años o más sin primaria completa 2005/2010	48.44%/42.09%
Población en localidades con menos de 5, 000 habitantes 2010	71.32%
Población Económicamente Activa ocupada, con ingresos de hasta 2 salarios mínimos 2010	58.91%
Hogares con jefa de familia 2010	24.64%
Grado promedio de escolaridad de la población de 15 años o más 2010	5.8 años
Número de localidades 2010	139
Localidades urbanas/ rurales 2010	2/137

Fuente: Elaboración propia a partir de INAFED/SNIM. Ficha básica municipal, índice de marginación: Distribución porcentual de la población por características seleccionadas en La Huacana, 2010. En <http://www.snim.rami.gob.mx>; y SEDESOL/CONEVAL. Informe anual sobre la situación de pobreza y rezago social, informes por municipios y demarcaciones territoriales: La Huacana, Michoacán de Ocampo 2014 y 2015. En: <http://www.gob.mx/sedesol/documentos/informe-por-municipios-y-demarcaciones-territoriales-michoacan>

*Se presenta únicamente la información encontrada para el año 2005

El siguiente grupo es el de niños de 6 a 14 años de edad y representa el 22% de la población total; en este grupo se tiene el mayor porcentaje de asistencia escolar alcanzando el 94%, lo que indica que prácticamente toda la población cursa la educación básica de la primaria y la secundaria; este resultado incide positivamente en los niveles de alfabetización de La Huacana, pues a mayor acceso actual a la educación básica, menor cantidad de personas analfabetas, mano de obra mejor calificada y mejor capacidad para el emprendimiento propio en el mediano plazo.

El tercer grupo representa únicamente al 8% de la población total y corresponde a los jóvenes de entre 15 y 17 años de edad; generalmente a esta edad se cursa la educación preparatoria y únicamente se encontró que el 60% de este grupo asisten a la escuela, esto deja ver una disminución en la cantidad de jóvenes que continúan sus estudios después de concluir la educación básica.

El cuarto grupo representa al 13% de la población total, y corresponde a los jóvenes de entre 18 y 24 años; en este grupo se puede percibir que la asistencia escolar se reduce aún

más que en el tercer grupo, siendo únicamente el 19% del total del grupo los que cursan algún grado de educación – probablemente en el nivel superior –.

El siguiente grupo corresponde al 7% de la población total, y se refiere a los adultos de entre 25 y 29 años de edad; únicamente el 4% cursa algún grado de educación – por la edad es probable que cursen la educación superior o posgrado –. Tanto los miembros de este grupo, como los miembros del tercer grupo, forman parte de la población en condición de trabajar, sin embargo únicamente representan el 20% del total, esto deja ver que no existe una estructura poblacional por grupos de edad equilibrada. Finalmente, el restante 44% de la población total lo ocupan las personas de 30 años y más, de las cuales únicamente el 1% registró estar cursando un grado de educación, debido a que generalmente ya han formado un hogar y deben buscar ser una fuente de ingresos para su familia.

*Cuadro 1.2 Condición de asistencia escolar por grupos de edad y sexo en la Huacana, 2010**

Grupos de edad	Población	Condición de asistencia escolar								
		Asiste			No asiste			No especificado		
		Total	H	M	Total	H	M	Total	H	M
3 a 5 años	6%	60%	48%	52%	37%	50%	50%	3%	51%	49%
6 a 14 años	22%	94%	50%	50%	6%	51%	49%	1%	54%	46%
15 a 17 años	8%	60%	50%	50%	40%	52%	48%	1%	57%	43%
18 a 24 años	13%	19%	47%	53%	80%	50%	50%	1%	45%	55%
25 a 29 años	7%	4%	48%	52%	95%	48%	52%	1%	39%	61%
30 años y más	44%	1%	44%	56%	98%	49%	51%	1%	47%	53%

Fuente: Elaboración propia a partir de INAFED/SNIM. Ficha básica municipal, Educación: Asistencia escolar, población según condición de asistencia escolar por grupos de edad y sexo, 2010. En <http://www.snim.rami.gob.mx>

*Los datos están presentados en términos porcentuales y han sido redondeados.

La condición de asistencia escolar por grupos de edad revela, en términos generales, que la mayor parte de la población en edad escolar sí cursa actualmente la educación básica y esto incide en mejorar los grados de alfabetización, prácticas de higiene, salud e incluso mano de obra mejor calificada, incluso para el año 2010 se alcanzó un promedio de escolaridad de 5.8 años; la afirmación anterior se comprueba al revisar el porcentaje de población sin primaria completa, aunque sigue representando un 42% de la población total en 2010, se pudo percibir una reducción respecto al 2005, año en que representaba el 48%, de modo que es visible que se está combatiendo en años recientes esta carencia social.

No se puede negar tampoco que se ha avanzado en la alfabetización de los adultos mayores y personas de 15 años y más que no saben leer y escribir, pues aunque para el 2010 el 19% de la población total aún se encontraba en una condición de analfabetismo, el porcentaje es menor al encontrado para el año 2005, en donde el 23% de la población era

considerada analfabeta, de modo que también se puede percibir el avance sucedido en este aspecto, avance que se debe principalmente a la implementación en el municipio de los programas del Instituto Nacional para la Educación de los Adultos (INEA), con los cuales se busca alfabetizar a la población analfabeta, y contribuir a que las personas puedan obtener o culminar los estudios básico de primaria y secundaria (véase cuadro 1.1).

El ejemplo anterior sobre la educación permite percibir mejor los avances que se están llevando a cabo en La Huacana para combatir distintas carencias sociales, en este específico caso se está buscando proveer de un mayor y mejor acceso a la educación tanto a jóvenes como a mayores, con la finalidad de seguir reduciendo los niveles de analfabetismo en el municipio y aumentar el grado promedio de escolaridad; este aspecto ha sido plasmado como objetivo en el plan de desarrollo municipal actual y, aunque se puede observar que se están realizando acciones para lograrlo, aún existe un grupo poblacional que no está siendo atendido en este aspecto, la población indígena.

Es muy común no sólo en Michoacán, sino en todo México, que el grupo con mayor rezago educativo – por falta de oferta educativa adecuada a su tradición – sea la población indígena, aunado a esto carecen de seguridad social, falta de servicios de salud y viven en pobreza extrema; tan es así que de acuerdo con el CONEVAL, en el 2012 el 42.4% de la población indígena en México (4.8 millones de personas), se encontraban por debajo de la línea de bienestar mínimo. El estado de Michoacán junto con el estado de Guerrero y Oaxaca, son los estados con mayor rezago educativo en el país, situación preocupante pues se señala a los habitantes de las zonas rurales, las personas indígenas y las personas discapacitadas como aquellas más vulnerables (Casillas, 2015).

En el caso específico de Michoacán, indicadores de la Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas (CNI) dejan ver que para el 2010 el 30.5% de la población indígena era analfabeta, y para el caso específico de La Huacana, la CNI ubica a este municipio entre aquellos con población indígena dispersa y con altos índices de marginación, junto con Charapan, Chinicuila, Huetamo, Madero, Nahuatzen y San Lucas (Casillas, 2015).

Para el año 2010, el municipio de La Huacana contaba con 78 escuelas preescolares, 82 primarias, 29 secundarias y 5 bachilleratos; sin embargo, ninguna de estas escuelas era indígena. Es muy probable que esta sea una razón por la cual el número de indígenas en la localidad se esté reduciendo y aunque no se encontró una cifra exacta sobre la cantidad de

personas indígenas en el municipio, si se encontró el número de hablantes de alguna lengua indígena, lo que provee de un panorama sobre la situación de este grupo poblacional en La Huacana.

Cuadro 1.3 Población hablante de una lengua indígena, 2010

Lengua indígena	Número de hablantes		
	Total	Hombres	Mujeres
Lengua Indígena No Especificada	38	22	16
Purépecha	6	1	5
Mazahua	2	1	1
Náhuatl	2	1	1

Fuente: INAFED/SNIM. Ficha básica municipal, población: Población que habla alguna lengua indígena, lenguas indígenas habladas en el municipio, 2010. En <http://www.snim.rami.gob.mx>

De acuerdo con los datos encontrados, únicamente 48 personas en el municipio hablan alguna lengua indígena, de los cuales 6 hablan Purépecha, 2 hablan Mazahua, 2 hablan Náhuatl y 38 no especificaron la lengua indígena hablada (véase cuadro 1.3); sin lugar a dudas las tradiciones indígenas se están perdiendo en este territorio y estas son una parte fundamental de la cultura enraizada en el territorio; las causas pueden ser muchas, pero sin dudar una de ellas es la falta de oferta educativa adecuada a esta población, ya que si quieren acceder a este servicio deben abandonar algunas de sus costumbres, una de ellas su lengua indígena; con el tiempo, la transmisión generacional de este conocimiento ancestral se ha ido perdiendo, generando así también una pérdida en la identidad cultural del territorio.

Cuadro 1.4 Indicadores de marginación para La Huacana, 2010

Indicador	Valor
Índice de marginación 2010	0.491
Grado de marginación	Alto
Índice de marginación de 0 a 100	33.22
Lugar a nivel estatal 2005/2010	14/15
Lugar a nivel nacional	766
Situación de pobreza moderada	46.2%
Situación de pobreza extrema	34.5%

Fuente: Elaboración propia a partir de INAFED/SNIM. Ficha básica municipal, Índice de marginación: Indicadores de marginación, 2010. En <http://www.snim.rami.gob.mx>; y SEDESOL/CONEVAL. Informe anual sobre la situación de pobreza y rezago social, informes por municipios y demarcaciones territoriales: La Huacana, Michoacán de Ocampo 2014 y 2015. En <http://www.gob.mx/sedesol/documentos/informe-por-municipios-y-demarcaciones-territoriales-michoacan>

Al revisar los índices de marginación y pobreza de 2010 (dato más reciente disponible) se encontró que de 113 municipios en Michoacán, La Huacana ocupaba el lugar número 15 a nivel estatal en el índice de marginación, con un valor de 0.491, lo que indica que el

municipio mantiene un grado de marginación alto. Aunado a lo anterior, el 80.7% del total de la población presenta una situación de pobreza, estando el 46.2% en situación moderada, y el 34.5% en pobreza extrema (véase cuadro 1.4). Estos datos dejan ver la gran necesidad de implementar acciones que incidan positivamente en la calidad y en las condiciones de vida de la población en el municipio, y precisamente una acción desde abajo que actualmente se está implementando para combatir el efecto de aspectos negativos es la organización de los actores locales en asociaciones de producción, con lo que se busca fortalecer el sistema productivo del municipio y así contribuir a mejorar la situación del municipio a través de un mejor uso de los recursos disponibles en el territorio.

Otra iniciativa para combatir las deficiencias sociales en La Huacana, ha sido la satisfacción precisamente de algunas de las carencias con mayor incidencia en la calidad de vida por parte del gobierno municipal; esto se encuentra plasmado en el plan de desarrollo municipal, y se puede comprobar si han sido atendidas al comparar la situación en que se encuentran las carencias durante los últimos 10 años. Dada la amplitud de un análisis del total de carencias presentadas en el plan de desarrollo, en esta investigación únicamente se aborda un aspecto específico, las carencias en las viviendas de la población local.

Al comparar la información encontrada a este respecto para el año 2000 y 2010 (véase cuadro 1.5), se puede observar un notable aumento en el número de viviendas que contaban con piso de cemento, firme, madera, mosaico u otro material diferente a tierra; en el año 2000 se registró un total de 7,006 viviendas, de las cuales 3,517 (50%) contaban con este tipo de piso, mientras que en el año 2010, 6,161 viviendas de un total de 7,829, es decir, un 79% de viviendas contaban con piso diferente a tierra; de modo que se puede observar un incremento en el número de viviendas en que se ha incorporado piso de cemento (u otros señalados). Las viviendas con el servicio de agua de la red pública pasó de representar el 68% (4,793 viviendas) del total en el año 2000, al 67% (5,237 viviendas) en el año 2010, aunque en términos porcentuales se sufrió un decremento, este se debe a que en términos totales se incrementó el número de hogares en el municipio.

En lo que tiene que ver con el servicio de drenaje, estaba disponible en el 37% (2,616) de las viviendas en el año 2000, mientras que para el año 2010, el 68% de las viviendas contaban con este servicio; respecto a las viviendas que contaban con excusado o sanitario se encontró que un 59% (4,131) si tenían este servicio en el primer año analizado, mientras que para el 2010 este porcentaje se incrementó, pasando a representar el 79% (6,210) de viviendas con dicho servicio, prácticamente se duplicó el número de viviendas con acceso al

drenaje y se incrementó considerablemente el número de viviendas con sanitario; en el año 2000, el servicio de energía eléctrica en las viviendas estaba disponible en el 89% de las viviendas (6,229 del total), mientras que para el año 2010 ese porcentaje se incrementó al 96%, siendo 7,535 las viviendas que contaban con energía eléctrica en dicho año.

Todos estos aspectos, el piso firme, el servicio de drenaje, la energía eléctrica, el servicio de agua y el servicio de sanitarios son muy importantes en términos de la calidad de vida de la población, pues un mayor acceso a ellos implica no sólo mejor condición en el hogar, sino también contribuye a mejorar los niveles de higiene y salud en el municipio, y esto a su vez puede incidir en una reducción en las enfermedades infecciosas generadas por malas prácticas de higiene y a la carencia de servicios básicos en las viviendas.

Cuadro 1.5 Condiciones de las viviendas en el municipio de La Huacana

Año	Total Hogares	Viviendas que disponen de:								
		Piso diferente a tierra	Energía eléctrica	Agua de la red pública	Drenaje	Excusado o sanitario	Televisión	Refrigerador	Lavadora	Computadora
2000	7006	3517	6229	4793	2616	4131	4414	3791	1933	54
2010	7829	6161	7535	5237	5305	6210	6701	6610	4789	634

Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI/Sistema Estatal y Municipal de Base de Datos (SIMBAD). Integración de estadísticas, síntesis de estadísticas municipales: vivienda y urbanización, principales características de la vivienda 1995 - 2010. En: <http://sc.inegi.org.mx/cobdem/>

La satisfacción de las carencias sociales ha sido un punto fundamental en los últimos tres planes de desarrollo municipal, específicamente en el caso de las carencias en la vivienda se ha podido corroborar que se ha trabajado durante los últimos años para mejorar en este aspecto, no sólo por los datos estadísticos presentados, sino también – de acuerdo con la visita de campo – porque la población local ha sentido esta mejora en sus condiciones de vida.

1.3 Características económicas de La Huacana

En este apartado se realiza un análisis de datos que permiten conocer a mayor detalle el tejido económico del municipio. El Producto Interno Bruto (PIB) es un indicador que permite conocer en términos macroeconómicos la productividad del territorio, en La Huacana este indicador ascendía a 1,043,766,353 pesos a precios corrientes en el año 2005 (dato más

reciente disponible por municipios), cifra que al ser comparada con la población del mismo año, arroja un PIB per cápita – por persona – de 32,850 pesos (ficha básica municipal, SNIM); este último indicador generalmente es relacionado con la calidad de vida de la población que habita una región determinada, sin embargo la realidad muestra que existe una desigual distribución de la renta entre la población, de modo que empíricamente no es posible medir la calidad de vida a través de este indicador, además es una variable limitada pues no ve reflejada en ella el daño que causa al medio ambiente todo proceso de producción y no incluye un aspecto muy importante, el trabajo no remunerado que se desarrolla dentro de los hogares.

Para tener un panorama mayor sobre las características económicas del municipio, es conveniente analizar datos precisos sobre la actividad económica en La Huacana. El primer dato es la distribución de la población por sector de actividad económica, información recabada para los años 1990, 2000 y 2010, misma que al ser comparada permite observar los cambios surgidos en este aspecto.

Comenzando con el sector primario, es posible observar que se ha conservado como el sector que tiene la mayor cantidad de población ocupada; en 1990 el 56% de la población se ocupaba en alguna actividad del sector primario, en el año 2000 un 46% del total y en el año 2010 un 46% de la población estaba dedicada a realizar actividades primarias (véase cuadro 1.6); a pesar de que se puede observar una disminución porcentual en la población ocupada en este sector, siguen siendo las actividades primarias las que mayor cantidad de personas desarrollan en La Huacana.

El sector secundario ha sido el sector que históricamente menor cantidad de población ocupada ha tenido; en el año 1990 únicamente el 14% se dedicaba a realizar alguna actividad de este sector, situación que permaneció prácticamente igual hasta el 2000, año en que se registró un 14.2% de población ocupada en este sector, para el 2010 se presentó un pequeño incremento en la cantidad de población ocupada, representando un 19.3% del total. A pesar esta ligera variación, el sector secundario sigue ocupando el lugar menos relevante en términos de personal ocupado en el municipio.

Las razones, aunque son variadas, pueden resumirse en una, la falta de desarrollo industrial y tecnológico en el municipio, pues a pesar de contar con la materia prima que puede ser transformada en productos de consumo final y con un mayor valor agregado, en el municipio no se llevan a cabo estos procesos, generalmente los productos primarios son

comercializados en fresco, sin agregar procesos de transformación del producto, inhibiendo así la creación de industrias transformadoras en el municipio y consecuentemente esto provoca también que el número de personas ocupadas en el sector sea bajo.

Cuadro 1.6 Distribución de la población ocupada por sector de actividad económica.

Distribución de la población ocupada por sector de actividad económica						
<i>Sector de actividad económica</i>	<i>Total 1990</i>	<i>% total</i>	<i>Total 2000</i>	<i>% total</i>	<i>Total 2010</i>	<i>% total</i>
Sector primario	3,704	55.8%	3,475	46.3%	3,438	42.6%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	3,704	55.8%	3,475	46.3%	3,438	42.6%
Sector secundario	930	14.0%	1,067	14.2%	1553	19.3%
Minería	29	0.4%	4	0.1%	352	4.4%
Electricidad y agua	12	0.2%	15	0.2%	38	0.5%
Construcción	321	4.8%	535	7.1%	743	9.2%
Industrias manufactureras	568	8.6%	513	6.8%	420	5.2%
Sector terciario	1,685	25.4%	2,752	36.7%	2,957	36.7%
Comercio	600	9.0%	1,065	14.2%	825	10.2%
Comunicaciones y transportes	145	2.2%	184	2.5%	288	3.6%
Servicios financieros	15	0.2%	4	0.1%	0	0.0%
Administración pública y defensa	128	1.9%	211	2.8%	205	2.5%
Servicios profesionales	24	0.4%	19	0.3%	48	0.6%
Servicios de hoteles y restaurantes	174	2.6%	317	4.2%	328	4.1%
Otros servicios	599	9.0%	952	12.7%	1,263	15.7%
No especificado	317	4.8%	214	2.9%	119	1.5%
TOTAL	6,636	100.0%	7,508	100.0%	8,067	100.0%

Fuente: Elaboración propia a partir de INAFED/SNIM. Ficha básica municipal, Economía: Participación Económica, 1990 y 2000. En <http://www.snim.rami.gob.mx> y; SEDESOL/Unidad de microrregiones. Cedula de Información Municipal (SCIM), Municipios: ZAP (Zonas de Atención Prioritaria) rural. Economía: Distribución de la población ocupada según sector de actividad, 2010. En: <http://www.microrregiones.gob.mx/zap>

En el caso del sector terciario se puede observar un incremento en el número de personas ocupadas de 1990 – 2000, pasando de representar un 25.4% a representar un 36.7% de la población ocupada, porcentaje que se mantuvo constante para el año 2010. Los datos dejan ver que este sector ganó personal durante las últimas dos décadas analizadas, la causa probable es la promoción que se ha dado a actividades turísticas en el municipio en los últimos años.

En resumen, durante el periodo 1990 – 2010, el sector con la mayor cantidad de población ocupada ha sido el sector primario, que incluye actividades de la ganadería,

agricultura, pesca y silvicultura; mientras que el sector con menor número de población ocupada ha sido el sector secundario, que incluye a la minería, electricidad, agua, construcción, e industrias manufactureras, y; en el sector terciario, que incluye comercio, comunicaciones, transporte, servicios financieros, administración pública y defensa, servicios profesionales, servicios de hoteles y restaurantes, entre otros servicios, se pudo observar un incremento en el porcentaje de personas ocupadas durante el periodo 1990 – 2000, sin embargo, para el periodo 2000 – 2010 permaneció sin cambios notables.

Para comprender mejor los datos anteriores, es conveniente analizar la información referente a la distribución de la población por condición de actividad económica durante los años estudiados, 1990, 2000 y 2010. A este respecto se utilizan distintos indicadores, uno de ellos es la población económicamente activa (PEA), referida a la parte de la población de 12 años y más que trabajaron, tenían trabajo pero no trabajaron o buscaron trabajo en la semana de referencia; otro indicador es la población ocupada (parte de la PEA), referida a personas de 12 a 130 años de edad que trabajaron o que no trabajaron pero si tenían trabajo en la semana de referencia; también es de utilidad el indicador de la población desocupada (también parte de la PEA), es decir, aquellas personas de 12 a 130 años de edad que no tenían trabajo pero buscaron trabajo en la semana de referencia; la población no económicamente activa (PNEA) contribuye también a este análisis y se refiere a personas de 12 años y más pensionadas o jubiladas, estudiantes, dedicadas a los quehaceres del hogar, con alguna limitación física o mental permanente que le impide trabajar y; la población de 12 años y más que no especifico su condición de actividad económica.

Estos indicadores han sufrido modificaciones durante las últimas dos décadas (1990 – 2010); comenzando con la PEA, en 1990 representaba únicamente el 32% de la población contemplada (12 años y más), de la cual el 95% estaba ocupada y el 5% desocupada, prácticamente la mayoría de la PEA tenía trabajo en la semana de referencia; cabe señalar que del total de la PEA el 85% eran hombres y únicamente el 15% mujeres. Para este año el 66% de la población contemplada se encontraba en la PNEA, de estos el 69% eran mujeres y el restante 31% eran hombres; además un 2% no especifico su condición (véase cuadro 1.7).

En el año 2000 se puede observar un incremento mínimo en el porcentaje de la PEA, representando un 33%, prácticamente el 99% de esta población se encontraba ocupada en la semana de referencia y únicamente el 1% no se encontraban laborando pero si buscando empleo. La PNEA en este año se mantuvo igual que una década antes, representando un 66% de la población, el restante 1% no especifico su condición. Cabe señalar que para el año 2000

el 80% de la PEA era del género masculino y únicamente el 20% del femenino, comparado este dato con la década anterior se puede percibir un incremento en el porcentaje de mujeres que formaban parte de este indicador; consecuentemente el porcentaje de mujeres que formaban parte de la PNEA se redujo y en dicho año representó el 67%.

Cuadro 1.7 Distribución de la población por condición de actividad económica según sexo en La Huacana, 1990 – 2010

Distribución de la población por condición de actividad económica según sexo									
Indicadores de participación económica	Total 2010	H	M	Total 2000	H	M	Total 1990	H	M
Población económicamente Activa (PEA)	10,703	79%	21%	7,577	80%	20%	7,006	85%	15%
Ocupada	10,296	79%	21%	7,508	N/D	N/D	6,636	N/D	N/D
Desocupada	407	93%	7%	69	N/D	N/D	370	N/D	N/D
Población no económicamente activa	13,611	25%	75%	15,281	33%	67%	14,453	31%	69%
No especificada	197			103			441		
Total	24,511			22,961			21,900		

Fuente: Elaboración propia a partir de INAFED/SNIM. Ficha básica municipal, Economía: Condición de actividad Económica, 1990 y 2000. En <http://www.snim.rami.gob.mx> y; SEDESOL/Unidad de microrregiones. Cedula de Información Municipal (SCIM), Municipios: ZAP (Zonas de Atención Prioritaria) rural. Economía: Población de 12 años y más según condición de actividad económica, 2010. En: <http://www.microrregiones.gob.mx/zap>

Para el año 2010 se puede observar un cambio en los indicadores, pues la PEA sufrió un notable incremento, alcanzando el 44% de la población contemplada, mientras que la PNEA disminuyó a 55% del total, el restante 1% hace referencia a la población que no especifico su condición. En la PEA se puede observar que un 96% se encontraba ocupada en la semana de referencia y el restante 4% desocupada pero en búsqueda de empleo; además resulta notable que del total de la PEA el 79% son hombres y el 21% mujeres, esto deja ver que se incrementó ligeramente la participación de la mujer en este indicador respecto al año 2000.

1.4 Principales potencialidades y limitaciones en La Huacana

Cuando en la década de los 80's surge el enfoque del desarrollo local⁵, se comienza a poner en el centro la importancia de los actores locales y los recursos endógenos que posee cada territorio; la finalidad es que los recursos sean utilizados óptimamente por los actores

⁵ En el siguiente capítulo se presenta la definición del desarrollo local

para generar beneficios, mismos que deberían traducirse en una mejora en las condiciones de vida de la población local.

Al realizar un análisis sobre la situación general de La Huacana encontrada en los planes de desarrollo municipal 2004 – 2007, 2008 – 2011 y 2012 - 2015, se pudo percibir que el municipio cuenta con recursos endógenos que representan potencialidades y que pueden contribuir a fortalecer su sistema productivo y, en esa medida, a mejorar las condiciones de vida de la población; en el municipio también se encontraron limitaciones, sin embargo al ser tratadas correctamente pudieran convertirse en oportunidades para seguir avanzando.

Para realizar este análisis se han clasificado las potencialidades y limitaciones con base en las cuatro dimensiones del desarrollo, económica, socio – cultural, político – administrativo y ambiental, propuestas por Antonio Vázquez Barquero (2001) y Francisco Alburquerque (2004)⁶.

1.4.1 Dimensión Económica

La Huacana tiene una amplia diversidad de actividades económicas, mismas que han sido desarrolladas en el municipio gracias al conocimiento de los actores en ciertas actividades y a los recursos endógenos del territorio. Una actividad con gran potencial es la agrícola, pues las tierras de este municipio son fértiles y se puede producir una variedad de productos como la jamaica, el melón, la sandía el maíz, el sorgo, el ajonjolí, el frijol y el cacahuate, en menor medida también se produce pepino, jícama, chile de árbol, chile serrano, tomate de cascara, chile habanero, frijol ejotero, calabacita y calabaza castilla.

Además del potencial agrícola, La Huacana tiene potencial ganadero, ya que en la región se cría ganado porcino, bovino y caprino y se vende a pie o en carne. Las actividades pesqueras también representan un potencial, pues en la región se encuentra una presa llamada Zicuirán en la cual se está invirtiendo recurso federal para la crianza de trucha, tilapia y otras especies, utilizando jaulas pesqueras, en ese sentido la actividad pesquera de la presa representa una oportunidad como actividad productiva para los habitantes del municipio de La Huacana. Las tres potencialidades mencionadas pertenecen al sector primario de la región, el predominante en La Huacana en términos de personal ocupado.

⁶ En el siguiente capítulo se presenta una explicación más amplia sobre las dimensiones del desarrollo.

En el sector secundario, también se pueden encontrar dos principales potencialidades. El primero es el potencial artesanal (englobado dentro de la industria manufacturera), pues en la región abunda la palma, la cual es la materia prima principal para la elaboración de sombreros y otras artesanías, además se tiene el conocimiento artesanal ancestral para dicha producción. La segunda potencialidad de este sector es la minería, pues a pesar de no ser una actividad muy representativa, La Huacana cuenta con yacimientos de cobre que son susceptibles de ser explotados.

En el sector terciario se encontraron dos potencialidades, una de ellas es la actividad comercial que incluye tiendas de abarrotes, de ropa, farmacias, venta de comida, etc., actividad que representa para la población una opción de autoempleo generando su propio negocio. Y la segunda potencialidad es la ecoturística – actividad que actualmente está siendo impulsada por el gobierno municipal – pues La Huacana cuenta con distintos balnearios y presas donde el turismo es factible, como lo es la presita, el balneario agua caliente, balneario la cascada, la presa de Zicuirán y el volcán del Jorullo.

Todas las potencialidades mencionadas son condiciones económicas favorables para la generación de procesos de desarrollo local en La Huacana, sin embargo también existen limitaciones, mismas que al ser tratados correctamente y a tiempo, pueden convertirse en un factor positivo para el desarrollo local. Entre las principales limitaciones de la dimensión económica se encuentra la nueva regulación del gobierno federal en materia de facturación, lo que ha ocasionado que muchos productores pierdan clientes potenciales que exigen facturación electrónica; además los mismos productores ven limitada su actividad al no tener capacitación fiscal.

Otra limitación en materia económica es la relacionada con los precios de los productos, limitación que afecta principalmente al sector primario, ya que en el mercado estos productos tienen un precio muy bajo y son considerados productos de poco valor agregado. Una limitación más tiene que ver con las escasas vías de comercialización, esto ha llevado a que se desarrolle el intermediarismo, es decir, los productores deciden vender sus productos a un “coyote” (intermediario) debido a la falta de infraestructura adecuada para la comercialización de sus productos fuera del municipio.

Es importante atacar estas limitaciones para poder generar más factores y condiciones de desarrollo local en el municipio de La Huacana; atacar estas limitaciones y aprovechar las

oportunidades, es una vía por la cual se puede contribuir a fortalecer el sistema productivo local.

1.4.2 Dimensión socio – cultural

En la dimensión socio – cultural se encontró como principal potencialidad la existencia de diversas organizaciones de productores agrícolas, ganaderos y del comercio; a través de estas asociaciones es posible notar la existencia de complejas relaciones familiares y preexistentes, sin embargo estas relaciones no son suficientes para generar acciones en beneficio de la región. Para lograr que las asociaciones y, por ende, las relaciones dentro de ellas, puedan incidir en el territorio es necesario que se potencialicen esos vínculos ya existentes, tanto en términos económicos como extra económicos, y esto conlleva la generación de instituciones formales o informales locales que regulen dichas relaciones, caso contrario es muy posible que no tengan beneficio alguno e incluso que desaparezcan.

El tema de las instituciones, entendidas como reglas y normas, es muy importante para lograr tener un sistema productivo fuerte, pues son un mecanismo que permite incrementar las relaciones de colaboración productiva dentro de las asociaciones de productores y/o comerciantes; cabe señalar que es posible basar esas relaciones no sólo en la confianza sino también en contratos vinculantes.

Otro punto positivo encontrado en La Huacana y que es una potencialidad, es la conservación de las tradiciones y valores culturales por décadas, a pesar de que se está perdiendo el habla indígena, en la localidad todavía la población siente una fuerte identidad con su territorio, de modo que es esencial conservar esta identidad, pues es un factor que motiva a los actores locales a seguir esforzándose por realizar acciones que contribuyan al progreso de su territorio.

Además de las limitaciones que las potencialidades mencionadas llevan implícitas, en el municipio se encontró que la inseguridad entorpece el proceso de desarrollo local, pues dificulta la generación de confianza y cooperación entre los habitantes; además, como ya se ha mencionado, La Huacana es un municipio con alto grado de marginación y tiene existencia de carencias no cubiertas, eso sin duda es una limitación para mejorar la calidad de vida de la población, sin embargo es posible atacar estas limitaciones mediante la participación activa tanto del gobierno municipal como de los actores locales, para generar

acciones que contribuyan a atacar estas limitaciones y aprovechar las oportunidades existentes.

1.4.3 Dimensión Política

En la dimensión política se puede percibir como potencialidad la existencia de proyectos de apoyo para las diferentes actividades económicas del municipio, establecidos en los planes de desarrollo municipales para el desarrollo de la vocación del lugar, que de ser aplicados correctamente podrían generar procesos de desarrollo duraderos, sin embargo ahí entra la primera limitación y es que los actores locales no cuentan con información oportuna para conocer todos los programas de apoyo.

Además, en el municipio de La Huacana se puede percibir la ausencia de voluntad política para colaborar con los actores locales, en específico son selectas las asociaciones de productores que han logrado recibir de forma más notoria el apoyo del gobierno municipal para su creación y funcionamiento. Asimismo, en el municipio existe una inadecuación en las medidas que toman los funcionarios en términos de las acciones realizadas, pues generalmente ponen su bienestar individual antes que el bienestar del territorio.

Sin embargo, a través de la participación ciudadana y una mayor relación entre el gobierno municipal y los ciudadanos, se busca combatir dichos aspectos negativos y generar un entorno favorable en el territorio, en donde todos los actores – o al menos la mayoría – contribuya en la realización de acciones en beneficio de la población local.

1.4.4 Dimensión Ambiental

Esta dimensión presenta numerosas condiciones favorables para el desarrollo local en La Huacana, entre las que destaca el clima, la riqueza natural en bosques tropicales deciduos y bosques tropicales espinosos, una gran extensión forestal maderable y no maderable, y los numerosos cuerpos de agua existentes en el municipio. A pesar de estas condiciones favorables, en el municipio existen aspectos que limitan el aprovechamiento de las mismas, destaca a este respecto la contaminación generada por el uso excesivo de fertilizantes y pesticidas, que se traduce en malos manejos agrícolas.

Además, en La Huacana la tala inmoderada y los incendios forestales ocasionados por el uso desmedido de recursos forestales son un problema constante; asimismo los cuerpos de

agua existentes están limitados en su uso potencial pues muchos de ellos están contaminados, tanto ríos como mantos freáticos están siendo contaminados por las malas prácticas de población local y la falta de infraestructura hidráulica en la región. Sin embargo, actualmente se está buscando combatir estos problemas a través de una participación más activa de los actores locales en su territorio, mismos que están buscando generar relaciones de cooperación con el gobierno municipal, ya que a pesar de que este no ha sido un actor protagónico en el desarrollo de La Huacana, si es un actor que tiene profunda incidencia en términos de acciones que beneficien al territorio.

Todos los aspectos mencionados, económicos, sociales, políticos y ambientales, son indispensables para lograr un desarrollo local en La Huacana, ya que por ejemplo, las potencialidades encontradas en la dimensión económica serían imposibles de utilizar si en la dimensión ambiental no se conservan los recursos naturales. Es sumamente necesario por lo tanto, que se aprovechen correctamente las potencialidades existentes en La Huacana y que, a partir de las limitaciones encontradas, se desarrollen objetivos a cumplir, de forma tal que con el trabajo de los actores locales con actividad productiva, la sociedad en general del municipio y el gobierno local, se logren resolver – en la medida de lo posible – y se conviertan en oportunidades en beneficio del desarrollo territorial.

1.5 Actores del sistema productivo local de La Huacana

Los actores locales (y los actores extra locales) juegan un papel importantísimo dentro de los procesos de desarrollo territorial, pues son ellos quienes impulsan las iniciativas para generar redes que propicien el desarrollo, pero ¿qué es un actor? La forma más sencilla de definir a un actor es relacionarlo con el entorno social donde lleva a cabo sus acciones, sin importar la calidad de las mismas, y pueden tomar la forma de un individuo, un grupo o una institución. En ese sentido “son actores locales los vecinos organizados que intentan mejorar la calidad de vida de un barrio, de una localidad o de una área rural determinada” (Arocena, 1995; p. 25).

Fernando Barreiro (1988, citado por Arocena, 1995; p. 26) menciona que los actores locales pueden ser motor y expresión del desarrollo territorial, y los clasifica en tres categorías. La primera se refiere a “los actores ligados a la toma de decisiones”, es decir, aquellos actores político – institucionales. La segunda clasificación son “los actores ligados a técnicas particulares” y se refiere a aquellos actores expertos y profesionales. Finalmente, en

la tercer categoría se encuentran “los actores ligados a la acción sobre el terreno”, este concepto abarca a la población de un territorio y a sus acciones sobre el mismo. En ese sentido, para Barreiro el desarrollo local implica una negociación, interacción y concertación entre los actores locales.

Ahora bien, ¿cómo se relaciona el actor local con el desarrollo territorial? La respuesta reside en el aporte que las acciones que realizan los actores tienen en el desarrollo local. Es conveniente aclarar que la acción en sí misma es importante, pero importa aún más el sentido que el actor imprime a la acción. En ese sentido, no todo individuo, grupo o institución se considera un actor que contribuya al desarrollo territorial.

Por lo tanto, un actor se refiere a “todos aquellos agentes que en el campo político, económico, social y cultural son portadores de propuestas que tienden a capitalizar mejor las potencialidades locales” (Arocena, 1995; p. 26). Cuando se habla de “capitalizar mejor” se refiere a buscar un mayor aprovechamiento de los recursos, destacando el equilibrio natural y social de los mismos. En ese sentido, una empresa que contamina y no valora los recursos naturales, aunque este en un territorio determinado, no es una empresa que se identifica con el territorio y no puede considerarse como un actor que contribuya al desarrollo local. Además de lo anterior Alonso (2004) señala que son actores las personas, organizaciones, y organismos cuyas acciones tienen un efecto en las relaciones establecidas en una localidad. Con base en la conceptualización de los actores, a continuación se presenta un mapeo de actores general del SPL de La Huacana, mismo que se basa en la clasificación de Barreiro referida líneas arriba.

1.5.1 Mapeo de actores del SPL de La Huacana

Ya que se han mencionado arriba algunos aspectos teóricos importantes sobre los actores y su importancia en el desarrollo local, es posible abordar directamente a los actores presentes en el territorio de análisis en esta investigación, La Huacana, Michoacán y las relaciones que han establecido entre sí aquellos actores más destacados.

Para ello se ha utilizado el programa UCINET 6 para Windows, en específico la función spreadsheet y la función netdraw; a partir de la creación de una matriz de los principales actores del SPL de la Huacana, se procedió a representar gráficamente las relaciones establecidas entre cada uno de los actores aquí señalados, asimismo han sido clasificados bajo

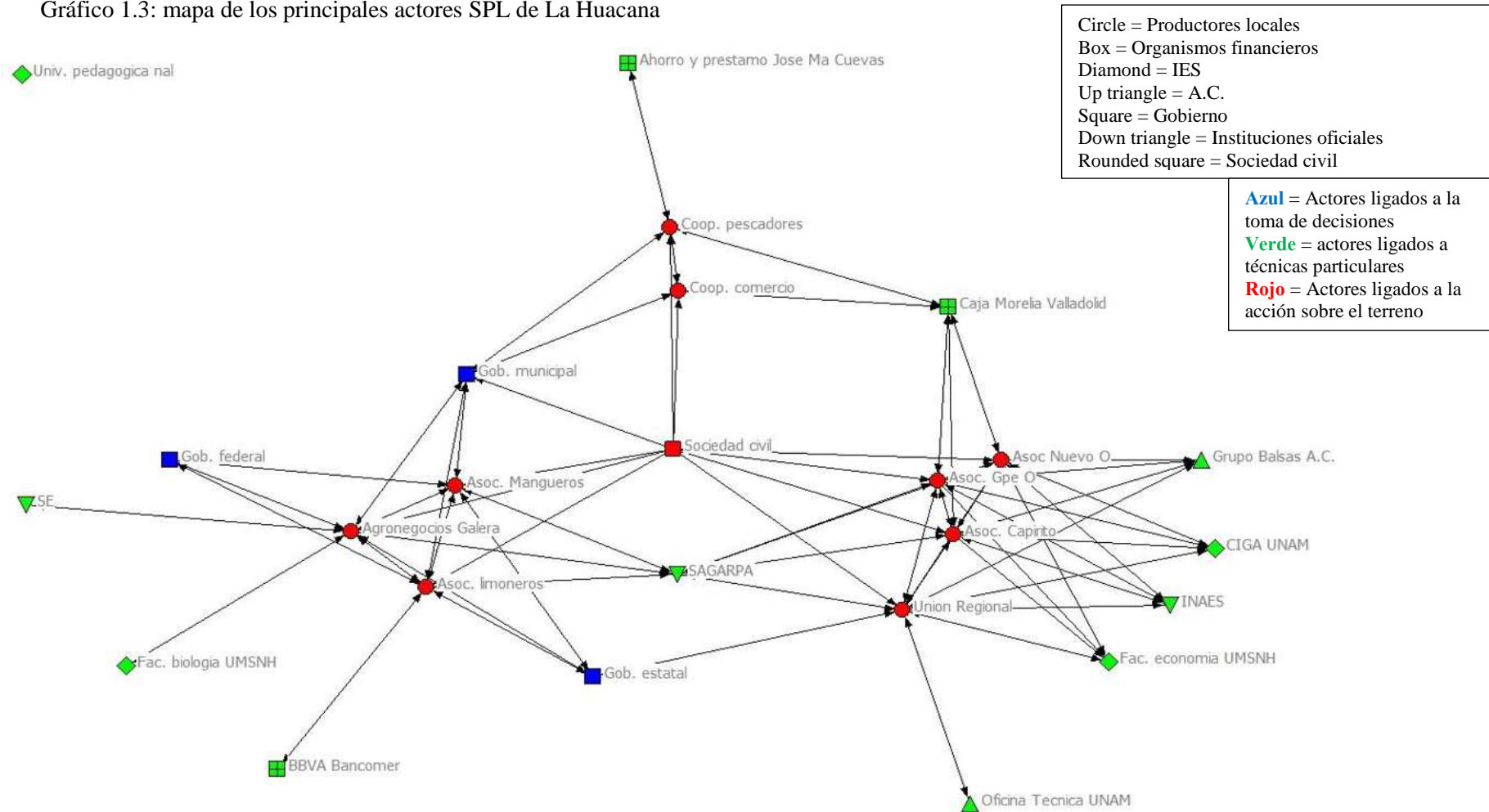
dos criterios, el tipo de actor que representan (señalado por la figura del nodo) y la categoría a la cual pertenece (señalada por el color).

Los actores son clasificados primeramente como productores locales (circle), organismos financieros (box), Instituciones de Educación Superior (diamond), asociaciones civiles (up triangle), gobierno (square), instituciones oficiales (down triangle) y sociedad civil (rounded square). A su vez, estos actores son clasificados en las siguientes tres categorías señaladas por Barreiro en el apartado anterior:

1. Actores ligados a la toma de decisiones: al referirse a actores político – institucionales, en esta categoría se incluye al sector gubernamental de La Huacana, compuesto por el presidente municipal, la secretaria del H. Ayuntamiento, la tesorería, obras públicas, desarrollo social municipal, seguridad pública, oficialía mayor, D.I.F y S.A.P.A., además de un síndico, cuatro regidores de mayoría relativa y tres regidores de representación proporcional (INAFED/SNIM, 2015); también se contempla aquí al gobierno estatal y al gobierno federal. Esta categoría de actores está representada por el color azul en el mapa.
2. Actores ligados a técnicas particulares: al referirse a actores expertos y profesionales, se incluye a los organismos financieros establecidos en La Huacana – cooperativa de ahorro y préstamo José María Cuevas, el banco BBVA Bancomer y la caja Morelia Valladolid –, las instituciones de educación superior – Centro de Investigaciones en Geografía Ambiental de la UNAM campus Morelia, la Facultad de Economía “Vasco de Quiroga”, la Facultad de Biología de la UMSNH y la Universidad Pedagógica Nacional sede Morelia (Bustos, 2014) –, la oficina técnica del CIGA – UNAM instalada en el municipio para asesorar a los jamaíqueros, la asociación civil Grupo Balsas, así como a las instituciones oficiales que apoyan la actividad productiva en La Huacana – SAGARPA, INAES y la SE –. Esta categoría está representada por el color verde en el mapa.
3. Actores ligados a la acción sobre el terreno: estos actores básicamente se refieren a los actores locales del municipio, como lo son todas aquellas asociaciones de productores de los tres sectores económicos; cabe aclarar que no se han contemplado a todas las asociaciones existentes debido a la dificultad para adquirir dicha información, de modo que se presentan únicamente las

asociaciones el Capirito, Nuevo Oropeo, Guadalupe Oropeo, la Unión Regional, la asociación de mangueros y de limoneros, Agronegocios la Galera – productores de melón –, las cooperativas de pescadores y las cooperativas de comerciantes; asimismo se incluye en esta categoría al resto de la población denominado sociedad civil. El color rojo representa a los actores integrados en esta categoría en el mapa elaborado.

Gráfico 1.3: mapa de los principales actores SPL de La Huacana



Fuente: Elaboración propia a partir de Ucinet 6 for Windows: Software for Social Network Analysis; con información del INAFED/SNIM, en <http://www.snim.rami.gob.mx>; sección amarilla, en <http://www.seccionamarilla.com.mx/michoacan>; directorio de empresas SIEM, en: <http://www.siem.gob.mx/siem/> (Consultado en enero 2015) y visita de campo al municipio (Abril, 2016).

Como se puede observar en el gráfico anterior, dentro del SPL de La Huacana existen múltiples relaciones entre actores de diversas categorías, resalta también la existencia de actores que mantienen más conexiones que otras; las asociaciones de jamaiqueros (Guadalupe, Nuevo Oropeo y el Capirito), en conjunto con la unión regional mantienen relaciones entre sí, asimismo mantienen conexiones con la Facultad de Economía (FE) de la UMSNH, el CIGA UNAM, el Grupo Balsas, el INAES y la oficina técnica de la UNAM.

Por otro lado se puede observar otro subgrupo (no significa que estén aislados) constituido por la asociación Agronegocios la Galera, y las asociaciones de mangueros y limoneros, mismos que se conectan principalmente con el gobierno federal, estatal y municipal, así como con la Facultad de Biología de la UMSNH y la Secretaria de Economía; un tercer subgrupo notable en el mapa está constituido por las conexiones entre las cooperativas de pescadores y comerciantes del municipio, quienes además mantienen cierta relación con el gobierno municipal.

El actor central entre los tres subgrupos es la sociedad civil, el motivo es que está constituida por los habitantes del municipio, mismos que toman el papel ya sea de consumidores de los productos locales, o el papel de empleados en alguna de las asociaciones mencionadas. Nótese que a diferencia de lo que se encontró en notas periodísticas, no se encontró en la realidad empírica la existencia de un vínculo entre la universidad pedagógica nacional sede Morelia con las organizaciones de actores.

Al observar las relaciones entre los actores del sistema productivo, resultan interesantes cuatro asociaciones de productores, el Capirito, Nuevo Oropeo, Guadalupe Oropeo y Agronegocios la Galera, debido a las conexiones que han establecido y a los esfuerzos “desde abajo” que han hecho para lograrlo, convirtiéndose así en actores clave para el fortalecimiento de todo el sistema productivo local.

1.6 Evolución de la producción de melón y jamaica en La Huacana

Para corroborar la importancia de las asociaciones de jamaiqueros y meloneros en el sistema productivo de La Huacana, en este apartado se señala la evolución de la producción de jamaica y melón durante los últimos 15 años, asimismo se realiza una comparación entre el valor de la producción de estos productos con otros productos agrícolas y ganaderos de la región; también se señala la importancia en términos de la autoorganización que han adquirido los actores que realizan las actividades señaladas.

Un indicador que contribuye a corroborar la importancia económica y social de la actividad agrícola en el municipio estudiado es el valor de la producción; al realizar un análisis comparativo de productos seleccionados con base en este indicador se puede observar que en general son las actividades agrícolas (de productores de pequeña y mediana escala⁷) las que han resaltado por su valor de producción, sin depreciar la importancia de las otras actividades en el territorio (véase gráfico 1.5).

Los productos seleccionados para realizar la comparación fueron aquellos que la mayoría de la población conoce y que dan representación al área, siendo estos la jamaica, melón, jícama, sandía, cacahuate, ganado porcino en pie, ave en pie y el guajolote en pie. Este análisis se realiza con valores a pesos constantes de 2003⁸ de manera que se pueda hacer una lectura comparativa más exacta.

En el gráfico 1.5 se puede observar que el melón es el producto que ha adquirido mayor valor de producción durante el periodo analizado, seguido por la sandía y la jamaica, posteriormente se ubica la jícama, el ganado porcino y el cacahuate, y finalmente se ubica la producción de aves y de guajolotes. Son dos los factores que principalmente influyen en este indicador; el primer factor es el precio medio de los productos, y el segundo factor es la cantidad de producción medida en toneladas.

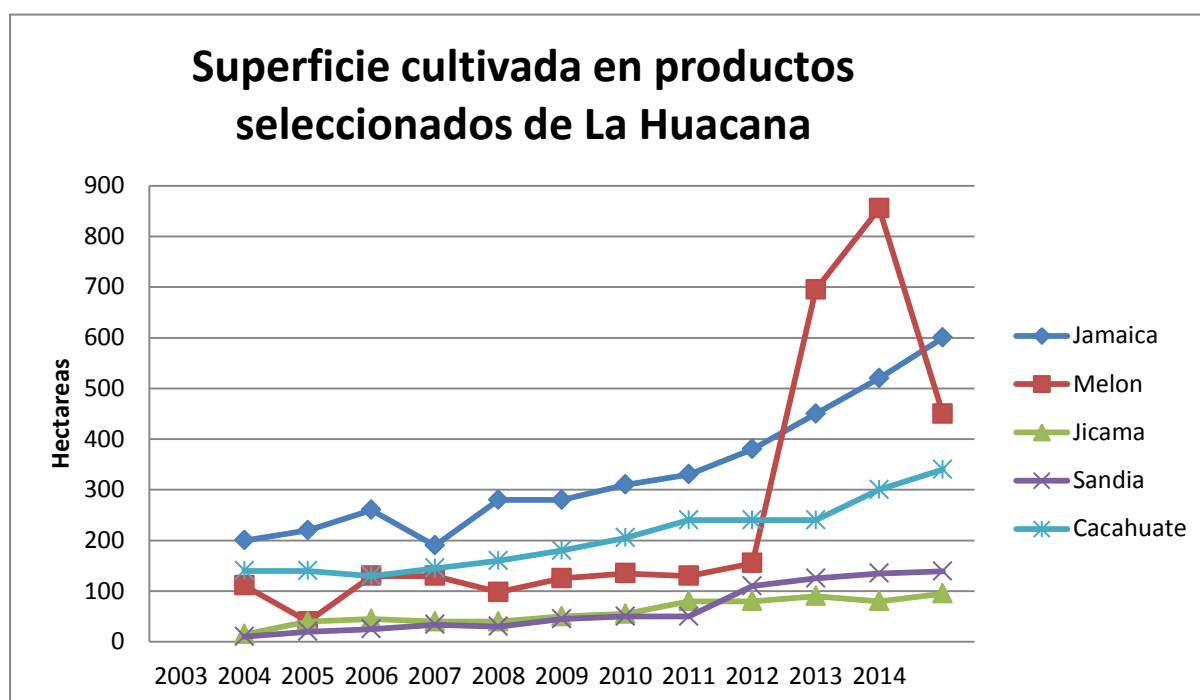
El precio medio de los productos se encuentra representado gráficamente a pesos constantes de 2003 en el gráfico 1.6, donde se deja ver que la jamaica es el producto con el precio más alto durante el periodo analizado, conservándose por encima de los 26 mil pesos la tonelada, mismo que ha sufrido incrementos y decrementos, siendo notable que a partir de 2010 el precio medio de la jamaica en pesos constantes se ha reducido, mientras que a precios corrientes parece que se ha incrementado, la razón de esta variación se encuentra en la inflación, misma que ha sido separada de este precio para poder percibir su incremento (o decremento) real.

⁷ Párrafos más adelante se señala la clasificación de los productores agrícolas encontrados en el municipio, y se especifica la razón por la cual se les cataloga como productores de pequeña y mediana escala. Cabe aclarar además que esta investigación está enfocada en estudiar organizaciones específicas de productores de pequeña y media escala, por la relevancia que han obtenido gracias a los objetivos de su forma de organización; de modo que no se realiza una comparación entre este tipo de productores y aquellos (agrícolas o ganaderos) productores de gran escala que poseen grandes cantidades de tierras o ganado, utilizan el 100% de mano de obra contratada, no se involucran en sociedades cuyo principal fin sea beneficiar al territorio de forma colectiva y la lógica de su producción está orientada exclusivamente al mercado, cuya principal finalidad no es seguir reproduciéndose sino ampliar su capital.

⁸ Para observar los valores corrientes véase el anexo 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 y 8

La producción en toneladas de esta flor ha sido relativamente baja en comparación con los otros productos agrícolas, sin embargo se puede observar en los últimos años un repunte en el número de hectáreas sembradas y, en consecuencia, un incremento en la producción, pasando de 80 toneladas en 2003 a 250 toneladas en 2014, año en que alcanzó un precio de 33 mil pesos constantes de 2003 (véase gráfico 1.4 y 1.7).

Gráfico 1.4 Superficie cultivada en productos seleccionados de la Huacana 2003 – 2014



Fuente: Elaboración propia a partir de SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación)/SIAP (Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera). Producción anual: cierre de la producción agrícola por estado. Anuario estadístico de la producción agrícola, 2003 – 2014. En: <http://www.siap.gob.mx/cierre-de-la-produccion-agricola-por-estado/>

A pesar del relativo bajo volumen de producción y gracias a su alto precio, esta flor logra ubicarse en el tercer lugar en términos de valor de la producción en el último año analizado; cabe aclarar que hasta el 2010 se ubicaba en segundo lugar, sin embargo en dicho año se incrementaron los volúmenes de producción de sandía en más del 200%, gracias al aumento de más del 50% en la superficie cultivada y aunque el precio de este fruto sea por mucho menor que el de la jamaica, el notable incremento en las toneladas producidas logró posicionarlo en los últimos años como el segundo fruto con el mayor valor de producción en la lista estudiada (véase gráfico 1.4, 1.5, 1.6 y 1.7).

Pese a que es el tercer producto en términos de valor de producción y de que su precio medio rural a pesos constantes de 2003 ha presentado un decremento, la producción de jamaica sigue siendo una actividad que los productores buscan impulsar, debido a que es

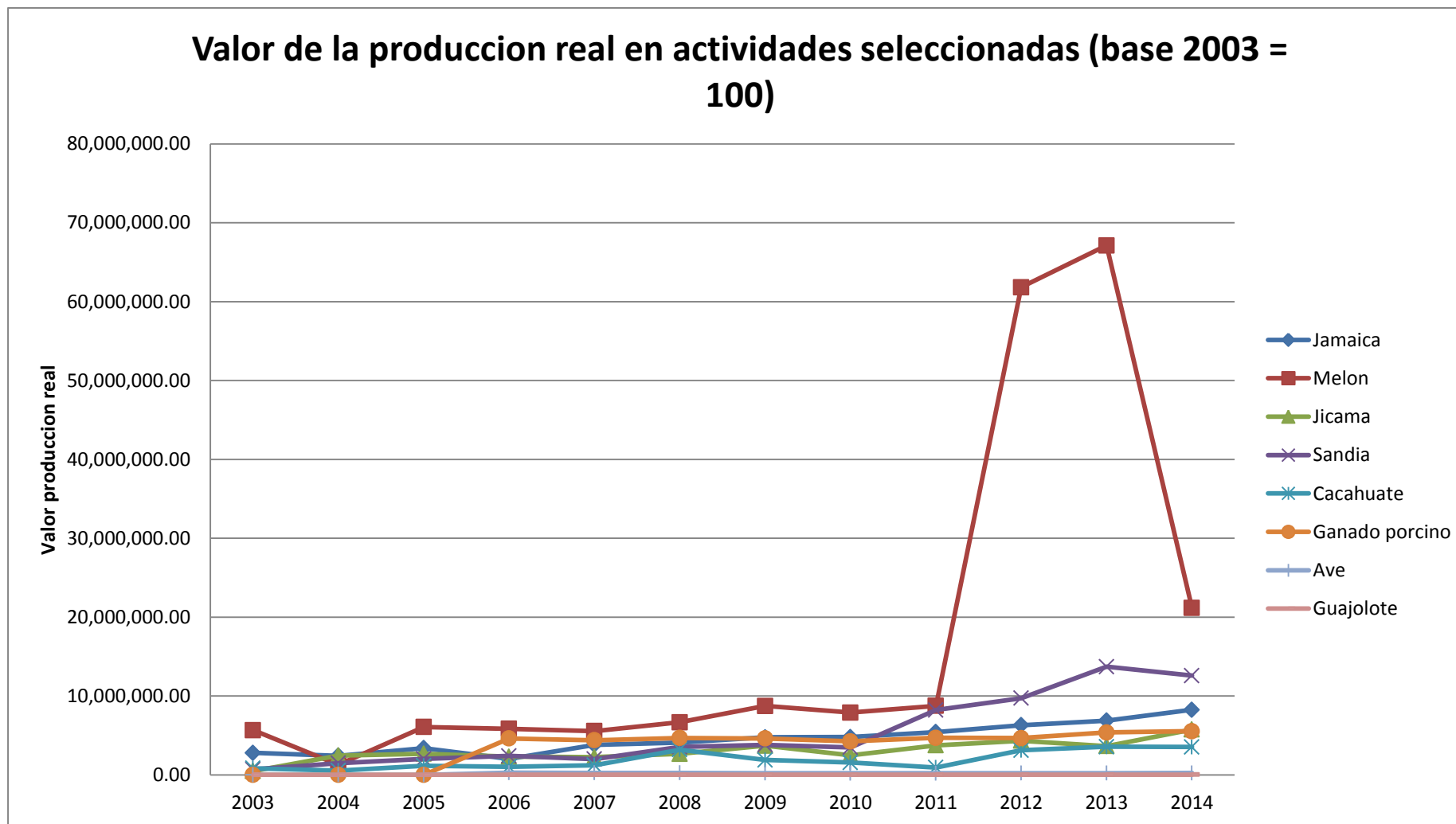
fundamental no sólo para ellos sino también para el sistema productivo local. Un esfuerzo para impulsar la producción de jamaica por parte de los productores ha sido adoptar una forma nueva de organización, basada en el trabajo colectivo mediante asociaciones de productores; en La Huacana gracias a la colaboración de los jamaqueros y el constante asesoramiento del Grupo Balsas A.C. fue posible crear tres agrupaciones de jamaqueros denominadas el Capirito, Nuevo Oropeo y Guadalupe Oropeo. Esta nueva forma de organización busca no sólo reducir el intermediarismo, sino también darle mayor valor agregado a la flor a partir de su procesamiento, todo esto con el propósito de mejorar las condiciones de vida de los jamaqueros y sus familias, así como del resto de la población.

En el caso de la producción de guajolote, se puede observar que es el producto con el segundo precio más alto; los datos existentes son a partir de 2006, y dejan ver que se ha incrementado el precio de esta ave a partir del 2008, alcanzando los 22 mil pesos para el 2014; aunque el precio por tonelada sea el segundo más alto de los productos analizados, la producción de esta ave es la más baja del total y los datos dejan saber que no se ha modificado notablemente la cantidad producida, es por estos motivos que el valor de producción final de esta ave resulta ser el más bajo de todos los productos, alcanzando para el 2014 únicamente 32 mil pesos (véase gráfico 2.4, 2.6 y 2.7).

Algo similar sucede con el ganado porcino y la producción de otras aves (pollo, gallina ligera y pesada que ha finalizado su ciclo productivo), ocupan el tercero y cuarto lugar en términos del precio medio, sin embargo tienen bajos volúmenes de producción, es por ello que el valor de su producción ha sido relativamente bajo durante los últimos años (véase gráfico 1.4, 1.6 y 1.7).

El cacahuate, seguido por la sandía, la jícama y el melón tienen un precio medio rural de aproximadamente 5 mil pesos el primero y 3 mil pesos los últimos tres, precios constantes que no han manifestado alteraciones notables, sin embargo en términos de las toneladas producidas si se han observado cambios importantes, siendo el melón el fruto que presentó el mayor incremento en su producción a partir de 2011, alcanzando en el 2013 las 18 mil toneladas, cantidad más alta históricamente, pero que no fue posible conservar debido a que en 2014 se presentaron alteraciones en el clima que afectaron la producción, reduciendo el rendimiento a 15 toneladas por hectáreas cuando un año antes se tenían 22 toneladas por hectárea; aunado a lo anterior los efectos del crimen organizado afectaron la cantidad de hectáreas sembradas y cosechadas, reduciéndolas hasta 452 ha, cuando en 2013 se cultivaban 855 (véase cuadro 2.4, 2.5, 5.6 y 2.7).

Gráfico 1.5 Valor de la producción a pesos constantes de 2003 en actividades seleccionadas de La Huacana



Fuente: Elaboración propia a partir de SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación)/SIAP (Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera). Producción anual: cierre de la producción agrícola por estado. Anuario estadístico de la producción agrícola, 2003 – 2014. En: <http://www.siap.gob.mx/cierre-de-la-produccion-agricola-por-estado/>; y resumen municipal pecuario: producción por municipio 2006 – 2014. En: <http://www.siap.gob.mx/ganaderia-resumen-municipal-pecuario/>

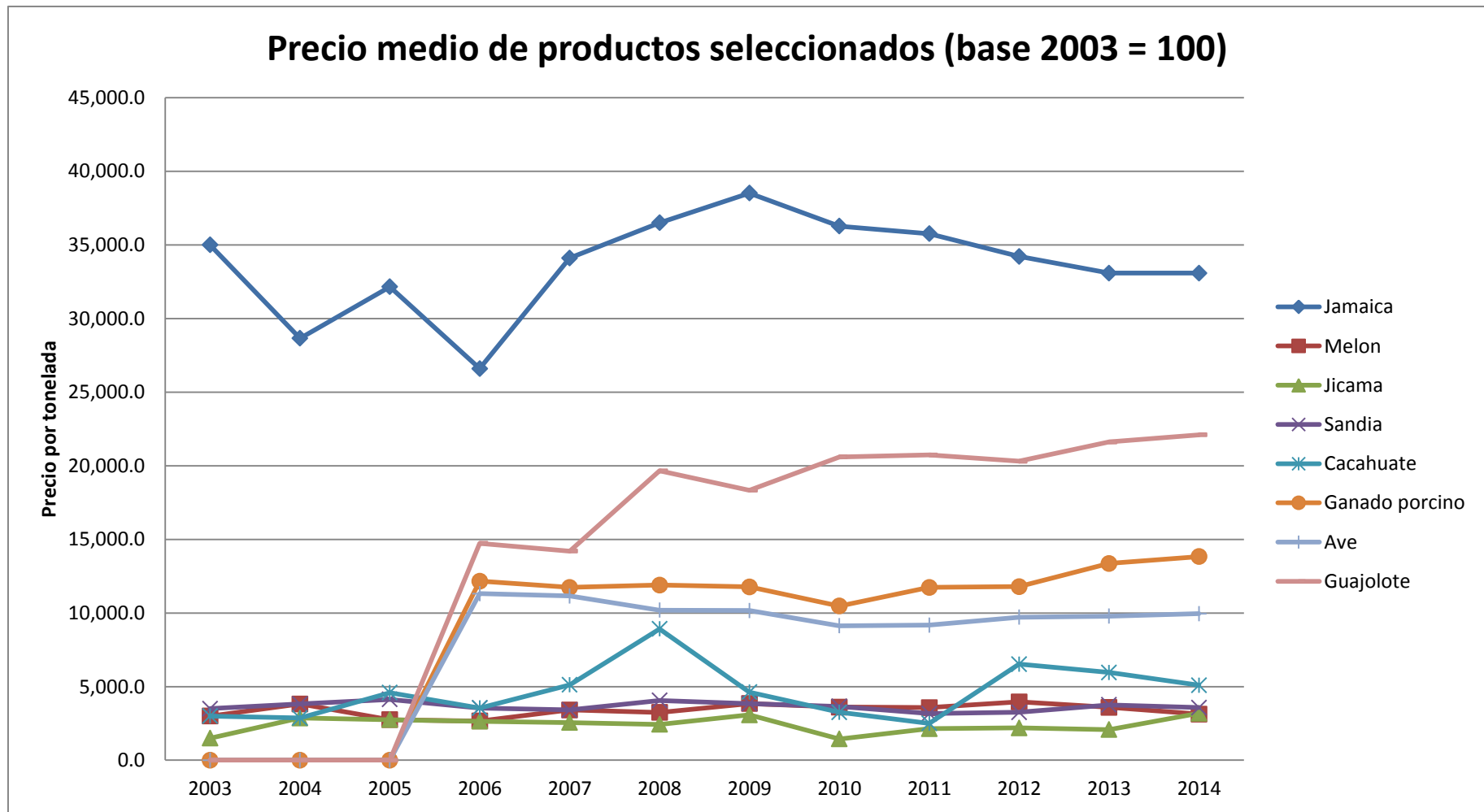
A pesar de lo anterior, el melón se ha posicionado como el producto que genera mayor valor de producción, alcanzando los 67 millones de pesos en 2013 y 21 millones de pesos en 2014 por la situación ya comentada, cabe aclarar que actualmente los productores de melón manifestaron estar combatiendo estos factores negativos para seguir incrementado no sólo la superficie cultivada, sino también la producción, y el valor de la producción.

La producción de melón no sólo es importante por sus volúmenes y valor de producción, sino también porque han adquirido una forma de organización que busca beneficiar al territorio; la organización ha sido denominada Agronegocios la Galera y mediante ella han logrado establecer una feria del melón anual en el municipio, cuya primera edición fue en 2013 y se ha repetido hasta el 2016 (Cambio de Michoacán, 2015).

Además, en colaboración con el gobierno municipal, la asociación de meloneros ha buscado realizar “gestiones con el Banco del Bajío para que, a través de Fideicomisos Institucionales Relacionados a la Agricultura (FIRA), se proporcione financiamiento en condiciones favorables y se estimule el desarrollo sustentable” (Portal Frutícola, 2015). Asimismo, la conexión entre la asociación y el gobierno municipal, estatal y federal ha contribuido a combatir una limitación a la que se enfrentaban los productores, los requerimientos del mercado japonés, pues se ha construido una planta transformadora de melón en donde el fruto puede ser procesado y exportado como fruta troceada a los japoneses, tal como lo demandan (Hernández, 2015).

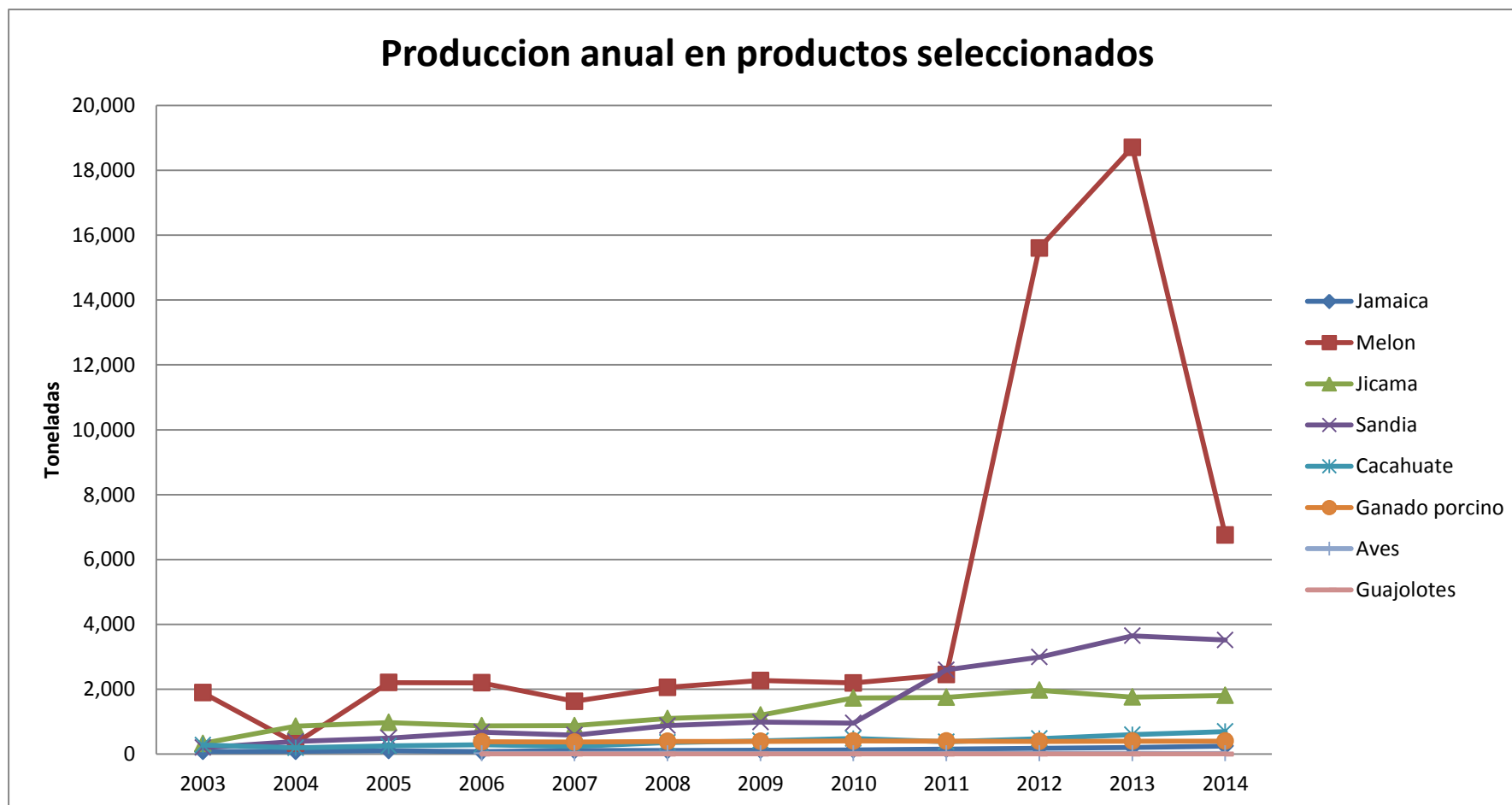
Con el análisis comparativo entre productos seleccionados de La Huacana, es posible determinar que la producción de jamaica y melón han adquirido importancia en el sistema productivo no sólo por sus aportes en términos económicos, sino también por los procesos de autoorganización que han generado, ya que actualmente la presencia de organizaciones de productores son fundamentales, de hecho “en el medio rural se ha manifestado como un requisito indispensable para articular relaciones económicas justas entre los productores de bienes primarios y las cadenas de intermediarios y consumidores (mercado)”, y son el medio para “alcanzar mejores precios para el productor, estructurar procesos de agregado de valor de los productores agrícolas locales, generar empleo para jóvenes y mujeres, crear nuevas habilidades y capacidades locales, y finalmente, lograr la inserción económica de estas comunidades en los mercados, mediante procesos de comercialización autogestivos e independientes” (Grupo Balsas A.C. En: <http://www.grupobalsas.org/index.php?opc=13>).

Gráfico 1.6 Precio medio a pesos constantes de 2003 en productos seleccionados de La Huacana



Fuente: Elaboración propia a partir de SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación)/SIAP (Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera). Producción anual: cierre de la producción agrícola por estado. Anuario estadístico de la producción agrícola, 2003 – 2014. En: <http://www.siap.gob.mx/cierre-de-la-produccion-agricola-por-estado/>; y resumen municipal pecuario: producción por municipio 2006 – 2014. En: <http://www.siap.gob.mx/ganaderia-resumen-municipal-pecuario/>

Gráfico 1.7 Producción anual en toneladas por productos seleccionados de La Huacana



Fuente: Elaboración propia a partir de SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación)/SIAP (Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera). Producción anual: cierre de la producción agrícola por estado. Anuario estadístico de la producción agrícola, 2003 – 2014. En: <http://www.siap.gob.mx/cierre-de-la-produccion-agricola-por-estado/>; y resumen municipal pecuario: producción por municipio 2006 – 2014. En: <http://www.siap.gob.mx/ganaderia-resumen-municipal-pecuario/>

En resumen, el municipio de La Huacana cuenta con distintas potencialidades para el fortalecimiento de su sistema productivo, entre las que destacan su ubicación geográfica, clima, hidrografía, fertilidad del suelo para una variada gama de frutos y vegetales, así como mano de obra para realizar las actividades económicas; destaca también la existencia de organizaciones que han logrado establecer conexiones para generar mejoras en el territorio, no sólo de índole económico sino también social.

Específicamente sobresale la existencia de cuatro organizaciones de productores, tres dedicadas a la jamaica y una al melón, que a pesar de ser productores de pequeña y mediana escala han logrado sobrevivir en el mercado, superando obstáculos que de forma individual hubiese sido muy difícil o incluso imposible superar. Esto no significa que el resto de actividades económicas y de organizaciones no sean importantes para el sistema, lo que significa es únicamente que esta investigación está enfocada en estudiar las organizaciones de jamaiceros y meloneros mencionadas, el Capirito, Nuevo Oropeo, Guadalupe Oropeo y Agronegocios la Galera; agrupaciones que, con una visión global, actúan en lo local para generar condiciones que contribuyan a combatir la pobreza mediante la generación de trabajo, de modo que se pueda contribuir a incrementar el bienestar social.

Todo SPL y toda asociación de productores se genera gracias a un proceso integral que requiere de la participación directa de los productores involucrados, y la colaboración de otros actores como el gobierno, la sociedad, las Instituciones de Educación Superior, los proveedores, los clientes, organismos no gubernamentales, entre otros actores que pueden jugar un papel local o extra local; si no existiese la mínima conexión entre los actores y/o las organizaciones, sería imposible fortalecer el sistema y generar así una mejora en las condiciones de vida de la población local.

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO

*“... sin un gran entusiasmo, sin la decisión de dirigir la mirada hacia abajo,
sin la sed de conocer, sin la disposición a despojarse de toda
presunción para ser alumno modesto, será imposible
realizar ninguna investigación o hacerla bien”*
Mao Tse-Tung

Introducción

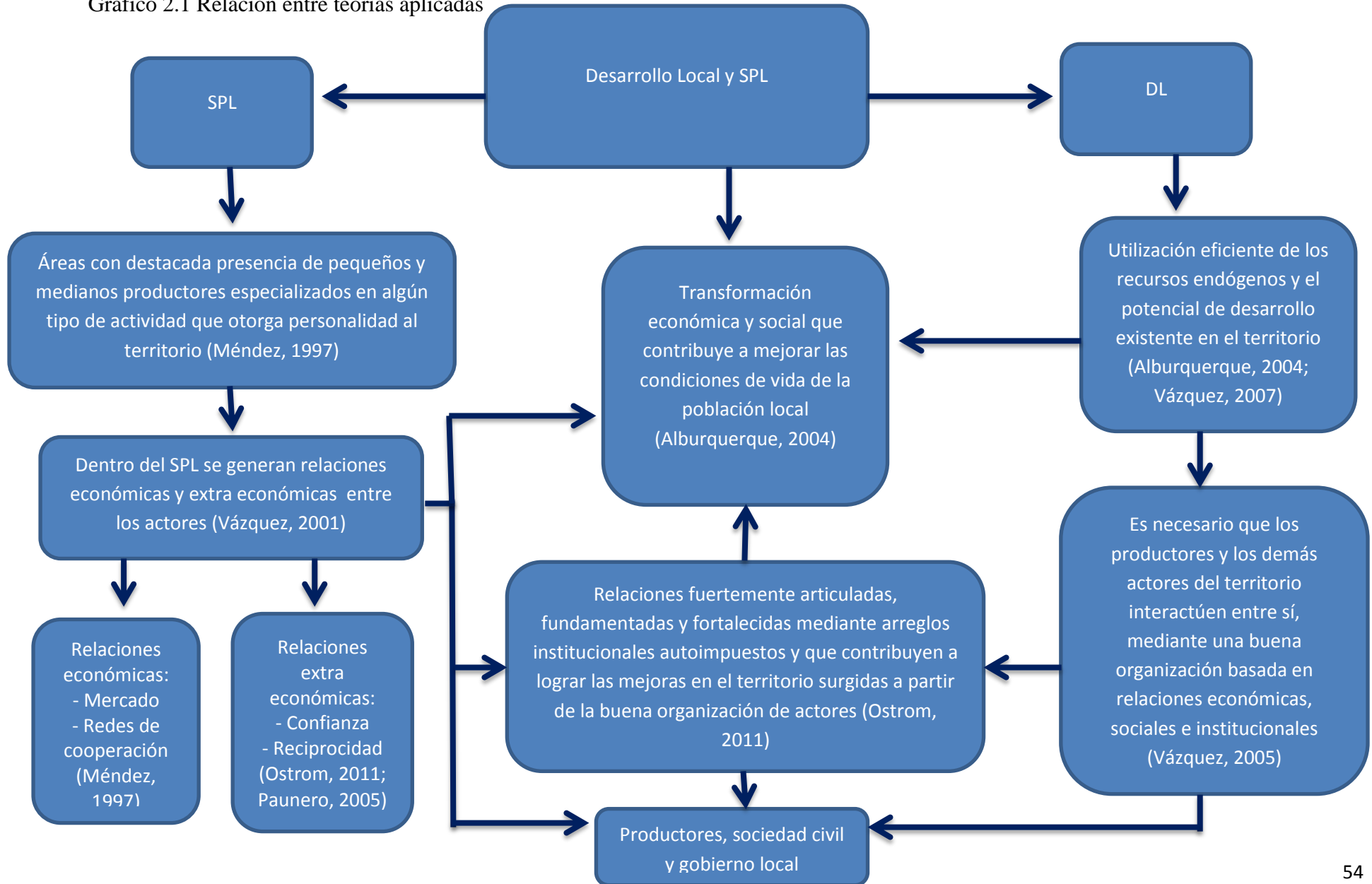
Al revisar la literatura se descubrió que existen bastantes teorías aplicables al problema de la investigación, se eligieron aquellas más adecuadas al tema, se tomaron las partes más significativas y, a partir de ellas, se construyó el marco teórico que se presenta en seguida.

En este trabajo se utilizan cuatro términos fundamentales para la investigación, uno de ellos es el desarrollo local (DL), definido como una mejora en las condiciones de vida de la sociedad estudiada; otro término igualmente importante es el de sistemas productivos locales (SPL), entendido como un conjunto de empresas – o productores – localizadas en un territorio y que han establecido relaciones entre sí para lograr objetivos comunes.

Un tercer término empleado y que se deriva de los SPL es el de redes de cooperación e innovación, entendidas como relaciones establecidas entre actores del sistema productivo local que generan confianza y procesos de innovación; finalmente, el cuarto término utilizado en este trabajo, pero no por ello menos importante, tiene que ver con las instituciones, definidas como aquellas reglas formales e informales establecidas para una mejor convivencia social.

En el siguiente gráfico, se presenta de forma resumida la conexión existente entre los conceptos que fundamentan esta investigación.

Gráfico 2.1 Relación entre teorías aplicadas



A partir de esta breve explicación que contiene los principales aspectos teóricos aplicados a la realidad estudiada, a continuación se abordan más ampliamente esos temas para explicar su incidencia en esta investigación, comenzando con el propio concepto general de desarrollo.

2.1 Desarrollo

Hablar de un concepto y/o una categoría, implica hablar de una historia que tiene un punto de partida, una trayectoria y, muchas veces, ya tiene un final; uno de los conceptos más populares del siglo XX y de toda la historia humana ha sido el concepto de desarrollo y volver la mirada hacia el pasado para encontrar sus raíces implica un extenso pero muy interesante trabajo.

2.1.1 Origen del concepto

El concepto de desarrollo ha sido heredado de la noción occidental de progreso, término surgido en la Grecia clásica y consolidado en el periodo de la ilustración en Europa, bajo la creencia que la razón lleva al descubrimiento de leyes generales que permiten organizar y regular el orden social, de tal modo que pueda ser transformado para beneficiar a la gente; no obstante, mucho antes de asociar el desarrollo con el progreso se utilizaron otros términos como civilización, evolución, riqueza y crecimiento. En las ciencias naturales, por ejemplo, el desarrollo hace referencia a la evolución de todo ser vivo, cada planta y organismo atraviesan un proceso de evolución desde su nacimiento, su vida y hasta su muerte; esta concepción de desarrollo fue tomada por las ciencias sociales para describir las transformaciones surgidas en la sociedad cuando se evoluciona de una situación indeseada a otra situación mejor.

Los economistas ingleses Adam Smith (1776) y John Stuart Mill (1848) así utilizaron el concepto de desarrollo, al señalar que la riqueza era un indicador de prosperidad (o decadencia) en las naciones. Después, Joseph Schumpeter en su libro *teoría del desarrollo económico* de 1911, propone que el empresario y la innovación son las fuerzas del desarrollo económico, argumentando que el modo en como aparecen las innovaciones y son absorbidas por el sistema económico son suficientes para explicar las continuas revoluciones económicas, característica principal de la historia económica; argumento con el que destaca el papel clave de la innovación en el crecimiento económico y que deja ver que el concepto de desarrollo estaba haciendo referencia únicamente a un proceso de crecimiento.

Para 1942, Wilfred Benson, funcionario de la Organización Internacional del Trabajo, en su libro *the economic advancement of underdeveloped areas*, inventa el término áreas subdesarrolladas y formula las bases económicas sobre las cuales se fundamentaría la paz al concluir la segunda guerra mundial, sin embargo en ese momento no se le dio importancia al término; se afirma lo anterior pues dos años después Paul Rosenstein – Rodan, co fundador de la economía del desarrollo, continuaba hablando de áreas económicamente atrasadas en lugar de subdesarrolladas, lo mismo sucede con Arthur Lewis, autor de *la teoría del crecimiento económico (40's)*, quien sigue hablando de naciones ricas y naciones pobres, sin hacer alusión al término subdesarrolladas o desarrolladas.

Durante toda la década de los 40, el concepto de desarrollo ocasionalmente era utilizado; fue hasta 1949 que adquiere mayor legitimidad, cuando el entonces presidente de los Estados Unidos de América, Harry Truman, en su discurso de inauguración de su mandato hace referencia a regiones subdesarrolladas, textualmente dice: “debemos embarcarnos en un nuevo programa para hacer que los beneficios de nuestros avances científicos y el progreso técnico sirvan para la mejora y el crecimiento de las áreas subdesarrolladas. Creo que deberíamos poner a disposición de los amantes de la paz los beneficios de nuestro almacén de conocimientos técnicos, para ayudarles a darse cuenta de sus aspiraciones para una mejor vida, y en cooperación con otras naciones deberíamos fomentar la inversión de capital en áreas necesitadas de desarrollo” (Esteva, 1996, en Valcárcel, 2006).

Todo comienza entonces por el proceso de reconstrucción que necesitaba el planeta después de la segunda guerra mundial, en el cual se dividió al mundo en tres partes; el primero era el mundo capitalista u occidental, también conocido como el primer mundo; el segundo mundo era la parte oriental o socialista; ambos se sometieron a un proceso de construcción o reconstrucción, y lograron crecer en términos económicos. Sin embargo hubo una zona del planeta que no crecía, y precisamente a dicha zona marginal se le conoció como el tercer mundo.

En esta parte del planeta no se utilizó el termino *reconstrucción* como en los primeros dos mundos, sino que se usó la palabra desarrollo (development o developpement en inglés y francés respectivamente) para describir su proceso de reconstrucción, ya que desarrollo significaba “recorrer un camino predeterminado gracias a un conjunto de leyes naturales que van marcando las etapas, los avances y la superación de los bloqueos originados en ciertas tradiciones locales”, y precisamente el fin de ese camino prefijado era crear una sociedad industrializada en el tercer mundo (Arocena, 1995; p. 5).

Cuando los países industrializados del primer y segundo mundo vieron agotado el término *reconstrucción*, comenzaron a utilizar el término *desarrollo*, convirtiéndose así en países en desarrollo (como los países del tercer mundo)⁹. Fue en ese momento cuando se planteó la necesidad de redefinir el concepto de desarrollo, y, como ya se mencionó, el ex mandatario norteamericano, Truman, fue quien le dio verdadera legitimidad al concepto, incorporando la importancia de la calidad de vida de la población

A partir de ese momento, desarrollo y subdesarrollo comenzaron a ser palabras ampliamente utilizadas para explicar las diferencias socioeconómicas entre los países ricos y los países pobres; siendo el cuerpo doctrinal conformado por Abramovitz, Arrow, Kuznets, Lewis y Solow quienes por primera vez definieron a este concepto como “procesos de crecimiento y cambio estructural que persiguen satisfacer las necesidades y demandas de la población y mejorar su nivel de vida, y en concreto, se proponen el aumento del empleo y la disminución de la pobreza” (Vázquez, 2005; p. 4).

2.1.2 Principales corrientes teóricas del desarrollo

Durante las últimas décadas, el concepto de desarrollo ha adquirido singular importancia dentro de algunas corrientes teóricas; son dos los principales enfoques sobre los cuales se fundó la teoría del desarrollo: la teoría de la modernidad y la teoría de la dependencia.

2.1.2.1 La teoría de la modernidad (1945 – 1965)

La modernidad surge bajo un contexto histórico marcado por el conflicto de países socialistas liderados por la Unión Soviética y naciones capitalistas lideradas por Estados Unidos, también denominado guerra fría de 1953. Uno de los máximos representantes del enfoque económico de esta corriente es Walt Whitman Rostow, para quien existían únicamente dos vías para la modernización de los países pobres, el capitalismo y la democracia o el comunismo y la dictadura.

Este economista norteamericano, en su obra *las etapas del crecimiento económico: un manifiesto no comunista*, propone cinco etapas del desarrollo que deben pasar todos los países para lograr la modernización (Valcárcel, 2006):

⁹ Arocena (1995) señala que en la actualidad ya ha desaparecido el presunto “segundo mundo”, por lo tanto ya no se sabe si se puede seguir hablando de un tercer mundo.

1. Sociedad tradicional: etapa que corresponde al grado cero de la historia, en donde el subdesarrollo es un estado natural y cuya estructura productiva es limitada, por lo cual se dedican los recursos principalmente a la agricultura.
2. Condiciones previas al impulso inicial: etapa en la que se propaga la idea de que es posible el progreso económico, y es condición necesaria para la consecución de otros objetivos; en este momento es necesaria la creación de un Estado nacional centralizado.
3. Despegue (take off): etapa en la que se superan los viejos obstáculos y resistencia al crecimiento permanente, el cual se convierte en una condición normal de la economía.
4. La marcha hacia la madurez: etapa en que la sociedad se adapta a las necesidades de la producción de alto rendimiento, esta etapa presenta un largo proceso sostenido de 60 años.
5. La etapa del alto consumo en masa: etapa caracterizada por el fordismo americano, en donde los sectores principales de la economía se mueven hacia la producción de bienes y servicios duraderos de consumo, como los automóviles; además en esta etapa los gobiernos deben asignar grandes recursos para el bienestar y la seguridad social de la población.

Los postulados de Rostow se implementan en países desarrollados fácilmente influenciados; en Latinoamérica se aplicó la alianza para el progreso y en Europa el plan Marshall, ambos programas basados en la propuesta de Rostow; estos programas se tuvieron que enfrentar a un reto, la creciente pobreza en las regiones subdesarrolladas.

En resumen, la teoría de la modernización definía al desarrollo como un “proceso que debería emprenderse en América latina, África, Asia y Oceanía, dirigido a sentar las bases que permitiesen reproducir las condiciones que caracterizaban a las naciones económicamente más avanzadas del mundo, como la industrialización, la alta tasa de urbanización y de educación, la tecnificación de la agricultura y la adopción generalizada de los valores y principios de la modernidad, incluyendo formas concretas de orden, racionalidad y actitud individual” (Valcárcel, 2006; p.10).

2.1.2.2 La teoría de la dependencia (1965 – 1980)

El pensamiento dependentista nace a mediados de la década de los 60 en América Latina, bajo el contexto radical de apuesta a un cambio social; dada la fractura intelectual de la teoría de la modernización, el continente estaba sumergido en guerrillas sociales influenciadas por el modelo revolucionario cubano y las tesis guevaristas.

La teoría de la dependencia básicamente atribuye las causas del desarrollo y subdesarrollo a la “articulación entre la economía mundial y las economías locales, entre la dominación internacional y la dominación interna de clase” (Valcárcel, 2006; p.12). Este pensamiento tiene su fundamento en dos vértices teóricas, ambas argumentan que los países subdesarrollados y los países desarrollados han generado una relación de dependencia.

El primer vértice teórico de la dependencia se relaciona con la reactivada teoría del imperialismo, basada en los trabajos de Paul Baran de 1957, en los que recupera algunas tesis de Rosa Luxemburgo y Lenin para concretar su postulado, en el que afirma que el subdesarrollo es resultado natural del imperialismo. Los pioneros de este vértice son Baran, Sweezy, André Gunder Frank, Samir Amín, Theotonio Dos Santos, Ruy Mauro Marini, entre otros que criticaban al sistema económico mundial, basado en la acumulación y en la explotación de los países subdesarrollados por parte de los países desarrollados, mediante un proceso de colonización de parte de las economías de países desarrollados a economías débiles de países subdesarrollados, proceso que impone una relación de proveedor consumidor, y genera una situación de dependencia al realizar intercambios desiguales que benefician a los países desarrollados. Ante esta situación, los intelectuales de este vértice pugnaban por construir un nuevo orden económico internacional, en el que se saldría del subdesarrollo mediante una transición hacia el socialismo.

El segundo vértice teórico de la dependencia está liderado por el economista Raúl Prebisch y es conocido como el estructuralismo de la CEPAL; esta corriente plantea que existe una situación de subdesarrollo en países latinoamericanos debido a la dependencia en la exportación de los productos primarios que tenían para con los países desarrollados, causada por la falta de industrialización interna. Por ello, en la década de los 50 originan un movimiento latinoamericano que se agrupa en torno a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), cuya finalidad es promover el desarrollo de la región, entendido como un proceso que contemplaba no sólo el progreso económico, sino también el progreso social del territorio (Jasso, 2015).

A partir de ese planteamiento, Prebisch y otros pensadores propusieron un modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) para las economías subdesarrolladas. El modelo ISI buscaba desarrollar la industria interna de cada país, y para ello era fundamental el papel del Estado hasta que el sector se fortaleciera y pudiera competir en el exterior. En síntesis, este grupo menos radical proponía salir del subdesarrollo mediante un modelo ISI, mayor protagonismo del Estado en la economía y la redistribución de la riqueza mediante inversiones educativas y programas asistenciales para beneficiar a la población de menores recursos (Jasso, 2015).

Bajo este contexto “el desarrollo implica un fenómeno de una evidente complejidad que implica valorar las situaciones y aspiraciones de cada país, región y sector. Para los países de la región latinoamericana ha sido un intento permanente alcanzar el desarrollo, que parece inalcanzable y evasivo ya que es un proceso que no solamente es acumulación de capital como se concibe en la teoría neoclásica del crecimiento, sino también la creación de una estructura productiva capaz de autogenerar crecimiento de manera endógena, de reorganización institucional y de elevación del bienestar de toda la población” (Jasso, 2015; p.14).

2.1.2.3 Ajuste estructural (1980)

En la década de los 80, en los países del sur el modelo ISI comenzó a ver su agotamiento y en los países del norte la crisis del Estado de bienestar se profundizó; esta situación llevó a que surgieran nuevas corrientes neoclásicas que buscaban establecer juicios sobre el desarrollo. Es en este contexto cuando surge la doctrina del ajuste estructural, que genera influencia sobre el pensamiento y las prácticas del desarrollo.

El verdadero origen de esta doctrina se encuentra en el final de la guerra fría de 1989, cuando se derrumba el muro de Berlín y de los regímenes socialistas de Europa Oriental, y se establece la hegemonía norteamericana y el capitalismo. En este momento de la historia, los indicadores monetarios, financieros y económicos se establecen como los únicos significativos para medir el desarrollo, indicadores que se registraron en el consenso de Washington, cuyo planteamiento principal era la liberación de la economía, la apertura externa y la importancia fundamental del sector exportador, para lograr generar crecimiento económico en los países.

De modo que el desarrollo adquiere equivalencia con el crecimiento económico, pues este último se considera el motor del progreso social y, además se incorporan nuevas dimensiones a su concepción, además de la económica se integra la dimensión cultural, social y política, re definiendo al desarrollo como un bienestar en la población, que incluye la participación social y la justicia en la distribución de los beneficios generados (Calpa, 2011; p.19).

2.1.3 Modos de desarrollo¹⁰

A partir de este momento de la historia, se agota la creencia del desarrollo vinculado a las naciones, en donde el Estado central era el actor que generaba mejoras en los territorios, y el responsable de que existieran regiones ganadoras o desarrolladas y regiones perdedoras o subdesarrolladas (Chauca, 2008); se da un paso hacia adelante en la concepción del desarrollo pues se incluye la importancia de las personas en todo proceso que busque el progreso de una sociedad.

De esta forma es como surgen alternativas al desarrollo y modos o alternativas de desarrollo, algunas de estas alternativas se han venido formando y evolucionando desde que se encontraba funcionando el modelo ISI, debido a las consecuencias en el medio ambiente que generó; en seguida se explican brevemente las principales alternativas de desarrollo que han nacido y las alternativas al desarrollo que actualmente están siendo discutidas en América Latina, sin profundizar en ellas pues el fin es únicamente poner en contexto a uno de estos modos, el desarrollo local, objeto de esta investigación.

3.1.3.1 Las aproximaciones medioambientalistas (1970 – 1990)

Bajo un contexto en el que se implanta el modelo ISI y dados los problemas de la masiva y acelerada deforestación, contaminación del agua, polución en las ciudades, contaminación del suelo, etc., generados por los modelos que concebían a los recursos naturales como inagotables y cuyo fin supremo era el lucro, surgen las primeras aproximaciones medioambientalistas del desarrollo, que se consolidan aproximadamente durante el periodo 1970 – 1990 (Valcárcel, 2006).

¹⁰ El concepto “modos” fue utilizado principalmente por Daniel Rell en 1960 (cit. en Arocena, 1995), posteriormente se generalizó su uso.

- a) **Ecodesarrollo y el otro desarrollo:** el inicio de esta adjetivación del desarrollo se ubica en Estocolmo en 1972, cuando se presentó la conferencia de las Naciones Unidas sobre el medio humano, también conocida como la primera cumbre de la tierra. En esta conferencia se establece que existe una relación estrecha entre el desarrollo, la economía, lo social y el medio ambiente, razón por la cual se instaura el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), en el cual se nombra director a Maurice Strong, quien en 1973 acuña el concepto de ecodesarrollo. Posteriormente, en 1975, la fundación sueca Dag Hammarskjold propone un nuevo término, el otro desarrollo, ambos conceptos tenían en su definición la búsqueda de satisfacción de necesidades sociales, siempre estando en armonía con el medio ambiente.
- b) **Desarrollo sostenido:** en la década de 1980 el deterioro del medio ambiente había alcanzado niveles intolerables, por ese motivo fue necesario acuñar un nuevo término que busque no sólo satisfacer necesidades humanas, sino también recalcar la importancia del cuidado ambiental. Fue así como surgió el concepto de desarrollo sostenido, en el documento *estrategia mundial para la conservación (1980)*, de la PNUMA y el World Wildlife Foun (WWF), se hace referencia a esta necesidad de preservar los recursos vivos para lograr un desarrollo sostenido, cuyo concepto se define como “el crecimiento económico que no vulnera los ecosistemas y que tiene un carácter permanente y de largo alcance” (Valcárcel, 2006; p. 11).
- c) **Desarrollo sostenible/durable:** el concepto anterior antecedió al desarrollo sostenible, el cual tiene su origen en 1987, cuando la comisión mundial para el medio ambiente y desarrollo, en su informe *nuestro futuro común*, acuña el término desarrollo sostenible o durable, concepto más complejo que los anteriores, cuya definición es: “un desarrollo que satisface las necesidades de la generación presente, sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras, para satisfacer sus propias necesidades” (Valcárcel, 2006; p. 16). En esta estrategia de desarrollo se plantea que no hay lineamientos fijos aplicables a todos los países, pues cada uno tiene diferentes realidades socioeconómicas, políticas, institucionales y ambientales, de modo que cada economía necesita una agenda de desarrollo donde se establezcan sus oportunidades, fortalezas y debilidades para emprender un proceso de desarrollo y a partir de ello elaborar las políticas necesarias para hacerlo.

3.1.3.2 *El desarrollo a escala humana (1980)*

A mitad de la década de 1980, el economista Max Neef, junto con un grupo transdisciplinario conformado por Antonio Elizalde y Martin Hopenhayn, escribieron el documento *desarrollo a escala humana: una nueva opción para el futuro*, en este trabajo plantearon distinguir entre necesidades y satisfactores, argumentando que las necesidades no son infinitas ni son inescrutables, de modo que es posible satisfacerlas. Este supuesto surge de la profunda crisis que se vivía en el mundo, crisis que según estos pensadores no sólo era económica, sino también política y social; en esta situación, los países subdesarrollados se encontraban en gran desventaja, pues eran obligados a sanear sus deudas con el resto de los países industrializados. Además de esta crisis, el equipo de Max Neef plantea que se vive una crisis de propuestas y utopías; ante este contexto, el equipo propone que los países deben aspirar a un desarrollo en el que sean capaces de ser coherentes consigo mismos, y busque anteponer las necesidades humanas antes que los indicadores convencionales (Valcárcel, 2006).

3.1.3.3 *El desarrollo Humano (1990 – 2000)*

Posteriormente, en la década de los 90, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), acuña el término desarrollo humano. Este concepto incorpora el planteamiento de Amartya Sen, quien define al desarrollo como “un proceso de expansión de libertades reales que deberían tener las personas, traducida en capacidades y libertades generales para vivir como les gustaría (Calpa, 2011; p. 20). A partir de esta definición se generaron nuevos indicadores para medir el grado de desarrollo de un territorio, como ejemplo se tiene el Índice de Desarrollo Humano (IDH), y se elabora una nueva definición para el concepto: “el desarrollo humano es un proceso mediante el cual se amplían las oportunidades de los individuos, las más importantes de las cuales son una vida prolongada y saludable, el acceso a la educación y el disfrute de un nivel de vida decente. Otras oportunidades incluyen la libertad política, la garantía de los derechos humanos y el respeto a sí mismo...” (Valcárcel, 2006: p. 25).

3.1.3.4 El post desarrollo – alternativa al desarrollo

A finales de la década de los 90, ya en un contexto de globalización mundial surge un nuevo enfoque del desarrollo, conocido como el post – desarrollo¹¹, mismo que es resultado de una búsqueda de alternativas al desarrollo, en lugar de la predominante búsqueda de alternativas de desarrollo. El post desarrollo tiene su principal herencia en el denominado otro desarrollo (señalado líneas arriba), sin embargo el actual post desarrollo tiene un nivel más radical de crítica, pues su postura dominante es contraria a todo lo que se le conoce como desarrollo.

Entre los principales intelectuales que se adscriben a este enfoque se encuentra Arturo Escobar, Majid Rahnema, Bjorn Hettne, Gustavo Esteva, Gilbert Ritz, Wolfgang Sachs, entre otros. Este disímil grupo de pensadores argumenta que el desarrollo tal y como es concebido hace referencia a un desarrollo de occidente, pensado en valores y características de la cultura occidental y por ende, no puede ser generalizable y mucho menos viable en todos los países; a partir de este supuesto, plantean una deconstrucción del desarrollo, en donde se reivindicuen las diferencias en los países, y se generen iniciativas locales enfocadas en la creación de otros mundos posibles, cuya base sea la reconstrucción de la moral y la política, para así tener un mundo más humano y amigable con la naturaleza.

El post desarrollo puede ser definido como “la búsqueda de modos de expansión colectiva en los que no se privilegiaría un bienestar material destructor del ambiente y el lazo social...sino el mejoramiento de las condiciones de todos, de alcanzar una buena vida aunque esta se perciba de múltiples formas de acuerdo a los contextos. En otras palabras se trata de reconstruir una nueva cultura” (Latouche, 2004, en Calpa, 2011; p. 32). Por lo tanto, el post desarrollo no es un modelo ya elaborado y no debe considerarse como tal, al contrario debe considerarse como el punto de partida para el debate sobre el desarrollo.

3.1.3.5 El desarrollo local (1980 – 2000)

Todas las adjetivaciones anteriores del desarrollo se consideran un antecedente del desarrollo local, objeto central en esta investigación; la razón es que en ellas gradualmente se van vinculando los aspectos sociales, económicos, políticos y ambientales del desarrollo local, al plantear que el objetivo del mismo es elevar las condiciones o el nivel de vida de la

¹¹ Cabe aclarar que antes que el post – desarrollo, surge el enfoque del desarrollo local, pero se ha modificado el orden debido a la conveniencia para continuar el capítulo sin separar los conceptos centrales.

población de un territorio, a través de la utilización eficiente de los recursos endógenos de una localidad por parte de los mismos actores locales.

Propiamente el desarrollo local surge en la década de 1980 en Europa como un “mecanismo para afrontar la crisis de desocupación de sectores altamente industrializados” (Calpa, 2011; p. 21); en ese momento se llevaban a cabo procesos de ajuste estructural e integración económica mundial, mismos que generaron una relativa estabilidad macroeconómica pero que no corrigieron los problemas de las desigualdades en los países, provocando así una mayor desintegración social.

Los países de América Latina son un claro ejemplo de que el crecimiento económico no lleva aparejado necesariamente el desarrollo, ya que estos países históricamente han visto un proceso de crecimiento en términos económicos (por ejemplo entre 1990 y 1997 el Producto Interno bruto de Latinoamérica creció en un 30%) pero han dejado de lado la búsqueda de la equidad, la reducción de la pobreza y la búsqueda de mejores condiciones de vida para la población, es decir, dejaron de lado el desarrollo (Arocena, 1995). Ante esta lamentable situación resultan aplicables las palabras de Boisier: “hay no sólo la sensación sino la certeza que hay crecimiento económico pero no desarrollo. Se observa que regiones cuya existencia de recursos naturales y humanos posibilitaría un proceso de desarrollo, de ampliación de oportunidades, de ampliación de libertad, de opciones, de mayor justicia y de creciente ética en las relaciones inter – personales y en relación con el medio ambiente, siguen sin desarrollarse” (Boisier, 1997; p. 30).

Es en ese contexto que toma importancia el desarrollo local, pues busca ser una alternativa de desarrollo que revaloriza los recursos de cada territorio y está basado en una dimensión territorial, de modo que esta ideología de lo pequeño y lo local pasa a sustituir la antigua creencia de que el crecimiento económico basado en grandes proyectos y en grandes polos industriales, genera bienestar social (Arocena, 1995).

En otras palabras, lo local toma importancia por ser una estrategia para impulsar nuevos procesos de desarrollo en el contexto de la globalización de la economía; es así como surge el concepto glocalización, para señalar la relación entre la globalización y la localización de las acciones de desarrollo; “según el Diccionario Oxford de Nuevas Palabras (1991:134) el término glocal y el nombre elaborado glocalización se han formado entrejuntando las palabras global y local para hacer una mezcla. De acuerdo también con ese diccionario, esta idea ha sido modelada según el japonés dochakuka (derivada de dochaku, ‘el que vive en su

propia tierra’), y se trata originariamente del principio agrario de adaptar las técnicas de la finca que uno posee a las condiciones locales, pero que también ha sido adoptado en el ámbito japonés de los negocios para la localización global, una visión global adoptada a las condiciones locales. Más específicamente, los términos ‘glocal’ y ‘glocalización’ llegaron a formar parte de la jerga de los negocios durante los años ochenta, si bien el principal lugar de origen fuera de hecho Japón, un país que durante muchísimo tiempo ha cultivado rigurosamente el significado espacio-cultural de su propio país, y donde los aspectos generales de su relación entre lo particular y lo universal han recibido históricamente una atención casi obsesiva” (Robertson, 2000; p. 5).

De modo que “una estrategia para insertar las economías en desarrollo en este nuevo contexto socioeconómico es a través del fomento de procesos de desarrollo local integrales, orientados a promover transformaciones de orden socioeconómico, político e institucional que permitan mejorar las condiciones de vida de la población mediante la actuación decidida y concertada de los agentes locales para aprovechar más eficiente y sustentablemente los recursos endógenos existentes” (García, 2004; p. 137).

Para tener una comprensión más profunda sobre el significado del desarrollo local se debe analizar cada una de las dos palabras que lo conforman. En primer lugar, de acuerdo con la Real Academia Española (RAE), la palabra desarrollo se define como “la evolución de una economía hacia mejores niveles de vida”. En segundo lugar y también de acuerdo con la RAE, lo local es “perteneciente o relativo a un territorio, a una comarca o a un país”, en ese sentido, lo local no hace referencia necesariamente a una subdivisión del territorio nacional (municipio, estado, país), es decir, no es un mero lugar físico como generalmente se puede pensar.

Lo local, según Martínez (2002), deber ser revalorizado, descodificado, desmitificado y desasociado de un lugar físico. Lo local tampoco debe confundirse con lo regional (haciendo referencia al modo de desarrollo predominante antes de la década de los 80’s), pues este último se refiere una categoría más amplia que lo local, en donde el Estado toma el papel principal en todo proceso de desarrollo.

Lo local es un espacio delimitado por un conjunto de relaciones socioeconómicas establecidas entre actores, y caracterizado por la existencia de una estrecha unidad cultural, productiva y social en la población local (sociedad, empresas, gobierno). De modo que “un territorio con determinados límites es sociedad local cuando es portador de una identidad

colectiva expresada en valores y normas interiorizados por sus miembros y cuando conforma un sistema de relaciones de poder constituido en torno a procesos locales de generación de riqueza” (Arocena, 1995; p. 20).

En resumen, según Vázquez Barquero, el desarrollo local tiene una visión territorial “que parte de la hipótesis de que el territorio no es un mero soporte físico de los objetos, actividades y procesos económicos, sino que es un agente de transformación social. La economía de cada ciudad, comarca o región se vincula al sistema de relaciones económicas del país en función de su especificidad territorial y de su identidad económica, política, social y cultural” (Vázquez, 2001; p. 22).

Por lo tanto, de acuerdo con Boisier (traduciendo a Buarque), el desarrollo local no es más que “un proceso endógeno registrado en” un territorio, “capaz de promover el dinamismo económico y la mejoría en la calidad de vida de la población” (Boisier, 2005; p. 52). Para lograr esa mejoría en las condiciones de vida es necesario que todos los recursos endógenos al territorio sean utilizados de forma eficiente, en donde los actores locales le den un uso adecuado y sustentable a los recursos materiales que el territorio les provee, en ese sentido es importante la actuación tanto de la sociedad civil, el sector público, y el sector productivo, sin distinguir entre productores de pequeña, mediana o gran escala, bajo la clara condición que estén integrados en el territorio y se sientan identificados con el mismo.

Esos recursos endógenos son un fundamento del desarrollo local endógeno, pues se afirma que toda región, ciudad o pueblo, cuenta con un conjunto de recursos propios, desde recursos naturales, humanos, culturales e institucionales hasta recursos económicos y, precisamente a ese conjunto de recursos es a lo que se le conoce como el potencial de desarrollo endógeno de cada territorio.

Hasta aquí es posible percibir tres puntos fundamentales: en primer lugar, no basta con tener los recursos materiales endógenos, para poder convertirse en una verdadera base del desarrollo es necesario que sean movilizados por el sistema emprendedor e institucional que les dé el mejor uso posible y genere así una mejora en las condiciones de vida; en segundo lugar, los actores locales son quienes movilizan esos recursos para lograr “mejorar la posición competitiva de las empresas y, de manera biunívoca, de los territorios”, para ello es necesario que puedan “adoptar su propia estrategia de desarrollo y llevar a cabo las acciones necesarias para alcanzar los objetivos que la sociedad se ha marcado”, estrategia que debe ser basada en una identidad cultural propia que permita potenciar la economía local (Vázquez, 2005; p. 28),

al hablar de actores, se está haciendo referencia a aquellos individuos, grupos o instituciones cuyo sistema de acción coinciden con los límites de la sociedad local (Di Prieto, 2001).

En tercer lugar, para que los actores puedan generar esas estrategias de desarrollo es necesario que se organicen y así generen iniciativas locales que busquen beneficiar a la población local, iniciativas que como ya se ha mencionado, estarán determinadas por una tradición fuertemente arraigada a los sistemas de normas y valores de un territorio (Arocena, 1995). La organización de actores lleva implícito un conjunto de relaciones no sólo económicas, sino también de confianza, de credibilidad, de conducta cívica, de identidad, entre otras; y para que esas relaciones sean duraderas y perduren en el tiempo se necesita construir una institucionalidad apropiada para el desarrollo (Chauca, 2008); esas conexiones entre actores son fundamentales pues el progreso de toda localidad “sólo es posible cuando las empresas y los demás actores del territorio interactúan entre sí, se organizan y realizan sus inversiones dirigidas a desarrollar la economía y la sociedad local” (Vázquez, 2005; p. 28).

Ante la situación descrita, se hacen aplicables las palabras de Vázquez, quien textualmente dijo: “cuando la comunidad local es capaz de liderar el proceso de cambio estructural, nos encontramos ante un proceso de desarrollo local endógeno” (Vázquez, 2001; p. 21); en palabras de Albuquerque es un “proceso reactivador de la economía y dinamizador de la sociedad local que, mediante el aprovechamiento eficiente de los recursos endógenos existentes en una determinada zona, es capaz de estimular su crecimiento económico, crear empleo y mejorar la calidad de vida de la comunidad local” (Albuquerque, 1996; p. 18).

De modo que todo proceso de desarrollo local endógeno “se producen gracias a la utilización eficiente del potencial económico local, lo cual se ve facilitado por el funcionamiento adecuado de las instituciones y mecanismos de regulación existentes en el territorio. La forma de organización productiva, las estructuras familiares y las tradiciones locales, la estructura social y cultural, y los códigos de conducta de la población condicionan los procesos de desarrollo local, favorecen o limitan la dinámica económica y, en definitiva, determinan la senda específica de desarrollo” en un territorio (Vázquez, 2001; p. 22).

De modo que no existe un camino pre diseñado que lleve directamente al desarrollo, sino que dicho camino ha de fijarse en función de las condiciones locales de cada territorio, como bien señala Jasso (2015) “no se trata de aplicar ahora las recomendaciones que sirvieron para otras condiciones y otras épocas, se trata de que América latina [aplicándolo al presente estudio se haría referencia a los territorios de México] aprenda de su pasado histórico pero

también de su pasado teórico para facilitar la tarea de una mejor estrategia científica, tecnológica y de innovación y, por ende, de desarrollo” (Jasso, 2015; p.14).

Entonces el desarrollo local es un proceso endógeno que busca mejorar las condiciones de vida de la población mediante la utilización eficiente y sustentable de los recursos, en el que, de acuerdo con Antonio Vázquez Barquero (2001) y Francisco Albuquerque (2004), se pueden identificar al menos cuatro dimensiones: económica, social, política y ambiental. A continuación se define cada una de ellas, pues su importancia en esta investigación resulta fundamental.

1. Económica: se caracteriza por “un sistema productivo que permite a los empresarios locales usar eficientemente los factores productivos, generar economías de escala y aumentar la productividad a niveles que permiten mejorar la competitividad en los mercados” (Vázquez, 2001; p. 22); en otras palabras, la dimensión económica se basa en la existencia de condiciones apropiadas para que los productores locales puedan utilizar su capacidad para organizarse y así utilizar eficientemente los recursos productivos locales (Albuquerque, 2004).

Los rasgos básicos que permiten conocer el avance en esta dimensión son los siguientes: fomento de la diversificación y la calidad productiva, infraestructura básica para el desarrollo local, servicios de apoyo a la producción para pequeñas y medianas empresas y/o cooperativas locales, existencia de un sector financiero especializado territorialmente y el fomento de sistemas territoriales de innovación (Albuquerque & Pérez, 2012).

2. Sociocultural: su “sistema de relaciones económicas y sociales, las instituciones locales y los valores sirven de base al proceso de desarrollo” (Vázquez, 2001; p. 22), es decir, tanto los valores, como las instituciones locales formales e informales, así como el conjunto de relaciones establecidas entre los actores locales permiten impulsar y/o respaldar cualquier proceso de desarrollo basado en una dimensión local.

Los rasgos que caracterizan a esta dimensión son los siguientes: articulación social y creación de redes de actores, movilización y participación ciudadana, acceso y mejora de la educación, formación, nutrición y salud, mejora de la distribución del ingreso para la inclusión social y fortalecimiento del papel de la mujer en la sociedad (Albuquerque & Pérez, 2012).

3. Política: en esta dimensión “las iniciativas locales crean un entorno local favorable a la producción e impulsan el desarrollo” (Vázquez, 2001; p. 22); esto quiere decir que “la gestión local facilita la concertación público – privado a nivel territorial y la creación de entornos innovadores favorables al desarrollo productivo” (Alburquerque, 2004; p. 19). Las características de esta dimensión son: el fortalecimiento de los gobiernos locales y la cooperación público – privado (Alburquerque & Pérez, 2012).
4. Ambiental: esta dimensión busca dar la atención adecuada a “las características específicas del medio natural local, a fin de asegurar un desarrollo sustentable ambientalmente” (Alburquerque, 2004; p. 19). Las características principales en esta dimensión son: valorización del patrimonio natural y cultural como activos de desarrollo, uso eficiente de recursos, agua, energía y materiales y fomento de la producción local y de las formas de consumo sostenibles (Alburquerque & Pérez, 2012).

En resumen, el desarrollo local constituye una alternativa de desarrollo diferente al paradigma de desarrollo exógeno que predominó durante la década de los 50, en el cual el crecimiento era un equivalente del desarrollo y se apoyaba en procesos de industrialización y la concentración de la producción a través de grandes plantas ubicadas en los centros urbanos más industrializados. El desarrollo local no se concentra únicamente en las grandes ciudades, es difuso y se genera aun en pequeños territorios, en donde los sistemas locales de empresas, a través de la organización productiva, “pueden generar economías de escala y reducir los costes de transacción”, al igual que las grandes empresas.

Por lo tanto, el desarrollo local es un proceso que busca mejorar las condiciones de vida de la población que integra el territorio delimitado como local y se fundamenta en cuatro aspectos primordiales: en primer lugar, en que toda ciudad, región o pueblo, cuenta con un conjunto de recursos propios (naturales, económicos, culturales, institucionales, humanos), es decir, tiene un potencial de desarrollo endógeno; en segundo lugar, el desarrollo local es un proceso que comienza de abajo hacia arriba, es decir, comienza desde la propia comunidad, esto lo distingue del enfoque de desarrollo regional, donde todo proceso comenzaba de arriba hacia abajo, es decir, desde el nivel nacional.

En tercer lugar, todo proceso de desarrollo local está basado en la capacidad que tienen los actores locales para organizarse y tomar el protagonismo en la elaboración y ejecución de proyectos que busquen darle un uso óptimo a los recursos que les provee el territorio, de

forma tal que se utilicen eficientemente en beneficio de la población. Y, en cuarto lugar, el desarrollo local tiene como finalidad mejorar la calidad y las condiciones de vida de la población en el territorio, no sólo en términos económicos, sino también sociales e institucionales.

A modo de conclusión, el desarrollo local es un proceso que mejora la calidad de vida, superando las dificultades por medio de la actuación de diferentes agentes socioeconómicos locales, con recursos endógenos y fomentando el aumento de capacidades (Albuquerque, 2003). Aunque el desarrollo local pueda ser visto y entendido desde diferentes perspectivas, en líneas generales y con algunos matices y variaciones, puede ser entendido de forma general como aquel proceso mediante el cual los actores locales se organizan para utilizar eficientemente los recursos endógenos y el potencial de desarrollo existente en el territorio, de forma tal que se genere una transformación económica y social para mejorar las condiciones de vida de la población local (Albuquerque, 2004).

“La condición necesaria para que aumente el bienestar local es que exista un sistema productivo capaz de generar economías de escala mediante la utilización de los recursos disponibles y la introducción de innovaciones”, para ello se necesita que exista una “organización del sistema productivo local en forma de redes de empresas”, la razón es que de esta forma se “propicia la generación de economías de escala y la reducción de los costes de transacción y por lo tanto, permite rendimientos crecientes” y así mejorar las condiciones de vida de la población local (Vázquez, 2001; p. 21); dada la importancia de los SPL en el desarrollo local endógeno, en seguida se presenta un acercamiento conceptual a este tema.

2.2 Sistemas Productivos Locales

Generar procesos de desarrollo local se ha vuelto una necesidad para aquellos territorios que enfrentan problemas en términos de la calidad de vida de la población; razón por la cual se han generado diversas formas de organización de la producción en los territorios, formas que se caracterizan por redes de actores que promueven la utilización de recursos endógenos para generar mejores condiciones de vida en el territorio, y las relaciones desarrolladas son tanto económicas y sociales como institucionales.

Los sistemas productivos locales son una forma de organización de la producción, dentro de los cuales se generan relaciones entre los actores locales, y constituyen un mecanismo viable para generar mejoras en las condiciones de vida de la población, puesto que la forma

en que se organizan, interactúan y se relacionan los actores locales (empresas, sociedad, gobierno) tiene efectos en el desarrollo de un territorio, los cuales pueden ser positivos o negativos. Un sistema productivo local fuerte y bien organizado puede contribuir a la generación de beneficios económicos y sociales en una comunidad; mientras que la mala organización de los actores se puede traducir en un uso ineficiente de los recursos endógenos y en beneficios nulos para la población.

Pero ¿qué es un sistema productivo local? pues bien, un SPL puede entenderse como una forma de organización territorial de la producción, en donde existe una destacada presencia de unidades productivas de pequeña y mediana escala, mismas que conforman agrupaciones de productores que mantienen relaciones estrechas entre sí, relaciones no sólo económicas sino también extra económicas, basadas tanto en confianza mutua y reciprocidad, como en relaciones contractuales definidas por la mayor parte de los implicados, mismas que deben ser cumplidas por acuerdo mutuo.

Los sistemas productivos locales permiten estudiar a los territorios desde una perspectiva integral y atenta a la calidad de vida de que disfruta la población y, en esa medida, se complementa de forma adecuada con el análisis del desarrollo local. El estudio de las localidades en función de la organización espacial de la producción que adoptan no es un tema nuevo y mucho menos reciente.

El primer referente histórico encontrado se ubica en 1867 en el *tomo I del Capital*, en donde Karl Marx plantea la importancia de la cooperación en la organización social de la producción para la generación de beneficios. Según el autor “la capacidad productiva del trabajo depende de una serie de factores, entre los cuales se cuentan el grado medio de destreza del obrero, el nivel de progreso de la ciencia y de sus aplicaciones, la organización social del proceso de producción, el volumen y la eficiencia de los medios de producción y las condiciones naturales” (Marx, 1999; p. 7), a esto agrega que “la forma del trabajo de muchos obreros coordinados y reunidos con arreglo a un plan en el mismo proceso de producción o en procesos de producción distintos pero enlazados, se llama cooperación” (Marx, 1999; p. 262).

Esto es importante pues, cuando más adelante Marx habla sobre la formación de la plusvalía extraordinaria, señala que la coordinación y la organización social de la producción son un medio para incrementar la productividad del trabajo y, por ende, crean valor y plusvalor. Es en ese sentido que el planteamiento marxiano sienta las bases de los procesos

organizativos de producción en los territorios, en donde la buena coordinación y organización del trabajo pueden generar excedentes o beneficios para las localidades.

Posteriormente, en 1890 el economista Alfred Marshall en su obra *principios de economía*, plantea una nueva categoría para definir la organización de la producción en los territorios. Esta nueva categoría es la del distrito industrial marshalliano (DI) definido por el mismo Marshall como “la concentración de pequeñas empresas en un territorio común, que interactúan entre sí para formar un sistema de relaciones” (Vázquez, 1999; p. 105).

De acuerdo con este economista, los territorios se pueden beneficiar de las ventajas que otorga la localización espacial entre las empresas y una de esas ventajas es que se genera la oportunidad de formar redes de cooperación productiva, en donde la confianza mutua y el conocimiento ejercen un papel fundamental para la organización y la generación de beneficios. Dada la importancia que adquiere la confianza, el conocimiento, las relaciones de cooperación y la localización espacial de la producción en el planteamiento marshalliano sobre los distritos industriales, es que también se le considera un antecedente en la formación teórica de los sistemas productivos locales.

Un siglo más tarde, a principios de la década de 1990, surge otro concepto para describir la aglomeración industrial, este concepto es el de cluster desarrollado por Michael Porter, y definido por el mismo como un grupo de empresas interconectadas e instituciones relacionadas en un campo determinado, geográficamente próximas y vinculadas a través de elementos comunes (Porter, 1998). Según este concepto, para que se forme un cluster es necesaria una concentración de productores en un espacio geográfico determinado, asimismo resalta la importancia de las interrelaciones entre los mismos, de ahí que se considere otro antecedente más de los sistemas productivos locales.

De lo anterior se desprende que tanto el planteamiento de Marx, Marshall y Porter, son antecedentes fundamentales en el estudio de los sistemas productivos locales, cabe señalar que no son los únicos pero si los más reconocidos a nivel mundial. Se consideran antecedentes pues en los párrafos anteriores se pudo notar que enfatizan el papel de la organización de la producción en espacios específicos, la importancia de las interrelaciones entre los actores del territorio y la necesidad de que exista confianza y cooperativismo en el territorio, elementos clave en todo sistema productivo local y fundamentales en el enfoque de desarrollo local aquí analizado.

Es precisamente de esos postulados que surge la noción de sistemas productivos locales, noción que propuso un nuevo modelo de estudio, donde el desarrollo de una comunidad no puede ser estudiado sin hacer referencia a la sociedad, al territorio y a sus recursos endógenos (Galleto, 2014). Este modelo estudia a los territorios desde una perspectiva más compleja que la del crecimiento económico y pone en el centro de atención al desarrollo local y a la forma de organización de los actores.

Para el estudio de los sistemas productivos, existe una muy amplia bibliografía teórica alrededor del mundo, bibliografía que crece día con día pero que contiene una importantísima limitación, y es que esos temas no son tratados abundantemente en estudios empíricos. Entre los principales trabajos desarrollados sobre esta línea de investigación se encuentran los centrados en el análisis de las cadenas productivas, en los cuales la atención recae únicamente sobre las empresas, sus estrategias, y sus relaciones horizontales y verticales, dejando de lado a la población en general y al territorio (Hirschman, 1958, cit. en Isaza, 2009).

Otros estudios realizados son los de los distritos tecnológicos o territorios inteligentes, los cuales ponen en el centro de atención a los sectores de alta tecnología y a las ciudades metropolitanas, dejando de lado a aquellas localidades pequeñas que no se basan en la tecnología de punta (Calderero, 2006). Abundan también aquellos estudios de visión Schumpeteriana y micro que centran su interés únicamente en la gran empresa innovadora, dejando de lado al territorio y a los pequeños productores.

Aunque existen numerosas bases teóricas sobre esta línea de investigación, la mayoría de dichos estudios abordan únicamente el tema empresarial y el crecimiento económico desde una perspectiva estática, es decir, analizan la situación en un momento concreto, sin dar importancia al pasado y mucho menos a la relevancia que toman los actores locales en todo proceso de mejoras en su territorio. En ese sentido, esta investigación estudia los sistemas productivos desde una perspectiva más integral, atenta a la calidad de vida de la población y tomando en cuenta el rol fundamental de los actores locales y sus formas de organización y cooperación.

Los sistemas productivos locales “surgen y se desarrollan en ámbitos específicos mediante una condensación en el tiempo de la *cultura productiva* a escala local”, y están formados por “empresas vinculadas entre sí y cuyas actividades productivas están integradas en la cadena de producción de la ciudad o región donde se localizan” (Paunero, 2005; s/n; Vázquez, 2005; p. 9). Por lo tanto, los actores que forman parte de un SPL deben sentirse

identificados con su territorio, para de esa forma dirigir sus actividades a la producción de bienes específicos y establecer vínculos productivos con el resto de actores, de forma tal que en el territorio se desarrolle una “dotación de activos productivos no transferibles o no fácilmente transferibles” que les dé una identidad propia (Bellandi, 1996; p. 74).

Una de las características principales de los sistemas productivos locales es el papel fundamental que le da al territorio, pues para este tipo de organización espacial de la producción el territorio no sólo es un espacio geográfico concreto determinado por las relaciones socioeconómicas establecidas por los actores, sino que también existe un fuerte enraizamiento con el mismo, esto significa que los actores locales desarrollan un sentido de pertenencia con su comunidad, o lo que es lo mismo, se sienten identificados con su localidad (G. Becattini y E. Rullani, 1996; Negrín, 2004 cit. en Iglesias 2005; Paunero, 2005).

Además del papel del territorio en los sistemas productivos locales, otra característica que los identifica es la forma de organización interna, la cual está basada en relaciones generalmente sólidas entre los actores. Las relaciones establecidas dentro de los SPL no sólo son económicas, también son sociales e institucionales, y básicamente se fundamentan en la confianza, solidaridad y reciprocidad que existe y se fortalece día a día gracias a la identidad cultural que sienten los actores con su territorio, de hecho este rasgo es uno de los que principalmente distingue a esta forma de organización de otras (G. Becattini y E. Rullani, 1996; Paunero, 2005).

En ese sentido, las relaciones no mercantiles (sociales e institucionales) establecidas entre los actores locales son igual de importantes que las mercantiles (económicas), así que un productor o “una empresa no forma parte del sistema por el hecho de ubicarse en un lugar determinado alrededor de otras sino que tiene que integrarse al mismo a partir de una serie de interdependencias no mercantiles, así como desarrollar patrimonios de relaciones y conocimientos” (Sforzi, 2001; p. 26).

Los sistemas productivos también se caracterizan por su peculiar configuración productiva, ya que en su mayoría se componen de firmas pequeñas y medianas, o lo que es lo mismo, son productores de pequeña y mediana escala los que mayormente lo integran. Igualmente las unidades productivas que integran los SPL se caracterizan por su estructura organizativa generalmente de mando unifamiliar y por la habitual complementación de funciones entre los actores locales (Negrín, 2004 cit. en Iglesias, 2005).

Los SPL representan una estrategia que siguen los territorios para lograr la permanencia de las unidades productivas, especialmente las pequeñas, en el mercado, además esta estrategia tiene como objetivo hacer competitivos no sólo a los productores, sino también al territorio, mediante la capacidad de los actores locales para cooperar y competir conjuntamente en el mercado; de modo que la competencia si existe, pero este factor no busca destruir al otro productor local, sino potenciar la competitividad del territorio en su conjunto.

Otra de las características de los sistemas productivos locales es que por medio de los lazos socioculturales establecidos entre los actores, se genera una interacción continua entre la actividad económica, cultural, social e institucional, lo que provoca que se fortalezca la confianza, la reciprocidad, la solidaridad y se fortalezca también la capacidad de conocer, aprender y actuar, mediante una mejor difusión del conocimiento e información dentro del SPL, lo que resulta en un aprendizaje colectivo y en beneficios para la población (Negrín, 2004, cit. en Iglesias, 2005; Paunero, 2005).

Por lo tanto, “la dinámica de los sistemas productivos locales se desarrolla en áreas caracterizadas por un sistema sociocultural, estrechamente vinculado al entorno territorial”, en donde las relaciones económicas entre actores son igualmente de importantes que las relaciones sociales e institucionales. Estas relaciones contribuyen al desarrollo de actividades de acción colectiva que busquen el “progreso permanente de la localidad” (Boisier, 1997; p. 12). Dado lo anterior, un SPL bien puede ser considerado un modelo de desarrollo de ámbito territorial, por ser el núcleo nodal de la dinámica de una economía local (Sáez, 1999; Negrín, 2004, cit. en Iglesias, 2005).

Para que un sistema productivo local cumpla con las funciones que se han descrito anteriormente, es necesario que exista una forma de regular las relaciones entre los actores de dicho sistema, y una opción viable es regular las relaciones a partir de normas y pautas culturales que comparte la población local (Rabelloti, 1997, cit. en Velázquez, 2001).

En resumen, los SPL son un modelo de organización socioterritorial y un mecanismo viable para la generación de procesos de desarrollo local, naturalmente esto dependerá del grado de madurez en que se encuentre el SPL, mismo que es medido y analizado en función del entramado de relaciones (económicas, sociales, culturales, institucionales, e incluso políticas) existentes dentro de un territorio determinado, relaciones que pueden ser contractuales dados los beneficios económicos que reportan, o que pueden estar basadas en el

conocimiento que unos actores tienen de los otros y en la confianza mutua que se ha generado de manera paulatina dados los beneficios no sólo económicos, sino también sociales que dichas relaciones reportan.

En ese sentido y de acuerdo a las características analizadas, un SPL se define, en términos generales para esta investigación como una área con destacada presencia de unidades productivas de pequeño y mediano tamaño, surgidas ante todo a partir de iniciativas locales, especializadas en algún tipo de actividad o producto que otorga personalidad al área, y que mantienen relaciones estrechas entre sí, ya sea a través del mercado o mediante el establecimiento de redes de cooperación (Méndez, 1997, cit. en Lozano, 2006).

Dentro de los sistemas productivos locales es posible desarrollar redes de cooperación e innovación entre los productores, de forma tal que generen mejores beneficios para la localidad, y eso se traduzca en un avance en las condiciones de vida en términos económicos y sociales de la población. Dada su importancia a continuación se analiza la conceptualización teórica de las redes de cooperación e innovación.

2.3 Redes de Cooperación e Innovación

Para entender a mejor detalle las redes de cooperación, es necesario comenzar discutiendo la red como concepto; de acuerdo con la Real Academia Española, una red se define como un aparejo hecho con hilos, cuerdas o alambres trabados en forma de malla, y/o como un conjunto de personas relacionadas para una determinada actividad.

En ciencias sociales generalmente una “red social es una estructura social compuesta por un conjunto finito de actores y configurada en torno a una serie de relaciones entre ellos, que se puede representar en forma de uno o varios grafos. Los grafos se componen de nodos que representan actores, y aristas que representan las relaciones entre ellos. Un tercer elemento de las redes es el límite (boundarie) de la red. El límite es el criterio mediante el cual se determina la pertenencia -o membrecía- de un actor a la red; en otras palabras, el criterio por el cual definimos un conjunto particular de actores (y no otros) que configuran nuestra red” (Aguirre, 2011; p. 15).

De modo que la red como concepto se fundamenta en la teoría de grafos en matemáticas, creada por Leonhard Euler en 1736, quien realizó un trabajo matemático para explicar la imposibilidad de resolver el acertijo de los puentes de Königsberg; a partir de ese trabajo se determinó que los grafos o también denominados redes, tienen propiedades escondidas en su

construcción, que aumentan o limitan la habilidad de hacer cosas con ellos, “las propiedades de determinadas estructuras de relaciones, entonces, no derivan de las particularidades del caso sino, más bien, resultan congénitas a la naturaleza estructural del problema. Por ello, al preguntarnos sobre la estructura misma de un sistema de relaciones, su mapeo nos permitirá obtener algunas conclusiones generales sobre la base de la morfología del grafo obtenido y así verificar propiedades del sistema bajo estudio, indistintamente de las particularidades de sus componentes” (Aguirre, 2011; p. 38).

Otro antecedente de la teoría de grafos es la sociometría, fundada en la década de 1930 por Jacob Levy Moreno, aquí se busca conocer la evolución y la organización de grupos de personas, así como la posición de los distintos individuos en cada uno de ellos; para lograrlo se utilizan técnicas cuantitativas denominadas sociomatrices y sociogramas, con los cuales se representan las relaciones sociales. La metodología utilizada en la sociometría implica “vincular sistemáticamente grafos matemáticos con problemas sociales con el objeto de graficar y medir las relaciones sociales” (Aguirre, 2011; p. 38).

Es en la década de los 70 cuando la teoría de las redes presenta el mayor crecimiento, con el surgimiento de la INSA, la revista social networks, así como muchos trabajos de investigación en el tema. Es en este momento cuando la teoría de redes adquiere su madurez. Actualmente, la ya desarrollada teoría de redes, se cataloga dentro del marco de teorías, métodos y algoritmos de las ciencias de la complejidad, incluso “algunas redes (cuando se analizan como redes multidimensionales) comparten características propias de los sistemas adaptativos complejos, configurando lo que algunos autores denominan complex” (Aguirre, 2011; p. 53).

La utilidad de la teoría de redes es muy amplia, se ha aplicado desde estudios sobre organizaciones a pequeña escala, como clases escolares, escuelas, clubes sociales, etc.; se ha aplicado también en organizaciones más grandes, como en las elites de comunidades, redes en la economía nacional, relaciones profesionales, etc.; asimismo se ha aplicado dentro del marco organizacional e institucional estudiando redes de empresas; además se han utilizado para estudiar las relaciones de afinidad y de amistad, así como de parentesco. De modo que la aplicación de la teoría de redes mediante análisis de redes y la teoría de grafos se ha generalizado a distintos campos científicos.

En términos generales, las redes sociales se definen como “un conjunto bien delimitado de actores -individuos, grupos, organizaciones, comunidades, sociedades globales, etc.-

vinculados unos a otros a través de una relación o un conjunto de relaciones sociales”. Una de las principales características de estos lazos es que puede ser utilizado para interpretar comportamientos de las personas implicadas en el estudio. El método más comúnmente utilizado para medir los datos y analizar las redes sociales es mediante la aplicación de la teoría de los grafos para la representación y la teoría matricial para generar la matriz de datos inicial (Lozares, 1996; pp. 107, 108).

Por lo tanto, tanto la teoría de redes como la teoría de grafos son fundamentales para comprender las redes formadas dentro de los sistemas productivos locales, cabe señalar que muchas de esas redes se forman debido al contexto en que viven los actores. Para el caso particular estudiado, el contexto socioeconómico en que actúan los actores corresponde a un proceso de globalización mundial, esto ha traído consigo la búsqueda de nuevas formas de organización territorial, en la cual los actores establecen relaciones para avanzar hacia procesos de desarrollo más integrales, esto exige generar mecanismos que les permitan aprovechar los recursos de forma eficiente así como las ventajas y las potencialidades que cada espacio territorial posee, y formas de reducir los problemas y limitaciones también presentes. De modo que “todo proceso de desarrollo requiere la utilización imaginativa, racional, equilibrada y dinámica de todas las formas de capital y bienes patrimoniales ya sean estos monetarios, humanos, naturales, culturales, sociales o territoriales” (Caravaca, 2009; s/n).

Es en este contexto, que son apropiadas las redes de colaboración generadas entre los actores de los sistemas productivos locales, esas redes “están funcionando como nuevas formas de organización” que permiten una mejor coordinación entre los actores y que fomentan la actividad innovadora en las localidades (Caravaca, 2009; s/n).

Ya se ha definido la red como concepto, ahora es necesario definir la cooperación, para lograr comprender el significado general del concepto señalado, redes de cooperación. De acuerdo con la Real Academia Española, la cooperación se define como la acción y efecto de cooperar; mientras que el término cooperar se define como obrar conjuntamente para lograr un mismo fin. Así pues, la cooperación se entiende como las acciones conjuntas para lograr un objetivo común. Por lo tanto, una red de cooperación o colaboración es una asociación de “interesados que tienen como objetivo la consecución de resultados acordados conjuntamente a través de la participación y la colaboración mutua” (Sebastián, 2000; p. 97).

Cuando se hace mención a una asociación de interesados se está haciendo referencia a los actores locales, pues sólo si ellos logran generar una buena articulación entre sí, será más probable que puedan activar y utilizar mejor los recursos con que cuenta el territorio en proyectos comunes que beneficien a la comunidad. Se considera así que las relaciones establecidas entre los actores son fundamentales pues favorecen la realización de acciones colectivas que en último término benefician al mismo territorio (Moyano, 2001)

Un aspecto importante que debe ser considerado al establecer redes de colaboración es que los “actores que se relacionan deben compartir objetivos comunes bien definidos, que motiven el desarrollo de proyectos colectivos en los que se comprometan cada uno de los asociados de manera activa. Esas condiciones pueden diferenciar las redes de cooperación de otras modalidades organizativas, donde la generalidad de los objetivos y la vinculación más o menos laxa de los asociados no implica un compromiso activo en un proyecto común” (Caravaca, 2009; s/n).

En una red de colaboración los actores locales deben poder compartir objetivos comunes, para ello es necesario que desarrollen un sentido de confianza y responsabilidad mutua, lo que llevará a la generación de acción colectiva. El sentido de confianza es un elemento fundamental para una buena relación de colaboración, y mediante ella además es posible generar dinámicas de aprendizaje basadas en la transferencia de información y conocimientos, de ahí que sean importantes para generar innovaciones de todo tipo. Lo anterior deja claro, por lo tanto, que las redes de colaboración puede influir decisivamente en los procesos de desarrollo local (Caravaca, 2009).

Dentro de las redes de colaboración los actores locales pueden desarrollar procesos de innovación para mejorar sus procesos y sus actividades colectivas, lo que puede resultar en un aumento en el nivel de progreso económico y social de la población. Como señalan Jasso y Esquer (2007) “la innovación es cada vez en mayor medida e importancia, el resultado de la cooperación, la coordinación y la competencia que se presenta en las vinculaciones [...] entre empresas” (Jasso y Esquer, 2007).

En el importante tema de las innovaciones son tres los autores considerados pioneros, el primero de ellos es Freeman en 1987, seguido por Lundvall en 1992 y Edquist en 1997, para este último una red de innovación hace referencia a todos los factores económicos, sociales, políticos, organizacionales, entre otros, que influyen en el desarrollo, difusión y uso de las innovaciones (Cantner, 2010).

En ese sentido, una red de innovación se compone de distintos elementos, mismos que se relacionan entre sí, entre los que se encuentran unidades físicas de las firmas, centros de investigación, actores, instituciones, tradiciones, y normas sociales (Cantner, 2010). El conjunto de todos los elementos señalados anteriormente, es lo que se conoce como red de innovación, y esa red es un medio mediante el cual los actores desarrollan innovaciones.

De acuerdo con Joseph A. Schumpeter, las innovaciones se clasifican en dos tipos. En primer lugar se tienen las innovaciones incrementales, las cuales básicamente se refieren a una mejora sucesiva a los productos y/o procesos existentes, lo que lleva a un aumento general de productividad, incrementos en eficiencia técnica, precisión en los procesos, mejor calidad en los productos, reducción de costos y ampliación de los mercados. Y en segundo lugar, se tiene a la innovación radical, el cual se refiere a la introducción de un producto y/o proceso nuevo, no mejorado (Pérez, 1986).

De lo anterior, se desprende que aunque la innovación sea un concepto muy amplio y estudiado con una numerosa cantidad de definiciones, todas ellas apuntan a la idea de que la innovación es básicamente la aplicación de un conocimiento e información en un producto, proceso, forma de organización, etc., para mejorarlo o hacerlo completamente nuevo. Así pues, la innovación es “el complejo proceso que lleva las ideas al mercado en forma de nuevos o mejorados productos o servicios. Este proceso está compuesto por dos partes no necesariamente secuenciales y con frecuentes caminos de ida y vuelta entre ellas. Una está especializada en el conocimiento y la otra se dedica fundamentalmente a su aplicación para convertirlo en un proceso, un producto o un servicio que incorpore nuevas ventajas para el mercado” (COTEC, 1998, cit. en Rodríguez, 2007; p. 53).

Como se puede observar, la innovación surge a partir de la aplicación de conocimiento e información y para ello es necesario transferirlos, lo que se consigue a través de cuatro métodos principales. El primer método es el flujo de información a través de toda la organización mediante las interacciones informales entre los actores miembros. La segunda vía es a través de métodos más formales de cooperación, como lo son las alianzas estratégicas y las investigaciones colaborativas entre universidades e industrias. El tercer conducto es la movilidad de personal de una empresa a otra, y finalmente, el cuarto método, es la transferencia mediante las relaciones creadas entre las empresas (Cantner, 2010).

Los cuatro métodos tienen en común las relaciones entre actores, sean estas formales o informales. Mediante esos lazos es que el conocimiento y la información se comparten y se

pueden utilizar para dar lugar a una innovación, misma que puede tener efectos positivos en el territorio donde se genera, pues permite optimizar el uso de los recursos endógenos de la localidad, “abriendo con ello perspectivas de desarrollo de medio y largo plazo” (Alburquerque, 2006; p. 7). Así que, la innovación no debe entenderse como un proceso exclusivamente desarrollado de forma individual, sino que también puede ser desarrollado por un conjunto de individuos, que mediante acción colectiva, confianza y cooperación, pueden contribuir a fortalecer el sistema productivo y, a partir de ello, aumentar la calidad de vida de la población, en términos económicos y sociales.

En resumen, las redes de cooperación/ colaboración además de contribuir a la difusión de innovaciones y circulación de conocimiento, influyen positivamente en el aprendizaje social y la acción colectiva, pues promueven la coordinación de los actores y, esta coordinación a su vez permite generar cohesión social, es decir, permite “la interacción directa entre individuos, especialmente entre miembros de subgrupos de gran proximidad afectiva”, todo esto contribuye a fortalecer el sistema productivo en el que los actores actúan y, con ello, fomentar una mejora en las condiciones de vida de la población (Monge y Hartwich, 2008; p.6).

Para que una red de cooperación e innovación pueda contribuir a fortalecer un sistema productivo y, de esa forma, incidir en los procesos de desarrollo local, es necesario que se establezca una forma de regulación dentro de la organización de productores, en ese sentido es fundamental que exista un conjunto de normas que promuevan la confianza y la cooperación y que reduzca el comportamiento oportunista dentro de las organizaciones; en la literatura esas normas son definidas como instituciones.

Las instituciones que están vinculadas al territorio favorecen la buena organización y cooperación entre actores locales para la realización exitosa de proyectos colectivos que busquen fortalecer su sistema productivo local, de forma tal que se convierta en un medio para dinamizar la economía local a través de la proximidad territorial y así, tener un efecto positivo en términos de las condiciones económicas y sociales de que disfruta la población.

Dado que la buena organización dentro de un SPL fomenta la creación de relaciones de cooperación entre actores locales, contribuye a la fortaleza del sistema productivo, y a su vez, genera efectos positivos en la calidad y condiciones de vida de la población, la existencia de un mecanismo de regulación es imprescindible; en ese sentido, las instituciones, entendidas como normas y reglas para la buena convivencia, adquieren una importancia fundamental,

por ello el siguiente apartado explica qué son las instituciones y cuál es su importancia en el desarrollo local.

2.4 Instituciones

Como se mencionó anteriormente, las instituciones son un medio para lograr la buena convivencia y organización entre los actores. Esas instituciones no necesariamente deben ser impuestas por un agente externo, sino que pueden ser creadas por los mismos actores locales que busquen coordinarse y generar acción colectiva para dar un mejor uso a sus recursos endógenos y así contribuir en la formación de beneficios sociales en el territorio.

Aunque las teorías sobre la acción colectiva y bienes comunes del siglo XX sugerían que los actores locales eran incapaces de organizarse y solucionar sus propios dilemas sociales, y esto llevaba a la inevitable sobreexplotación de los recursos de uso común, el trabajo de Elinor Ostrom logró refutar esas ideas. Básicamente los argumentos de esa teoría convencional de la acción colectiva se justifican en tres populares modelos influyentes descritos por Ostrom.

El primer modelo es la tragedia de los comunes, desarrollado por Garret Hardin, quien lo describe de la siguiente manera: “imaginemos un pastizal abierto para todos. Es de esperarse que cada pastor intente mantener en los recursos comunes tantas cabezas de ganado como le sea posible. Este arreglo puede funcionar razonablemente bien por siglos gracias a que las guerras tribales, la caza furtiva y las enfermedades mantendrán los números tanto de hombres como de animales por debajo de la capacidad de carga de las tierras. Finalmente, sin embargo, llega el día de ajustar cuentas, es decir, el día en que se vuelve realidad la largamente soñada meta de estabilidad social. En este punto, la lógica inherente a los recursos comunes inmisericordemente genera una tragedia” (Hardin, 1968; p. 1244).

De acuerdo con Hardin, la acción colectiva es imposible, pues los individuos piensan de forma individual y no colectiva, y ahí precisamente está la tragedia pues en un mundo que es limitado, los hombres se verán encerrados en un sistema que los impulsa a incrementar sus beneficios personales, de modo que “la ruina es el destino hacia el cual corren todos los hombres, cada uno persiguiendo su propio interés en un mundo que cree en la libertad de los recursos comunes. La libertad de los bienes comunes resulta la ruina para todos” (Hardin, 1968; p. 1244).

Y es que generalmente se piensa que un bien que es gratuito, es decir, que es de todos y a la vez de nadie, no se le dará el valor que merece, esto lo describe perfectamente bien H Scott Gordon al decir que “la hierba que el ganadero deja el día de hoy, no tiene valor para él, porque mañana puede ser comida por otro animal; los peces del mar no tienen valor para el pescador, porque no hay garantía de que estarán ahí para el mañana si los deja hoy” (Gordon, 1954; p. 135). Esto indica que “la riqueza que es gratuita para todos, no es valorada por nadie, porque el que es lo suficiente temerario para esperar a su debido tiempo de uso, sólo encuentra que alguien más la ha tomado” (Gordon, 1954; p. 135).

El segundo modelo es el juego del dilema del prisionero, es un juego no cooperativo, donde se supone que todos los jugadores tienen información completa. Si se establece el nivel máximo en que se puede usar ese bien y todos los jugadores (personas que acceden al bien) cooperan y respetan ese nivel, absolutamente todos obtendrán un beneficio óptimo del recurso colectivo, sin embargo, si algunos desertan (al pensar racionalmente) y deciden usar más de lo establecido el bien colectivo, entonces la ganancia para los desertores será mayor que para los que respeten el acuerdo, los cuales pueden caer hasta en pérdidas. Si todos los individuos desertan (por un pensamiento racional de obtener mayor ganancia) y buscan apropiarse de más beneficios, absolutamente todos tendrán un rendimiento igual a cero, debido a que no podrían alcanzar un beneficio si todos quieren obtener ganancias mayores, con lo cual entrarían en conflictos. Como se puede observar, el uso de un bien colectivo tiene la misma estructura que el juego del dilema del prisionero. Y en ambos casos, existe una notable paradoja, las estrategias individualmente racionales conducen a resultados colectivamente irracionales.

El tercer modelo, la lógica de la acción colectiva (the logic of collective action), muestra las dificultades que existen para que las personas busquen su bienestar común en lugar de su bienestar individual. Mancur Olson, creador de este modelo, afirma que “los individuos racionales con intereses propios no van a actuar para lograr intereses comunes o de grupo” (Olson, 1971; p. 1). De acuerdo con este modelo, es muy improbable que un individuo dentro de un grupo actúe de forma altruista y busque dejar de lado su egoísmo natural para conseguir beneficios colectivos, ya que la tendencia lógica es que los individuos actúen en busca de sus intereses propios, un claro ejemplo es que “nadie se sorprende cuando los empresarios buscan mayores beneficios, cuando los trabajadores buscan salarios más altos, o cuando los consumidores buscan precios más bajos” (Olson, 1971; p. 1). Olson agrega que “incluso si todos los individuos racionales pertenecientes a un grupo obtuvieran un mayor beneficio

individual y colectivo si actuaran juntos, no se esforzarían voluntariamente para lograr ese beneficio” (Olson, 1971; p. 1), de ahí la necesidad de buscar un mecanismo que los motive a actuar de forma colectiva.

Los tres modelos anteriores muestran conceptos similares, y es que individuos perfectamente racionales pueden producir resultados colectivos irracionales, es decir, en los tres la acción colectiva para la búsqueda de beneficios comunes es prácticamente imposible, este problema se agrava porque generalmente existe un “gorrón”¹², que sin esforzarse, buscará apropiarse de los beneficios que pudiera generar la autoorganización de actores (Ostrom, 2009).

Bajo esta situación, la misma teoría convencional propuso únicamente dos vías de solución. La primera es el “leviatán externo”, es decir, el gobierno central, quien estaría encargado de controlar y regular la organización entre los individuos, sin embargo esta vía es ineficiente pues el Estado no tiene información completa para supervisar las acciones de los actores. La segunda vía es la privatización, esta tampoco es viable porque puede afectar a la mayoría de los individuos. Ante esta situación, la señora Ostrom, a través de la investigación de campo y de la formulación teórica, sugiere la existencia de una nueva alternativa basada en la cooperación y autoorganización de los actores para la acción colectiva.

La alternativa propuesta por Ostrom consiste en establecer contratos vinculantes¹³ entre los actores, contratos que los obligue a cumplir los acuerdos establecidos en dicho acuerdo, pero para que esto sea posible, es necesario que se diseñe una estructura institucional con la que se procure mantener una organización equitativa. En esta lógica Elinor Ostrom menciona que “el interés propio de los que negociaron el contrato los conducirá a supervisarse mutuamente y a reportar las infracciones observadas, a modo de hacer cumplir el contrato” (Ostrom, 2009; p. 60).

De modo que una institución no sólo promueve la cooperación entre los actores, sino también los motiva a supervisarse mutuamente para cumplir lo establecido en el contrato elaborado por ellos mismos. En este contexto, una institución se entiende como un conjunto de reglas, creadas por los integrantes de una sociedad, que establecen patrones de conducta entre los grupos humanos para su convivencia. Las instituciones son importantes en la

¹² En este contexto la palabra gorrón hace referencia a alguien que vive por cuenta de otro.

¹³ Un contrato vinculante se refiere a un acuerdo establecido entre dos o más partes que involucra un intercambio de promesas de acciones entre ellos, es un acuerdo para cumplir con una obligación.

medida en que influyen en la vida social y son fundamentales para la coordinación de la sociedad, en ese sentido son la información lubricante para toda relación dentro de una sociedad (North, 2003; Ayala, 2000).

Las instituciones se componen de reglas y normas, que pueden ser formales o informales. Las normas formales son todas aquellas que se encuentran escritas y pueden modificarse por la comunidad, un claro ejemplo es la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, mientras que las reglas informales son aquellas no escritas, que están basadas en costumbres y tradiciones y que cambian muy lentamente con el tiempo, entonces las reglas informales bien pueden ser definidas como rutinas, costumbres y/o tradiciones. Ambas, las reglas formales e informales, se complementan de forma adecuada y permiten realizar intercambios de forma más sencilla dentro de una sociedad.

Como ya se mencionó, con las instituciones aparece el papel fundamental de los contratos como forma de regulación y definidos como una figura jurídica que establece, de forma escrita o no escrita, las obligaciones y los derechos de los agentes que participan en el mismo. Además indica cómo se solucionarán los posibles conflictos entre las partes, por lo tanto el contrato regula y prevé el comportamiento ex – ante y ex – post de ambas partes (North, 2003).

Aunque los contratos sean una forma de prever el comportamiento de los actores, y aunque ellos se esfuercen por cumplirlos, siempre estarán presentes dos factores que pueden hacer que los actores incumplan, la incertidumbre y el comportamiento oportunista¹⁴, mismos que ocasionan desconfianza y generan un pensamiento egoísta e individualmente racional en cada actor, lo que los acerca más a la ruina de los comunes.

Aunque sea imposible eliminar estos dos factores de forma completa, si es posible reducirlos, mediante la acumulación de conocimiento e intercambio de información entre los individuos de la comunidad, lo que conduce a un incremento en los niveles de confianza y, en consecuencia, a una reducción en los niveles de incertidumbre y oportunismo.

Hablar de incertidumbre y comportamiento oportunista implica hablar necesariamente de los costos de transacción, definidos por Kenneth Arrow como aquellos costos derivados de la administración de un sistema económico, nótese que no son los mismos que los costos de producción, y no deben confundirse (Arrow, 1969, en Williamson, 1985). Los costos de producción son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un

¹⁴ El oportunismo en este contexto se define como la búsqueda del interés propio con engaños

equipo en funcionamiento, mientras que los costos de transacción “son aquellos que se relacionan con la negociación, planeación y/o realización de proyectos, así como con la toma de decisiones” (Menéndez, 2005; p. 144).

Uno de los primeros autores en estudiar los costos de transacción fue Coase, en su artículo *the nature of the firm* (1937) hace referencia a la existencia de otros costos diferentes a los de producción, estos son los costos de transacción. Además de eso, Coase es uno de los primeros investigadores en hacer referencia a la incertidumbre y a las asimetrías de la información, ambos conceptos son componente básico del estudio de la economía del costo de transacción estudiada años más tarde por Oliver Williamson. Para Coase los costos de transacción son básicamente aquellos costos derivados de usar el mercado y que dan una racionalidad a la existencia de las firmas. Así que “los costos de transacción resultan de una interpretación subjetiva de información, monitoreo y sanción de los acuerdos establecidos” (Vargas, 2005; p. 11).

Todo costo de transacción puede ser clasificado en dos tipos, ex ante y ex post. Los primeros, ex ante, son todos aquellos costos de “redacción, negociación y salvaguarda de un acuerdo (Williamson, 1985; p. 31). Esto se puede hacer con gran cuidado, redactando un documento o contrato donde se estipulen todas las normas a cumplir y donde se reconozcan situaciones de contingencia, así como la solución a cualquiera de ellas. Mientras que los costos ex post son aquellos generados cuando se recurre a un agente del centralismo legal para solucionar las disputas entre actores y para asegurar el cumplimiento de los compromisos.

El costo ex post puede resultar innecesario pues “en muchos casos los participantes pueden encontrar soluciones más satisfactorias para sus disputas que los profesionales obligados a aplicar reglas generales sobre la base de un conocimiento limitado de la disputa” (Williamson, 1985; p. 31). Por eso, es importante que en las localidades donde los actores deseen autoorganizarse se establezcan normas y reglas, sean estas formales o informales, para su buena convivencia y así economizar los costos de transacción, regulando y sancionando el comportamiento de los individuos involucrados.

Para que las instituciones construidas por los actores locales puedan cumplir su papel y sean una forma de regular el comportamiento e impulsar la acción colectiva y la cooperación entre actores y así, incidir en el fortalecimiento del sistema productivo local de forma tal que

contribuya a mejorar las condiciones de vida de la población, es necesario que tomen en cuenta los principios que la señora Ostrom desarrollo.

Esos principios están basados en estudios empíricos que fueron presentados en la ciudad de Annapolis, Maryland, E.U.A. en 1985, durante el taller en teoría política y análisis de políticas públicas. En ese taller, Ostrom elaboro una base de datos de aquellas organizaciones de actores que habían sobrevivido durante décadas e identifico las reglas establecidas en ellas para relacionarlas con las instituciones robustas¹⁵, es decir, con instituciones duraderas cuyas reglas de operación son ideadas y modificadas en el tiempo por los mismos actores locales (Ostrom, 2012).

A partir de esa información, Ostrom elaboró los principios de diseño para identificar los “principales rasgos subyacentes a los casos de regímenes de larga duración y luego comparar los casos de éxito con los de fracaso para evaluar si estos últimos presentaban las mismas características” (Ostrom, 2012; p. 199).

Aunque en el caso analizado en esta investigación no se tenga en el centro de atención un recurso natural común, si es posible aplicar los principios de diseño pues las asociaciones estudiadas están autoorganizadas y desarrollas actividades colectivas para sobrevivir a la competencia feroz de este mundo globalizado, en ese sentido comparten objetivos comunes. Los principios de diseño institucional de los que se ha venido escribiendo se mencionan a continuación.

1. *Límites bien definidos*: este principio busca definir claramente las fronteras de un sistema de recursos, asimismo definir el conjunto de individuos o de hogares que serán parte del grupo autoorganizado. Definir estos límites es fundamental para la acción colectiva, permite además limitar los problemas relacionados con las externalidades, y es más fácil ejecutar las reglas cuando ambos tipos de fronteras están claramente definidas (Ostrom, 2009).

2. *Coherencia entre las reglas de apropiación y provisión y las condiciones locales*: las reglas deben asignar beneficios a los actores en proporción a las contribuciones de insumos y tiempo requeridos para mantener el recurso y/o la agrupación. Cuando las reglas respetan la proporcionalidad son más ampliamente aceptadas por ser equitativas. Si los integrantes perciben inequidad en las normas es posible que no las cumplan. Además para que las reglas

¹⁵ Concepto tomado de Kenneth Shepsle (1989), citado por Ostrom, 2012; P. 198.

generen un impacto positivo es necesario que su diseño este en función del contexto local de la comunidad donde se aplicarán (Ostrom, 2009).

3. *Acuerdos de elección colectiva*: todos los integrantes de la agrupación – o al menos la mayoría – deben participar en la creación o modificación de sus reglas, si se aplica este principio aumenta la probabilidad de que la institución establecida corresponda con las circunstancias locales y que los actores la consideren justa. Instituciones que empoderan a las elites locales y no a todos los actores, serán instituciones muy difíciles de cumplir y no estarían cumpliendo con los principios de diseño, específicamente con el principio número dos (Ostrom, 2009).

4. *Monitoreo*: los actores deben establecer un sistema de monitoreo o verificación del cumplimiento de las reglas, para esto se presentan dos opciones, una es contratar un agente externo que rinda cuentas a los usuarios y, la otra opción es que se implemente el monitoreo mutuo, entendido como una forma de “conformidad cuasi – voluntaria”, es decir, es un sistema “contingente” donde todos los involucrados se comprometen a cumplir las reglas siempre y cuando los otros involucrados se comprometan a cumplirlas también. Cuando el monitoreo es confiable, la confianza entre los individuos para cooperar y cumplir se aumenta. De hecho las instituciones robustas tienden a automonitorearse.

Cabe señalar que estudios anteriores afirmaban que el monitoreo mutuo teóricamente no existía debido a los costos altos de monitorear y a la falta de beneficios por el monitoreo, sin embargo, muchos ejemplos señalados por Elinor Ostrom de autoorganizaciones exitosas refutan la afirmación anterior, ya que muestran que el costo del monitoreo es relativamente bajo y que los individuos que monitorean reciben beneficios al supervisar. Cuando encuentra a un apropiador infringiendo las reglas, el apropiador que supervisó se gana un prestigio dentro de la comunidad por ser “un buen protector”.

Al monitorear, el apropiador se convierte en un “apropiador – monitor”, y de esta forma se enfrenta a situaciones diversas que pueden modificar su forma de pensar respecto a las reglas. Una primera situación es aquella en que el apropiador – monitor se entera de que todos los apropiadores cumplen con las reglas, conocer esto provoca en el apropiador – monitor confianza de seguir cumpliendo las reglas. Una segunda situación es aquella en que el apropiador – monitor se entera del incumplimiento de una regla, y contribuirá a imponer una sanción al desertor, este incumplimiento puede clasificarse en dos tipos de incumplimiento. El primer tipo de incumplimiento es aquel en que, un apropiador que

siempre cumplía las reglas, ahora incumple una de ellas, pero ese incumplimiento se debe a factores extraordinarios, en este caso el apropiador – monitor puede imponer una sanción leve al incumplidor, debido a que ningún apropiador, incluso él, está exento de fallar alguna vez e incumplir una regla. Otro tipo de incumplimiento es el incumplimiento de reglas deliberadamente, es decir, un apropiador que infringe las reglas constantemente recibe sanciones más elevadas con la finalidad de que aprenda de sus errores y de que la comunidad en su conjunto lo tome como ejemplo para evitar, en el futuro, romper las reglas deliberadamente. El siguiente principio habla sobre esto (Ostrom, 2009).

5. *Sanciones graduadas*: violar una regla merece una sanción graduada, esto implica tomar en cuenta las infracciones, pero también tener presente que la infracción puede ser involuntaria por un mal entendido, un error o por las circunstancias excepcionales que enfrentar una persona. Cuando las sanciones son graduadas, los involucrados se sienten motivados a volver a cumplir las reglas para seguir teniendo la confianza de los otros (Ostrom, 2009).

6. *Mecanismos de solución de conflictos*: es necesario que existan “arenas locales” donde se puedan solucionar los conflictos de manera rápida y a bajo costo. Si existen mecanismos locales que den pronta solución a los conflictos, es posible limitar el número de conflictos que reducen la confianza. En este aspecto debe señalarse la importancia de que las reglas estén bien definidas, pues de lo contrario quien busque evadirlas siempre encontrará excusas en la interpretación de la misma para justificarse por no cumplirlas o cumplirlas no a cabalidad, es por eso que si se definen claramente, los conflictos surgidos por malos entendidos se reducirán (Ostrom, 2009).

7. *Reconocimiento mínimo de derechos*: dentro de las organizaciones, los miembros formulan las reglas que han de regular su comportamiento, y para ello no acuden a las autoridades, por lo tanto se crean reglas sin “jurisdicciones gubernamentales formales”, de modo que si el gobierno “reconoce mínimamente la legitimidad de estas reglas”, los involucrados internamente pueden hacerlas cumplir; mientras que si el gobierno pone trabas a estas organizaciones para regularse, será difícil que perduren en el largo plazo sólo con una regulación externa por parte del Estado. De modo que este principio básicamente se refiere a que el gobierno reconozca el derecho de los actores locales para crear sus propias reglas y autoorganizarse (Ostrom, 2009).

8. *Empresas anidadas*: este principio es aplicable cuando se tiene una organización que es parte de un sistema más amplio, y las actividades de gobernanza deben organizarse en múltiples capas anidadas. Cada unidad pequeña puede crear sus propias reglas adecuadas a las condiciones locales, pero también deben crear instituciones de mayor escala que regulen la interdependencia entre todas las unidades pequeñas pertenecientes a un sistema (Ostrom, 2009).

Estos principios de diseño institucional contribuyen a crear y/o fortalecer las instituciones locales, de forma tal que sean un mecanismo exitoso en la regulación del comportamiento de actores que pertenecen a una asociación de colaboración en un sistema productivo, de modo que el sistema pueda fortalecerse y pueda contribuir a mejorar las condiciones de vida de una sociedad local en términos no sólo económicos, sino también sociales e institucionales. Se habla de una regulación de comportamiento pues los actores deben cumplir las normas establecidas voluntariamente pues, siguiendo el planteamiento de Ostrom, los acuerdos son elaborados conjuntamente con la finalidad de que los involucrados acepten cumplirlos, de forma tal que no están sometidos propiamente a ellos, sino más bien están comprometidos con los acuerdos, pues cada involucrado está de acuerdo en la formulación de cada una de las normas.

En resumen

En síntesis, esta investigación tiene su fundamento teórico principalmente en cuatro conceptos: desarrollo local, sistema productivo local, redes de colaboración, y arreglos institucionales. Estos cuatro términos teóricos se emplean para explicar la realidad existente encontrada en la investigación teórica y empírica realizada en el territorio elegido y, aunque puede dársele a cada uno de ellos diversos enfoques y conceptualizaciones, para fines del presente trabajo se han seleccionado conceptualizaciones específicas para explicar la realidad estudiada. A continuación se señala puntualmente cada una de ellas.

Para lograr iniciar y/o continuar un proceso de desarrollo local es necesario generar ciertas condiciones en el territorio. La primera condición necesaria para llevar a cabo este proceso es la existencia de un sistema productivo local que se fortalezca día tras día, esto se logra solamente si dentro de este sistema existen relaciones económicas y extra económicas solidas entre los actores locales. De este punto surge la importancia de conformar y/o fortalecer las asociaciones de actores existentes en el sistema, pues organizados de esta

manera es más probable que las relaciones se vuelvan sólidas, por el sentido de compromiso que los actores imprimen en esa organización y su fuerte identificación con el territorio, lo que les motiva a llevar a cabo acciones no sólo para beneficio propio o individual, sino también para generar beneficios que puedan ser percibidos en todo su territorio.

En ese sentido, el desarrollo local es entendido en esta investigación como un proceso mediante el cual se puede generar una transformación económica y social en el territorio que contribuya a mejorar la calidad y las condiciones de vida de la población local; dicho proceso consiste en utilizar de manera racional, imaginativa, equilibrada, dinámica y eficiente los recursos endógenos y el potencial de desarrollo existente en el territorio, esto implica recursos naturales, monetarios, físicos, humanos, culturales, sociales, territoriales, etc. Para lograrlo es sumamente necesario que los actores locales interactúen entre sí, mediante una buena organización basada en relaciones económicas, sociales e institucionales para así darle el mejor uso posible a los recursos endógenos.

De modo que es fundamental para el desarrollo local la existencia de relaciones de cooperación tanto económica como social e institucional. Esas relaciones son necesarias para poder avanzar hacia un proceso de desarrollo integral, en donde los involucrados aprendan a utilizar los recursos, las potencialidades y las ventajas que el territorio les provee, y a enfrentar los problemas y limitantes que se les presenten en el camino.

Para lograr que esas relaciones funcionen, es necesario que los actores involucrados compartan objetivos comunes que este bien definidos, sólo de ese modo podrán desarrollar proyectos colectivos y comprometerse activamente con ellos. En concreto, las relaciones de las que se viene hablando son la forma en la que se vinculan los actores locales, formando así una red de cooperación o asociación de actores, entendida como una asociación de personas que tienen como objetivo la consecución de resultados acordados conjuntamente a través de la participación y la colaboración mutua.

Una asociación de actores permite que los productores estén mejor coordinados y así más fácilmente puedan generar un intercambio de conocimientos, ideas nuevas, información, etc., entre ellos, de modo que esto se pueda traducir en acciones colectivas pensadas en generar beneficios en el territorio. Además de las acciones pensadas en términos de colaboración productiva, una asociación de productores también fomenta la actividad innovadora en las localidades, a partir de un intercambio de ideas e información, pero sin lugar a duda eso dependerá de la solidez de sus relaciones, así como del ambiente institucional, de

cooperación, competencia, coordinación y confianza generado entre los actores involucrados (Jasso y Esquer, 2007).

Las asociaciones de actores forman parte de lo que se denomina sistema productivo local, entendido como un área caracterizada por la presencia de pequeños y medianos productores principalmente, mismos que han establecido relaciones tanto económicas como extraeconómicas fuertemente articuladas, fundamentadas y fortalecidas por arreglos institucionales autoimpuestos. En ese sentido, la fortaleza de un sistema productivo local está dada por la solidez de las relaciones establecidas entre los actores que lo conforman, mismos que se organizan en asociaciones para estar mejor coordinados, y así obtener mayor cohesión en sus articulaciones.

Para lograr cohesión en sus relaciones, los productores miembros de las asociaciones de actores deben generar arreglos institucionales que les ayuden a cumplir los acuerdos establecidos. Esos arreglos institucionales se refieren básicamente a las normas y reglas elaboradas por los mismos involucrados y que deben ser cumplidas para lograr mantener una buena organización dentro de la asociación. El nivel de solidez de esos arreglos institucionales tiene incidencia en la fortaleza de las relaciones y de las agrupaciones de actores, y se mide a través de los principios de diseño institucional ya señalados anteriormente.

En conclusión, para generar procesos de desarrollo local, es decir, una transformación económica y social en el territorio que contribuya a mejorar la calidad y las condiciones de vida de la población local, es fundamental contar con un sistema productivo local fortalecido, puesto que la robustez del mismo se traduce en cambios positivos para la región. El nivel de fortaleza y/o madurez del sistema productivo es resultado de la solidez alcanzada en las relaciones económicas y extraeconómicas establecidas entre los actores locales, mismos que se encuentran organizados en asociaciones de productores para adquirir una mayor coordinación y generar mejores resultados al utilizar los recursos endógenos del territorio; estas asociaciones están cimentadas sobre dos pilares fundamentales, la confianza – que ya existe entre los individuos involucrados, pero que puede ser fortalecida -, y los arreglos institucionales – normas y reglas puestas de manifiesto mediante contratos vinculantes, que contribuyen a regular el comportamiento de los miembros, de forma tal que este orientado en cumplir los objetivos comunes planteados -.

CAPÍTULO 3: INTERPRETACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

*“La sociedad no es meramente un agregado de individuos;
es la suma de las relaciones que los individuos sostienen entre sí”*
Karl Marx, Die Grundrisse

Introducción

El municipio de La Huacana, Michoacán tiene una vocación productiva agrícola, principalmente en aquellos productos de temporal, destacando la jamaica, maíz, sorgo y ajonjolí, productos usados tanto para el autoconsumo como para la venta. Las tierras y el clima de este municipio también son favorables para cultivos de riego como el melón.

En la economía de La Huacana sobresale la producción de jamaica orgánica y melón, productos distintos en su modo de producción, pero similares en la forma de organización de sus productores y en las características de los mismos. Entre las principales diferencias se encuentran que el primer producto – jamaica orgánica – es una siembra de temporal, mientras que el segundo – el melón – es una siembra de riego; además la siembra de la jamaica se hace con la semilla que los productores han apartado de un temporal antes, mientras que los cultivadores del melón utilizan semillas adquiridas en el mercado para la siembra.

Las similitudes más notables entre estos productores son dos, la primera de ellas es que se encuentran organizados en agrupaciones de productores y, la segunda similitud es que esa organización les ha abierto la puerta a nuevos mercados, sean nacionales o internacionales, debido a que trabajar colectivamente les ha ayudado a mejorar la calidad y la cantidad del producto cosechado.

Para tener una visión más clara sobre los resultados de esta investigación, el cuadro resumen 3.1 presenta los hallazgos más sobresalientes encontrados en cada una de las organizaciones estudiadas. En dicho cuadro se puede percibir a grandes rasgos que los productores de jamaica y melón tienen una participación fundamental en el sistema productivo de La Huacana, por ello resulta interesante conocer sus formas de organización, para así determinar si efectivamente son un eslabón clave en la economía de este territorio, pero principalmente determinar si las relaciones establecidas entre los actores de estas organizaciones de productores están contribuyendo al fortalecimiento del sistema productivo local del municipio, objetivo de este cuarto capítulo.

CUADRO 3.1: CUADRO RESUMEN DE LOS HALLAZGOS DE INVESTIGACIÓN EN LAS CUATRO ASOCIACIONES ESTUDIADAS

Sector	Jamaica			Melón
	El Capirito	Guadalupe Oropeo	Nuevo Oropeo	Agronegocios la Galera
Antigüedad de la asociación	11 años	11 años	11 años	N/D
Número de productores	18	18	17	62
Edad promedio del productor	53 años	50 años	49 años	N/D
Antigüedad del productor en la actividad	9.3 años	10 años	9.1 años	40 años
Antigüedad del productor en la asociación	9 años	7 años	8 años	6 años
Tipo de siembra	Temporal	Temporal	Temporal	Riego
Inicio la actividad	El mismo	El mismo	El mismo	Abuelos
Razón de producir	Cultivo mejor pagado	Alternativa económica	Alternativa económica	Alternativa económica
Productos principales	Jamaica y ajonjolí	Jamaica y ajonjolí	Jamaica y ajonjolí	Melón y limón
Personal	Familia	Familia	Familia y peones	Peones
Siembra/ Cosecha	Jun. / Nov.	Jun. / Nov.	Jun. / Nov.	Oct. / Dic.
Venta	Diciembre	Diciembre	Diciembre	Diciembre
Evolución de la producción 2013- 2015	Aumentó	Aumentó	Aumentó	Aumentó
Proveedores	No aplica	No aplica	No aplica	Nacional y extranjero
Mercado	Local y nacional	Local y nacional	Local y nacional	Nacional e internacional
Organización interna	Fuerte	Regular	Débil	Fuerte
Relación en la comunidad	Buena	Buena	Buena	Buena
Relación económica	Fuerte	Regular	Débil	Fuerte
Relación social	Fuerte	Regular	Débil	Fuerte
Relación con actores no gubernamentales	Fuerte	Regular	Regular	Regular
Relación con instituciones oficiales	Regular	Regular	Regular	Débil
Beneficios generados por la asociación	Altos	Regulares	Bajos	Altos
Arreglo institucional	Fuerte	Fuerte	Fuerte	Fuerte

Fuente: Elaboración propia a partir del cuestionario de la investigación *desarrollo local y sistemas productivos locales: análisis de las interrelaciones de actores en las asociaciones de jamaiqueros y meloneros de La Huacana, Michoacán*, aplicada en febrero - abril de 2016. *Las asociaciones se encuentran ubicadas, en el orden señalado, en las comunidades el Capire, Guadalupe Oropeo, Oropeo, Y Zicuirán, mismas que pertenecen al municipio de La Huacana, Michoacán.

Para cumplir con dicho propósito, este apartado está construido por cinco subtemas: el primero aborda un panorama general sobre la historia de los cultivos analizados, con la finalidad de que el lector pueda conocer la situación por la cual se introdujeron estos cultivos al territorio estudiado; el segundo apartado analiza propiamente la organización de la producción de jamaica y melón, destacando las características de las asociaciones generadas, las características de los productores, los principales aspectos de la producción, y las características de la cadena de producción hacia adelante y hacia atrás.

En el tercer subtema se abordan las redes de cooperación, determinando la fortaleza o fragilidad de las relaciones internas y externas desarrolladas en cada una de las asociaciones estudiadas; en el cuarto apartado se aborda la institucionalidad local, para determinar la robustez alcanzada en los arreglos institucionales establecidos en las organizaciones, y; finalmente, en el apartado cinco se aborda información sobre los beneficios generados por las asociaciones, los problemas surgidos y la perspectiva a largo plazo sobre la subsistencia de las mismas.

3.1 Historia de los cultivos: jamaica y melón

La investigación está enfocada en el análisis de las organizaciones de productores de jamaica y melón en la Huacana, dada su importancia ya indicada en el sistema productivo local. Es por ello necesario realizar una breve mención sobre la historia de estos dos cultivos tan importantes, para así conocer su origen en el mundo, su introducción a La Huacana, la razón por la que se cultiva, así como su complementariedad con otros cultivos.

Primeramente se hablara de la flor de jamaica, cuyo nombre científico es *hibiscus sabdariffa*, esta flor es un hibisco de la familia de las Malváceas, y su origen principal se encuentra en África y Asia tropical. La flor de jamaica llega a alcanzar de 2 a 5 metros de altura, la planta tiene hojas de 3 a 5 lóbulos, alternas en el tallo, y flores rojas en la base y más pálidas en los extremos; una peculiaridad de la jamaica es su cáliz carnoso de color rojo intenso, mismo que al alcanzar un tono vinoso indica que está listo para ser cortado y secado para poder consumirlo posteriormente.

Dado que tiene muchas propiedades medicinales, un sabor delicioso y un color llamativo, la flor de jamaica se cultiva casi en todo el mundo; además de África y Asia tropical, la jamaica se cultiva en África Sub – sahariana, Indonesia, Java central, India – Bangladesh, Sri Lanka, Filipinas, Sudan y Nigeria; al continente Americano ingreso por la

isla de Jamaica, a la cual debe su nombre, y se ha cultivado con éxito en Guatemala, Nicaragua, Argentina y, principalmente en México, donde los estados de Guerrero, Oaxaca, Nayarit y Michoacán son los mayores productores a nivel nacional, siendo también importante la producción generada en Puebla, Chiapas, Veracruz y Yucatán.

Específicamente en el estado de Michoacán, la flor de jamaica se ha cultivado en los municipios de Aquila, Caracaro, Coahuayana, Churumuco, La Huacana y en el sur del municipio de Tzitzio, lugares donde el clima caluroso y seco y los suelos arenosos y drenados permiten el desarrollo adecuado para esta planta. En la región infiernillo, donde se ubica La Huacana, se tiene registro de que la jamaica se comenzó a producir aproximadamente en el año 1943, en el pueblo Poturo, lugar que tiene fuertemente arraigada la tradición jamaiguera, y de donde se comenzó a extender dicha tradición, llegando así al territorio estudiado, La Huacana.

Fue de ese modo como comienza la producción de jamaica en La Huacana, sin embargo durante décadas se realizaba un cultivo de autoconsumo en la región, fue hasta el año 2003 cuando la situación cambio. En dicho año se iniciaron un conjunto de acciones dirigidas a generar un cambio en las unidades de producción rurales en el municipio, impulsadas por el proyecto COINBIO. A partir de la introducción de este proyecto se generó una reconversión en la producción agrícola, dándole un enfoque sustentable; para ello se realizó un diagnóstico económico y social del territorio, en donde se definieron los principales cultivos de la región, fue así como se detectó que la producción de jamaica era un cultivo que se desarrollaba adecuadamente en el territorio, sin embargo se producía en superficies menores a una hectárea, favorablemente se descubre que el cultivo se realiza sin añadir agroquímicos de ningún tipo y con una baja incidencia de malezas y plagas, además esta flor gracias al clima caliente se deshidrata de manera natural, dándole así una excelente calidad.

Lamentablemente el diagnóstico también reveló que la producción de jamaica era entregada a intermediarios, denominados aviadores o coyotes, quienes definían el precio a pagar por cada kilo de jamaica, y determinaban la cantidad a comprar; esta situación se generaba porque los productores no estaban organizados y mucho menos tenían la capacidad adecuada para estructurar esquemas alternativos al utilizado para la comercialización. A partir de este diagnóstico se elaboraron líneas de acción para dar un paso a una estrategia para facilitar la transición hacia la reconversión productiva orgánica y a una independencia en términos de comercialización.

Fue de este modo como se comenzó a impulsar la producción de jamaica en La Huacana, a través de la colaboración de los investigadores del proyecto COINBO con los productores de jamaica del territorio, y a partir también de esta colaboración se dio origen a la creación de tres asociaciones de jamaiqueros en el municipio, mismas que permanecen en la actualidad y cuya relación con los investigadores (aun después de que concluyó el proyecto) se fortalece día con día.

Entre las líneas de acción para la producción de jamaica definidas con los investigadores, se determinó que la flor puede sembrarse en complementariedad con otros cultivos, específicamente con el ajonjolí. Actualmente las tierras de cada productor se dividen para sembrar una parte de jamaica y una parte de ajonjolí (50% y 50%), haciendo una rotación en las tierras cada año, de este modo la tierra donde se ha sembrado ajonjolí se vuelve más productiva para la siembra de la flor de jamaica, además la complementariedad de estos dos cultivos beneficia a ambos, pues el ajonjolí combate plagas que afectan a la jamaica y viceversa. Es por esos motivos que en La Huacana los productores hacen dicha rotación en la tierra sembrada y realizan la siembra de ambos cultivos en sus tierras.

Ahora bien, en lo que respecta al melón se encontró que es un fruto de la familia cucurbitaceae, del género cucumis, y de la especie melo; su nombre común es melón Tlacotalpan o meloncillo Vallecillo. No se conoce con exactitud el origen de esta planta, sin embargo se considera que es originario de África, la razón es que en este país la especie silvestre del cucumis es abundante. El cucumis melo se cultiva en territorios de clima tropical y seco, en donde se han desarrollado una gran variedad morfológica de semillas y frutos (color, forma, grosor y durabilidad de la cascara); el melón se cultiva en varios tipos de suelo, preferentemente en suelos de textura media y arenosos, ricos en materia orgánica y con buena aireación, es necesario que los suelos estén bien drenados, ya que un encharcamiento puede causar la podredumbre en el fruto. Esta planta herbácea tiene raíces fibrosas que pueden extenderse en la tierra más de 150 centímetros.

El melón se exportó por primera vez a la cuenca mediterránea por el pueblo egipcio a partir del siglo V a.C., y a Italia se introdujo en la edad cristiana en el siglo I d.C.; en el imperio Romano el melón era realmente apreciado y se consumía como hortaliza con sal y pimienta, en vez de fruto como se consume ahora. En la antigüedad el melón se consideraba un símbolo de fertilidad por la enorme cantidad de semillas que presenta en su interior, razones como esa llevaron a que el melón fuera un producto hortofrutícola abundantemente consumido y muy apreciado por los pueblos antiguos.

El cucumis melo llegó al continente Americano en 1516, específicamente ingresó a la zona centroamericana, mientras que en 1600 se introdujo a América del Norte. Esta planta anual herbácea, de porte rastrero o trepador, es producida en diferentes partes del mundo, como lo es Brasil, Costa Rica, Israel, Marruecos, Honduras, Ecuador, Guatemala, África de Sur, Republica Dominicana, Venezuela, España, Holanda, Francia, Alemania y México. En México, la producción de melón se ha desarrollado en aquellos territorios que tienen un clima tropical seco principalmente; dados los requisitos de este producto es que se decidió comenzar a producirlo en La Huacana, pues el clima y el suelo son los adecuados para cultivar melones de calidad. Aunque no se conoce con exactitud el momento en que este municipio comenzó a producir melón, es posible afirmar que fue hace más de un siglo, sin embargo en la década de los 80, la producción de melón se abandonó, y así permaneció por casi 30 años.

A pesar de ese abandono temporal, actualmente se está impulsando la producción de este fruto, y prueba de ello son los volúmenes de producción mostrados capítulos atrás. Para lograrlo se ha requerido de la iniciativa de los productores locales para generar una organización de meloneros que les permitiera, no sólo a producir más, sino a producir para vender en nuevos mercados y a darle mayor valor a su producto. Con la creación de esta asociación de meloneros y el constante apoyo del gobierno municipal, han logrado cubrir los requisitos para vender en mercados internacionales y nuevos mercados nacionales.

Un aspecto interesante de este cultivo es la forma en que se siembra, pues de acuerdo con la información recabada, el melón tiene tierras específicas donde se cultiva, sin embargo como se siembra limón persa a la par, durante los primeros tres años de este árbol es posible sembrar melón entre el limón, después de este tiempo el árbol crece y ya no es posible seguir sembrando la planta melonera entre los árboles. Esta forma de sembrar el melón con el limón ha tenido beneficios para ambos cultivos, el primer beneficio es que el suelo se hace más productivo y la siembra produce mejor producto; el segundo beneficio es que el limón crea partes hospederas que permiten sombrear el melón para que no se quemé, y; el tercer beneficio es que ambos cultivos ocupan el mismo sistema de riego por goteo, la única diferencia es que al melón se le agrega una cintilla en la planta.

Ahora que se tiene una percepción más completa sobre el origen de los cultivos y su llegada al territorio, se puede pasar a analizar un segundo punto importante, las características de las organizaciones de los productores, asociaciones que fueron creadas en torno a los dos cultivos estudiados.

3.2 Organización de la producción en La Huacana

Este apartado tiene el propósito de explicar cómo se han venido organizando los productores de jamaica orgánica y melón, tanto a nivel organización como a nivel productor, asimismo se explica cómo se lleva a cabo la producción de estos cultivos, incluyendo desde el periodo de siembra hasta la cantidad de personal empleada en todo el proceso productivo, también se presenta la información encontrada sobre la cadena de producción hacia adelante y hacia atrás de las unidades productivas, así como información sobre los contratos establecidos.

3.2.1 Características de las organizaciones de productores

Para introducirse en el análisis de las organizaciones de productores de los cultivos estudiados en esta investigación, primeramente se señalan las principales características de las organizaciones, como lo son el año de formación para ver su trayectoria histórica, su forma jurídica, el nivel de organización alcanzado y medido en primer, segundo y tercer nivel, el número de productores que lo integran y la superficie que cultivan.

En La Huacana se encontraron tres grupos de productores de jamaica orgánica: el Capirito, Nuevo Oropeo y Guadalupe Oropeo, cada uno de ellos tiene designado un espacio para almacenar su producto en el denominado “centro de acopio unión regional de cooperativas arroyo San Pedro Jorullo SC de RL de CV”. Para formar parte de estas asociaciones, los productores han sido seleccionados en función del tipo, calidad y cantidad de jamaica sembrada, esto denota que no todos los productores de jamaica en La Huacana pueden formar parte de estas asociaciones. También se encontró una asociación de meloneros, Agronegocios la Galera, conformada por productores que cumplen con los estándares de calidad y cantidad de tierras establecidos por la organización. A continuación se analizan las principales características de estas cuatro asociaciones.

I. Asociación el Capirito

La asociación el Capirito se formó en el año 2005, a raíz del proyecto COINBO introducido en el territorio en 2003 por parte de la asociación civil Grupo Balsas, de modo que tiene una antigüedad de 11 años, periodo durante el cual se ha fortalecido y se ha registrado formalmente bajo la forma jurídica de sociedad cooperativa. En promedio, los

integrantes de esta asociación tienen 9 años de antigüedad en la misma – el de menor trayectoria tiene 7 años activo y el de mayor trayectoria alcanza los 11 años de antigüedad -, lo que denota que la mayoría de productores ha permanecido en la asociación desde su ingreso y que hay pocas entradas y salidas de miembros.

Sin duda la trayectoria histórica de esta asociación permite observar que han sucedido cambios en su forma de organización. Uno de dichos cambios tiene que ver con el personal que integra las asociaciones, pues actualmente – gracias a la colaboración de las tres asociaciones – se han establecido límites en la cantidad de personas que pueden formar parte de las asociaciones; se definió que no pueden tener menos de 15 miembros porque se dificultaría el cumplimiento de los pedidos, y no más de 25 miembros porque generaría problemas para una buena organización interna; asimismo el ingreso de un miembro a alguna asociación debe ser aprobado por todas las asociaciones, este es uno de los motivos por los que se realizan reuniones periódicas entre las mesas directivas de las tres asociaciones.

Respetando el acuerdo establecido, actualmente el Capirito cuenta con 18 miembros totalmente comprometidos con la asociación, compromiso que han demostrado mediante sus acciones a favor del grupo y su apoyo constante para que siga funcionando y, aunque el 83% de los miembros registrados sean hombres y el 17% mujeres, la realidad muestra que toda la familia se involucra activamente para que la asociación funcione, tanto hombres, como mujeres y jóvenes.

Actualmente, el Capirito tiene una figura jurídica de Sociedad Cooperativa, esto lo coloca como una organización de primer nivel, caracterizado por “componerse de pequeños grupos de personas físicas que se integran conforme a un objetivo económico determinado y que por su tamaño, generalmente pequeño, permite que los socios comúnmente tengan relaciones personalizadas, precisas, responsables y de cooperación estrecha” (SAGARPA, S/F; p. 29). Una de las características de la Sociedad Cooperativa es su marco legal, conformado por la Ley General de Sociedades Mercantiles - arts. 1 y 212 -, la Ley General de Sociedades Cooperativas, la Ley Agraria - arts. 50, 75, 108 y 125 a 133 – y, el Reglamento Interno.

Además, la Sociedad Cooperativa debe estar integrada por al menos 5 socios y debe tener en su estructura interna una asamblea general, un consejo de administración, un consejo de vigilancia y uno o varios gerentes. Su capital social es variable y se integra con aportaciones en dinero, bienes y/o trabajo. Su régimen de responsabilidad es limitada o

suplementada; su régimen fiscal es simplificado para actividad primaria y/o no contribuyente; debe contar con registros legales como permiso de la Secretaria de Relaciones Exteriores, Acta Constitutiva ante un notario Público, RFC, Registro Público de Comercio quien avisa a la Secretaria de Desarrollo Social, cuando se firma el acta constitutiva adquiere personalidad jurídica (SAGARPA, S/F); características que cumple la asociación el Capirito.

En lo que respecta a la superficie cultivada como organización productiva, aunque no fue posible determinar una cifra exacta - dado el contexto violento en que viven, los productores no proporcionan información amplia sobre sus posesiones – si se pudo determinar que en promedio la asociación siembra 76 hectáreas de jamaica.

En resumen, la Sociedad Cooperativa el Capirito es una organización de primer nivel, formada en el año 2005, integrada por 18 miembros con una antigüedad promedio de 9 años y que, en su conjunto, cultivan aproximadamente 76 hectáreas de tierras.

II. Asociación Guadalupe Oropeo

En el año 2005 se creó la Sociedad Cooperativa Ejido Oropeo, sin embargo por problemas internos entre los miembros fue necesario dividirla, de modo que para el año 2013 surgieron dos asociaciones de esa primera agrupación, una llamada Guadalupe Oropeo y la otra denominada Nuevo Oropeo, en palabras de un informante: “cuando se abrió el proyecto por parte del grupo balsas para formar una cooperativa, en este ejido algodón de Oropeo se formó la asociación llamada Ejido Oropeo, pero hubo problemas entre los compañeros y decidieron salirse, formar otra cooperativa en 2013 y cambiar el nombre de la que ya tenían”.

La asociación Guadalupe Oropeo es relativamente nueva de nombre, pero su trayectoria histórica data desde el año en que se formó originalmente, de modo que tiene una antigüedad de 11 años; sus miembros tienen una antigüedad promedio de 7 años en la asociación – siendo 10 años la mayor antigüedad encontrada y 4 años la menor antigüedad -, esto permite ver más claramente que la separación de la original agrupación provocó la entrada y salida de socios.

Actualmente, la asociación cuenta con 18 miembros que, aunque han mostrado interés por la asociación, no han logrado desarrollar buenos canales de comunicación, lo que ha sido causa de malos entendidos. Del total de productores registrados en Guadalupe Oropeo, 83% son varones y 17% mujeres, la razón es que son los varones quienes principalmente se encargan de las actividades administrativas de la cooperativa, sin embargo las mujeres y el

resto de la familia tiene una importante participación en todo el proceso productivo. Los miembros de esta asociación en conjunto cultivan aproximadamente 71 hectáreas de jamaica, lo que sin duda requiere un esfuerzo por parte de todos los miembros y sus familias.

Guadalupe Oropeo tiene la figura jurídica de Sociedad Cooperativa y cumple con las características descritas en el apartado anterior, motivo por el cual es catalogada como organización de primer nivel según la clasificación de SAGARPA para las organizaciones económicas del sector rural.

En síntesis, la Sociedad Cooperativa Guadalupe Oropeo es una organización de primer nivel, conformada por 18 miembros con una antigüedad promedio de 7 años como integrantes, y en su conjunto cultivan aproximadamente 71 hectáreas de jamaica orgánica cada temporal.

III. Asociación Nuevo Oropeo

La agrupación Nuevo Oropeo es la otra organización formada en 2013 con la desintegración de la Sociedad Cooperativa Ejido Oropeo creada en 2005, de modo tiene una antigüedad de 11 años. La antigüedad de sus miembros es de aproximadamente 8 años, siendo 11 años el mayor tiempo que ha permanecido un productor en la asociación y 3 años el que tiene menor tiempo dentro, de modo que recientemente se han incluido miembros a esta asociación. Los productores de Nuevo Oropeo cultivan aproximadamente 64 hectáreas en total y tienen la figura jurídica de Sociedad Cooperativa, catalogada como organización de primer nivel.

Actualmente la asociación está conformada por 17 productores, 50% varones y 50% mujeres. La mayor parte de los miembros de esta asociación no demuestran interés por trabajar colectivamente, situación que es lamentable puesto que para lograr generar beneficios para la asociación y para el territorio, la acción colectiva es sumamente necesaria. En este grupo se puede percibir ampliamente la existencia de la búsqueda de intereses personales, es por ello que recientemente los miembros están saliendo de la asociación, buscando obtener mejores beneficios a partir de un razonamiento individual. Sin embargo la realidad muestra que estos productores que buscan obtener un mejor beneficio individualmente dejando la asociación, se han expuesto nuevamente a los peligros que existen en el mercado, destacando el hecho de que sus principales clientes son los aviadores, quienes les pagan un precio muy bajo por su producto.

Un motivo por el cual se ha desarrollado esta situación de razonamiento individualista es la existencia de diferencias entre los miembros del grupo. La causa de estas diferencias se encuentra en que está conformado por personas con distinto grado de educación, lo que dificulta la fluidez de información entre todos los miembros y provoca malos entendidos, esto genera problemas internos como envidia y comportamiento oportunista que perjudica la calidad de las relaciones establecidas dentro de la agrupación. Aunado a la mala situación interna, los miembros de esta asociación deben vivir día a día frente a un contexto social no favorable, donde la violencia y el crimen organizado están a la orden del día, contexto que ha incidido negativamente en las relaciones de confianza entre los productores, y esto a su vez ha afectado las relaciones de cooperación, pues para evitar ser objeto de la violencia, muchas veces prefieren realizar sus actividades de forma individual.

La situación anterior deja ver lo necesario que es resolver lo antes posible los desacuerdos y fortalecer las relaciones de confianza en esta asociación, ya que de lo contrario es posible que se desarticule por la falta de confianza, la falta de relaciones de cooperación, y el desinterés en la misma.

En síntesis, la Sociedad Cooperativa Nuevo Oropeo es una organización de primer nivel de acuerdo con la clasificación de SAGARPA, tiene una antigüedad de 11 años, y está integrada por 17 productores, cifra que actualmente se está reduciendo dados los problemas en el interior de la organización, y que deben ser sanados lo más pronto posible.

IV. Agronegocios la Galera

La agrupación de meloneros Agronegocios la Galera S.P.R. es una innovación organizacional generada por iniciativa de los productores de melón, con el apoyo del gobierno en sus tres niveles, destacando el municipal por su cercanía y familiaridad con la actividad. El año de formación de esta organización no se conoce con exactitud, sin embargo su fundamento puede ubicarse aproximadamente en el año 2010, cuando 62 productores de un total de 265, decidieron organizarse y generar relaciones de cooperación en torno a esta asociación y así poder penetrar en nuevos mercados, donde el producto tiene alta demanda y posibilidades de comercializarse. Dados los altos estándares de calidad exigidos, y el estricto proceso de verificación de la misma, gran parte de los productores locales han decidido continuar como productores individuales vendiendo a los aviadores que llegan al territorio,

pues no cumplen con los requisitos necesarios para formar parte del grupo – calidad y cantidad -.

Para llevar a cabo el proceso de producción en las 200 hectáreas de superficie cultivada – superficie que incluye al total de productores -, se ha conformado una mesa directiva con un administrador general encargado de coordinar las actividades que se llevan a cabo; actividades que se realizan de forma organizada para poder satisfacer la demanda en el momento requerido, dada que el producto es altamente perecedero.

Agronegocios la Galera S.P.R., se encuentra registrado bajo la figura jurídica de Sociedad de Producción Rural y es clasificada como organización de primer nivel, ya que es un pequeño grupo de personas físicas, que tienen un objetivo económico determinado y común, lo que les permite desarrollar relaciones económicas y extra económicas. Esa figura jurídica se encuentra regida por el marco legal conformado por el artículo 27 Constitucional, la Ley Agraria, artículos 108, 109, 111, 112 y 5to. Transitorio. Algunas ventajas de esta figura jurídica son que “cuenta con tipo de responsabilidad y capital definido, agrupa desde dos productores de cualquier régimen de tenencia y es de fácil constitución, además de que goza de prestigio ante otras empresas, bancos y organismos que inciden en el sector” (SAGARPA, S/F; p.29). Una S.P.R. está conformada por dos o más productores rurales, ejidatarios, comuneros, colonos, pequeños propietarios o habitantes rurales y debe contar con una Asamblea General, Consejo de Administración y Consejo de Vigilancia (SAGARPA, S/F), estas características las cumple la asociación de meloneros estudiada.

En resumen, Agronegocios la Galera S.P.R. es una organización de primer nivel, conformada aproximadamente en 2010 y que cuenta con 62 productores miembros que en su conjunto cultivan 200 hectáreas cada año, bajo estricta vigilancia de la calidad del producto puesto que está dirigido no sólo a mercado nacional sino también internacional.

3.2.2 Características de los integrantes de las organizaciones de productores

Los actores miembros de las asociaciones mencionadas son el pilar fundamental de su existencia, pues son ellos quienes generan las relaciones económicas y extraeconómicas que mantienen unida a la organización. Por ese motivo, en este apartado se analizan sus características, el tipo de producción que realizan, (campesina, o producción pequeña, mediana o grande), su antigüedad en la actividad, entre otros datos necesarios para que el lector tenga un acercamiento textual con los jamaíqueros y meloneros estudiados.

I. Asociación el Capirito

De acuerdo con Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), los productores agrícolas pueden ser clasificados en función de su nivel de ingresos anuales de la siguiente forma¹⁶:

- PD1.- pequeños productores con ingresos netos anuales de hasta 5,000 dólares
- PD2.- medianos productores con ingresos netos anuales entre 5,001 dólares y hasta 15,000 dólares
- PD3.- grandes productores con ingresos netos anuales superiores a 15,000 dólares

Con base en la clasificación de FIRA, la asociación el Capirito está compuesta por pequeños productores que dirigen su producto principalmente al mercado, pues obtienen ingresos netos no mayores a 5 mil dólares anuales en cada temporal.

Estos productores son en su mayoría adultos jóvenes, con una edad promedio de 53 años – 38 años el de menor edad y 67 años el mayor –, que tienen la fuerza suficiente para realizar la actividad agrícola y adaptarse a los cambios que sean necesarios para continuar en el mercado. En la siembra de jamaica orgánica, los productores tienen una antigüedad promedio que no supera los 9 años, sin embargo la mayoría de ellos han desarrollado actividades agrícolas desde su juventud, de modo que son experimentados en la siembra de otros productos como el maíz, el ajonjolí, el sorgo, por mencionar algunos.

Aunque ya se desenvolvían en la actividad agrícola del sector primario, no todos los agricultores optaron por sembrar jamaica orgánica como una decisión meramente personal (67%), algunos de ellos decidieron hacerlo por seguir la tradición familiar (17%) de sembrar jamaica – aunque ahora con la variante de ser orgánica –, y otros tantos son jamaiqueros a partir del momento en que se casaron, pues su conyugue se dedica a esta siembra (16%).

Siendo ya miembros de la asociación de jamaiqueros el Capirito, los productores han encontrado tres motivos válidos para continuar sembrando jamaica y permanecer en la asociación. En primer lugar, los productores se han dado cuenta que la jamaica orgánica es el cultivo mejor pagado en la región (50% del total de miembros); en segundo lugar, se han percatado que este cultivo puede desarrollarse perfectamente bien en el territorio durante la época de lluvias, de modo que es una de las mejores alternativas económicas que han

¹⁶ FIRA, Esquema de titularización de Activos Financieros. Disponible en: http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/1242625437210_fira_mexico.pdf

encontrado en la región (33%), y; en tercer lugar, ser parte de la cooperativa es algo gratificante, ya que les reporta mejores beneficios al recibir un mejor pago por su producto que lo que obtendrían vendiendo de forma individual (17%), de acuerdo con la información recabada, antes de formar la asociación, la jamaica tradicional se vendía a no más de 35 pesos el kilo durante las mejores épocas de venta – incluso había periodos en que se comercializaba a 18 pesos por kilo –, sin embargo, con la creación de la asociación prácticamente se ha duplicado el precio de venta de este producto, lo que sin duda ha reportado mejores beneficios a los productores.

II. Asociación Guadalupe Oropeo

Con base en la clasificación de FIRA, los actores de la asociación Guadalupe Oropeo son productores pequeños, ya que cultivan unidades de producción reducidas, tienen ingresos netos anuales menores a 5 mil dólares y su producto está destinado al mercado. En promedio, los productores de esta asociación tienen 50 años de edad – 28 años el menor y 69 años el mayor –, y una antigüedad promedio de 10 años en la producción de jamaica orgánica, de modo que son personas jóvenes con un amplio conocimiento en la actividad, no sólo por su tiempo en este cultivo, sino por ser personas que han crecido en el campo y han estado inmersos en la actividad agrícola durante toda su vida.

Gracias a su experiencia en el campo, parte de los miembros de Guadalupe Oropeo optaron por cultivar jamaica orgánica como una decisión personal (33%), otros lo hicieron por ser descendientes de una familia jamaíquera por tradición (33%), y hubo quienes decidieron entrar al cultivo gracias a la motivación de sus parientes sanguíneos o políticos (34%). Una vez dentro de la actividad, los productores encontraron dos principales razones por las cuales deben continuar sembrando este cultivo. La primera razón es que la jamaica orgánica es la mejor alternativa económica que hay en la región, por la facilidad que tiene para ser producida bajo las condiciones climáticas y la precipitación fluvial del municipio (67%), y; la segunda razón es que la jamaica es el cultivo mejor pagado en La Huacana (33%).

III. Asociación Nuevo Oropeo

La asociación Nuevo Oropeo está compuesta por pequeños productores, definidos a partir de la clasificación de FIRA expuesta líneas arriba. Estos productores tienen una edad

entre los 35 y los 66 años, siendo el promedio 49 años de edad – los productores más jóvenes de las tres asociaciones de jamaíqueros -. Asimismo tienen una antigüedad en la siembra de jamaica orgánica de 9 años aproximadamente, sin embargo tienen una amplia experiencia en la agricultura por vivir en un municipio con vocación agrícola.

La mayor parte de estos productores decidieron sembrar este cultivo por motivos personales (33%), otra parte comenzó a involucrarse en el cultivo por influencia de su cónyuge (33%), y otros productores están en la actividad por tradición de su familia sanguínea y política (34%). La permanencia de los productores en el cultivo y en la asociación tiene tres motivaciones principales. La primera motivación es que representa la principal alternativa económica de la región (67%); la segunda motivación es que permanecer en la asociación sembrando jamaica orgánica les asegura un mejor precio para su producto (17%), y; la tercer motivación es que, de todos los productos, la jamaica es el mejor pagado en el territorio (16%).

IV. Agronegocios la Galera

De acuerdo con la clasificación de FIRA, Agronegocios la Galera está integrada por productores de pequeña escala, pues sus ingresos anuales no son altos. Una de las limitantes en la información recabada sobre esta asociación tiene que ver con la edad de los productores y su antigüedad en el negocio, de modo que no es posible dar conclusiones acertadas en este aspecto.

Para los productores locales, sembrar melón representa una buena alternativa económica, por ser un producto con una amplia facilidad y adaptabilidad en el territorio, asimismo es un cultivo rentable en la región y muy apreciado por la población. Un ejemplo claro se encuentra en la experiencia relatada por uno de los informantes, quien cuenta con vasta experiencia en esta siembra pues ha estado inmerso en este negocio desde hace 40 años, incluso él proviene de una “familia de meloneros” que han “sembrado hasta 7 mil hectáreas en Guerrero y Michoacán”, la tradición de esta familia por el cultivo es muy fuerte, pues fueron los abuelos del informante quienes comenzaron a cultivarlo, en este caso particular se siembra melón por herencia familiar, en palabras del productor: “es algo que traigo en la sangre”.

En resumen, las cuatro asociaciones de productores agrícolas estudiadas, están integradas por pequeños productores, que cuentan con unidades de producción relativamente pequeñas y su producción está enfocada al mercado, producen para vender y con los ingresos subsistir y

reproducirse como familia principalmente, y secundariamente, incrementar su capital. Sin duda, permanecer en las asociaciones y mantener relaciones fuertes es un factor primordial para alcanzar éxito en su producción, a continuación se abordan brevemente datos sobre la producción de cada asociación.

3.2.3 Producción

La producción de jamaica orgánica y melón son actividades que se consideran vocación del área productiva; la jamaica ha sufrido una reconversión en su forma de producción, pasando de ser un cultivo tradicional a un cultivo orgánico; el melón ha mejorado en cuanto su calidad y cantidad, pues a pesar de haber sido abandonado este cultivo por casi 30 años, actualmente se está impulsando como actividad importante para el municipio.

Dada la importancia de estos cultivos, en este apartado se presenta información recabada sobre la producción de los mismos, esto implica analizar los cambios en los cultivos sembrados, el personal involucrado en la siembra, el periodo del proceso de producción y la evolución de la misma, es decir, los cambios que ha sufrido en términos de volúmenes de producción en los últimos 3 años, cambios que se pueden atribuir al clima, a la situación económica de cada productor o a la organización en la que están inscritos.

3.2.3.1 Cambio en los cultivos sembrados

Es importante analizar los cultivos sembrados antes y después de la creación de las asociaciones, es decir, antes del 2005 y después de dicho año, puesto que han surgido cambios notables en términos del número de productores que siembra cada producto analizado. A continuación se presenta un breve análisis por producto.

I. Cambios en los cultivos sembrados por los jamaíqueros

Prácticamente la mayoría de los miembros de las asociaciones de jamaíqueros realizaban actividades agrícolas antes de formar parte de las agrupaciones; entre los cultivos altamente sembrados se encuentra la jamaica tradicional, el maíz, el ajonjolí y el sorgo.

El ajonjolí representaba el producto de mayor producción por los actores estudiados antes de la creación de las Sociedades Cooperativas (2005), puesto que tiene un precio

considerablemente bueno en el mercado; el segundo lugar lo tenía el maíz, sin embargo este producto estaba destinado principalmente para el autoconsumo en la familia, pues en el territorio es un ingrediente básico de la cocina tradicional; posteriormente se encontraba el sorgo, producto empleado para su venta, principalmente a los ganaderos; y finalmente – excluyendo productos considerados menos relevantes – estaba la jamaica tradicional, pues aunque tiene un precio alto en el mercado, no era posible obtener el precio justo ya que los aviadores eran las únicas personas que arribaban al municipio para adquirir el producto y pagaban por el mismo un precio muy por debajo de su precio medio rural, de ahí que se cultivara en pocas cantidades, dando prioridad a otros productos que generaban mejores beneficios.

A partir de la formación de las asociaciones de jamaíqueros, se generó una reconversión en los productos cultivados. Aunque se incorporó la siembra de productos como la sandía y la jícama, la jamaica, el ajonjolí, el maíz y el sorgo siguen teniendo mayor peso productivo, y lo que se modificó notoriamente es el lugar que cada producto ocupa para los productores locales. A partir de 2005, la jamaica vio reestructurada su forma de producción, pues se pasó de una siembra tradicional a una siembra orgánica, lo que implica no sólo mantener la producción libre de químicos, sino también adquirir una visión en la cual se trabaje la tierra buscando generar la menor marca posible en el medio ambiente. Como es natural, actualmente la jamaica orgánica representa el producto principal para los miembros de las asociaciones, por su alto precio pagado gracias a la cooperativa y por su viabilidad para producirse en el territorio.

Además de la jamaica, la producción de ajonjolí está adquiriendo importancia en el territorio, pues recientemente se busca generar una reestructuración en su forma de producción, para convertirlo en un producto orgánico y venderlo mediante una cooperativa; los esfuerzos están comenzando, aún no se plasman en la realidad concreta, sin embargo se está trabajando para que en 2017 se logre concretar la creación de nuevas cooperativas en torno al ajonjolí y con la misma lógica de trabajo que las cooperativas de jamaica; en ese sentido, el ajonjolí es el segundo producto en importancia para los productores de las cooperativas estudiadas, pues es un producto que ellos mismos cultivan en conjunto con la jamaica.

El tercer producto en importancia en términos de producción para los miembros de las cooperativas es el maíz, utilizado principalmente para el autoconsumo – como ya se venía utilizando –, y en menor medida, utilizado para su venta en el mercado, y; el cuarto producto

en importancia para los productores es el sorgo, pues es un producto con un precio relativamente bajo, de ahí que no sea cultivado en grandes cantidades.

En resumen, es notable que a partir de la creación de asociaciones se produjeron cambios positivos en la producción, puesto que se migró de la siembra de cultivos menos rentables – maíz y sorgo (no menos importantes pues siguen cultivándose, para el autoconsumo principalmente) – a cultivos más rentables en el mercado – jamaica orgánica y ajonjolí -, y al vender más y a mejor precio, los productores pueden adquirir un mejor ingreso monetario para satisfacer las principales necesidades de su familia.

II. Cambios en los cultivos sembrados por los meloneros

Los productores de Agronegocios la Galera han presentado cambios en los productos sembrados a partir de la creación de la agrupación. Antes de 2010, la mayoría de los productores cultivaban melón, sandía, pepino, jitomate, mango y limón. Sin embargo, al percatarse de que estaban desaprovechando las potencialidades que ofrece la producción de melón – pues era uno de los productos de menor producción –, como lo son su rentabilidad económica y su facilidad de producción – en términos de su rapidez de crecimiento –, los productores decidieron organizarse y formar una asociación de productores de melón, dedicando así la mayor parte de sus tierras a la siembra de este producto y complementándolo con la siembra de limón – dado que produce beneficios para el melón –, el mango – por su fácil producción en el territorio y como cultivo complementario al melón –, y el jitomate – por la rapidez de la planta y la sencillez en sus cuidados –.

En síntesis, las cuatro organizaciones de productores estudiadas han visto cambios en los cultivos sembrados antes y después de su ingreso a la asociación, complementando su producto principal actual, la jamaica o el melón, con otros productos que otorgan beneficios al cultivo central. Ahora bien, para producir estos cultivos es necesario contar con el personal adecuado y necesario, en el siguiente apartado se analiza este aspecto.

3.2.3.2 Personal

Otro aspecto importante de analizar para conocer más a fondo la forma en que organizan la producción los actores estudiados, es el personal empleado para realizar todo el proceso

productivo de la jamaica y el melón; a continuación se presenta dicha información por producto estudiado.

I. Personal en la producción de jamaica

En el proceso productivo de la jamaica se requieren en promedio 10 personas para realizar el proceso en cada parcela. En esta labor participan la mayor parte de los productores miembros de la cooperativa, sólo un número muy reducido de ellos han delegado todo el proceso a personal externo a su familia, mientras que la mayoría se involucra activamente e involucra a su familia – cónyuge e hijos – para realizar las actividades necesarias en el proceso productivo.

El trabajo que realizan los familiares no es remunerado en su mayoría, únicamente en la asociación el Capirito el 17% de los productores otorgan un salario a su familia y en la Guadalupe Oropeo el 20%, mientras que el resto de productores de las tres cooperativas no ofrecen un salario por el trabajo realizado; la justificación presentada es que la actividad es un trabajo familiar que no requiere remuneración, ya que las ganancias obtenidas al final del temporal son destinadas para satisfacer las necesidades del hogar.

Prácticamente la mitad de los jamaiqueros ven necesario contratar mano de obra adicional para completar el proceso productivo, especialmente para realizar las actividades de corte y despeluque, ya que los miembros de su familia no son suficientes para culminar estas labores y poder entregar el producto a tiempo. Entre el personal que contratan los productores, destaca la participación de mujeres y niños en el despeluque de la jamaica, mientras que los varones son principalmente empleados en el corte de la misma.

En promedio se necesitan 3 personas para realizar el barbecho de la tierra y la siembra, personas que participan también en la cosecha, para la cual son necesarias al menos 5 personas, y para la última fase, el despeluque, son necesarias también 5 personas. Para lograr entregar la jamaica en tiempo y forma a la cooperativa, los productores deben invertir en promedio 8 horas diarias a la actividad, de lo contrario no podrían terminar el proceso a tiempo.

II. Personal en la producción de melón

Realizar la siembra y cosecha del melón es una actividad relativamente fácil, que utiliza muy poca maquinaria y mucha mano de obra para cubrir todas las actividades del proceso. En Zicuirán, Agronegocios la Galera siembra en su conjunto 200 hectáreas de melón y contrata personal para el barbecho, la siembra, el cuidado, el corte y el empaque del producto. Cada hectárea sembrada requiere en total 100 jornales para realizar el proceso completo, cabe señalar que generalmente se contrata personal para realizar más de una actividad puesto que estas se llevan a cabo en meses separados, así el personal empleado cuenta con trabajo durante gran parte del año en la asociación.

Los productores de melón de esta asociación contratan jornaleros para realizar todas las actividades, desde la siembra hasta el empaque final, pues consideran que de ese modo pueden supervisar más a fondo el proceso y asegurar la calidad del producto. Esta supervisión se hace a través de la mesa directiva, cuyos miembros son productores de la asociación y ocupan el cargo cada cierto tiempo, esto les da tiempo para poder complementar sus ingresos con alguna otra actividad en el municipio, como lo es el comercio.

En resumen, los productores de jamaica de las tres organizaciones utilizan en promedio 10 personas para el proceso productivo, desde el barbecho de la tierra hasta el despeluque de la flor, generalmente el productor y su familia participan activamente en todo el proceso, y en casos aislados no se involucran en la actividad, por lo cual contratan únicamente mano de obra no familiar; mientras que los productores de melón contratar jornaleros para que realicen todo el proceso, desde la siembra hasta el empaque. A continuación se analizan precisamente los periodos en que se realiza cada una de las fases del proceso productivo.

3.2.3.3 Periodo de producción

El periodo de producción de la jamaica y el melón tienen similitudes y diferencias marcadas. La principal similitud es que se realizan una vez por año y de forma organizada con los miembros de la asociación a la que pertenecen los productores. La principal diferencia es el tipo de siembra, la jamaica es de temporal y no necesita de ningún sistema de riego para su desarrollo, mientras que el melón se cultiva mediante un sistema de riego por goteo. A continuación se analiza el proceso llevado a cabo en la jamaica y en el melón.

I. El proceso productivo de la flor de jamaica

El cultivo de la jamaica es 100% de temporal, de modo que se realiza una vez al año y no necesita de ningún sistema de riego para su desarrollo. En palabras de un productor entrevistado, el proceso de producción de la jamaica se resumiría de la siguiente manera: “para sembrar la jamaica primeramente se tiene que barbechar la tierra y hacer los surcos para poner la semilla de la jamaica, todo esto se hace cuando comienzan las aguas como en julio. Ya para noviembre la jamaica creció y es cuando se corta, se despeluca y se deja secar unos 15 días para poder venderla entrando diciembre”; de modo que el cultivo de la jamaica se desarrolla en cuatro etapas: el barbecho de la tierra (también conocido como arado), la siembra (depósito de la semilla en la tierra), corte de la flor y despeluque de la misma.

La primera etapa es el barbecho de la tierra, es decir, es preparada para ser sembrada; esta actividad se realiza cada año y el tiempo exacto para hacerlo es comenzando la época de lluvias, de modo que el periodo en que se realiza el arado¹⁷ de la tierra se encuentra entre el mes de junio y el mes de julio y generalmente se realiza con la ayuda de un tractor rentado. Barbechar la tierra significa ararla, es decir, hacer surcos¹⁸ en los cuales será depositada la semilla; el surco que deja el tractor en algunas ocasiones es remarcado por bestias¹⁹ con un arado²⁰ para que quede más profundo, así la semilla está más protegida de los animales y del sol.

La siguiente etapa es la siembra como tal, realizada inmediatamente después del arado en el mes de junio y julio; para llevar a cabo esta actividad, primeramente se coloca de forma manual la semilla en el surco y, en seguida, se procede a tapar esa hendidura con tierra para cubrir la siembra de tal modo que la semilla no pueda ser sustraída por animales o aves, en algunos casos, los productores deciden utilizar una bestia para cubrir el surco y asegurarse así que quede bien protegida la semilla.

Posterior a la siembra, debe esperarse en promedio tres meses o poco más para continuar el proceso con la cosecha, durante este periodo el productor debe estar atento al cultivo para

¹⁷ La palabra arar significa “remover la tierra haciendo en ella surcos con el arado” (RAE).

¹⁸ La palabra surco hace referencia a una “hendidura que se hace en la tierra con el arado” (RAE), en donde se deposita la semilla para realizar la siembra.

¹⁹ Las bestias utilizadas en estas comunidades hacen referencia a un “animal destinado para llevar carga” (RAE), por ejemplo, la mula, el macho y el caballo, a los cuales se les coloca un arado para surcar la tierra.

²⁰ El arado es un “instrumento de agricultura que, movido por fuerza animal o mecánica, sirve para labrar la tierra abriendo surcos en ella” (RAE).

verificar que no contenga plagas y no sea maltratado por los animales. Después de los tres meses de espera, se realiza la tercera etapa del proceso productivo, el corte de la flor; esta actividad se realiza de forma totalmente manual con la ayuda de una guadaña, entre los meses de octubre y diciembre; al ser cortada, la flor de jamaica es trasladada a la casa del productor o al sitio que él indique, en donde se realiza el despeluque – última etapa del proceso-, esto implica separar la flor de la planta, para ser limpiada y secada antes de ser vendida a la cooperativa.

Las actividades señaladas se resumen en el siguiente cuadro, en donde se muestran los periodos en que se realizan las etapas de producción en cada una de las tres asociaciones; los tiempos empleados son similares, únicamente se presentan ciertas diferencias por asociación en términos del número de productores que realiza la actividad en cada mes señalado.

Cuadro 3.2 Periodo de producción de la jamaica

Asociación/ actividad	Barbecho/ siembra	Cuidado del cultivo	Cosecha (Corte/ despeluque)
S.C. Capirito	Junio (una minoría en julio – 33% -)	Junio – noviembre	Noviembre (una minoría en octubre – 17% - y diciembre - 16% -)
S.C. Gpe O.	Junio (una minoría en julio – 17% -)	Junio – noviembre	Noviembre (una minoría en octubre – 17% - y diciembre - 16% -)
S.C. Nvo. O.	Junio (una minoría en julio – 17% -)	Junio – noviembre	Noviembre (una minoría en octubre – 17% - y diciembre - 33% -)

Fuente: Elaboración propia a partir del cuestionario de la investigación *desarrollo local y sistemas productivos locales. Estudios de caso: jamaqueros y meloneros de La Huacana*, aplicada en febrero – abril de 2016

Ahora bien, la técnica empleada para llevar a cabo estas actividades se pueden observar en el siguiente cuadro; básicamente el proceso de la siembra se realiza con la ayuda de un tractor y, en pocos casos, se complementa con el uso de bestias para arar y cubrir el surco.

En la cosecha como tal, los productores emplean herramientas como la guadaña y el machete, pues resulta complicado cortar la planta de jamaica con las manos. En La Huacana

todavía no se ha implementado ningún tipo de maquinaria que reduzca el uso de mano de obra para el corte de la jamaica, pues los productores están convencidos que el corte manual le otorga una mejor calidad al producto y, además, permite contratar personal y así contribuir a que parte de la población pueda tener un ingreso extra durante el periodo de la cosecha del producto, esto es importante porque uno de los objetivos de las cooperativas es contribuir a mejorar las condiciones de vida de la población local, mediante la generación de empleos, tanto en la cosecha como en el empaque de la jamaica.

Cuadro 3.3 Modo de producción de la jamaica

Asociación/ actividad	Barbecho/ siembra	Cosecha (Corte/ despeluque)
S.C. Capirito	100% contrata tractor para arar, de los cuales el 33% utiliza bestias para remarcar el surco y cubrirlo después del depósito manual de la semilla.	100% de productores realiza la actividad de forma manual, empleando guadaña y machete.
S.C. Gpe O.	100% contrata tractor para arar, de los cuales el 17% utiliza bestias para remarcar el surco y cubrirlo después del depósito manual de la semilla.	100% de productores realiza la actividad de forma manual, empleando guadaña y machete.
S.C. Nvo. O.	100% contrata tractor para arar, de los cuales el 33% utiliza bestias para remarcar el surco y cubrirlo después del depósito manual de la semilla.	100% de productores realiza la actividad de forma manual, empleando guadaña y machete.

Fuente: Elaboración propia a partir del cuestionario de la investigación *desarrollo local y sistemas productivos locales. Estudios de caso: jamaiqueros y meloneros de La Huacana*, aplicada en febrero – abril de 2016

En resumen, la investigación arrojó que dado que el cultivo de la jamaica es de temporal, la siembra se realiza principalmente en el mes de junio de forma manual, con la ayuda de un tractor y bestias para arar, y; la cosecha se realiza en el mes de noviembre de cada año, utilizando como herramienta principal la guadaña.

II. El proceso productivo del melón

A diferencia de la jamaica, el melón es un cultivo de riego, que utiliza el sistema de riego por goteo para su desarrollo. Para que la planta melonera provea el producto en el tiempo adecuado (tiempo de ventas), debe sembrarse durante los meses de octubre a febrero; la maquinaria utilizada para hacerlo es el tractor, necesario únicamente para preparar o arar la tierra, mientras que la siembra se realiza de forma totalmente manual. Después de que se ha sembrado, la planta melonera debe nutrirse de agua mediante el sistema de riego por goteo, de forma tal que entre 75 y 80 días después pueda ser cosechado el producto; esta actividad se realiza a partir del mes de diciembre y concluye en el mes de mayo y para hacerlo no se emplea ningún tipo de maquinaria complicada, es totalmente manual.

3.2.3.4 Evolución de la producción

En capítulos anteriores se hizo referencia a la evolución de la producción de los cultivos estudiados en La Huacana de forma general y con datos obtenidos del SIAP; a diferencia de esa información, la presentada en este apartado hace referencia a los cambios sucedidos en los cultivos en términos de volumen de producción y, específicamente, se muestra la percepción de los productores de los cultivos estudiados.

I. Producción de jamaica

De acuerdo con la percepción de los jamaíqueros de las cooperativas estudiadas, la producción de jamaica en el municipio ha presentado variaciones en sus volúmenes de producción durante los últimos tres años (2013 – 2015). En las tres asociaciones, los productores coincidieron en su mayoría que la jamaica creció en sus volúmenes de producción en 2013 respecto a 2012, igualmente sucedió en 2014 respecto a 2013; la razón de ese incremento se adjudica al clima favorable presentado en dichos años, ya que la lluvia en la región se presentó justo en el momento adecuado, de modo que la precipitación fue suficiente para que la flor creciera en un excelente estado.

Sin embargo, la situación favorable se tornó desfavorable en 2015, cuando por alteraciones en el clima, los volúmenes de producción tuvieron un decremento considerable. La mayor parte de los productores de las cooperativas percibieron esta reducción en su cosecha y coincidieron que la causa principal de esta pérdida fue la falta de lluvias durante el periodo de junio y julio, provocando que gran parte de la siembra se secase. Afortunadamente

se logró recuperar parte de la producción cuando se presentó el “fenómeno del niño” en el estado, puesto que provocó lluvias en el territorio, gracias a esto los productores lograron satisfacer la demanda de sus principales clientes.

Además de los cambios en términos de volúmenes de producción, durante los últimos tres años los miembros de las cooperativas de jamaica han incorporado ciertas innovaciones en su modo de producción. El cambio más notable es la incorporación de un collar orgánico a la siembra de uno de los productores, el fin de esta innovación era comprobar que el collar aumentaría la calidad y la cantidad de la jamaica cosechada, finalidad que se ha cumplido y que se ha puesto como objetivo futuro incorporar esta innovación en todas las parcelas de jamaica.

II. Producción de melón

En la asociación Agronegocios la Galera, los volúmenes de producción de melón han cambiado de 2013 – 2015. En el primer año se encontró que los productores percibieron un constante incremento en la cantidad de producto cosechado, situación que se repitió en el año 2014 gracias al clima favorable para la producción; sin embargo para el año 2015 la situación se modificó, pues ese incremento constante que venían percibiendo los productores se detuvo, y la producción permaneció en los mismos volúmenes que en el 2014. En términos de innovaciones individuales no se registraron datos, ya que esta asociación prácticamente une las tierras individuales para realizar un proceso totalmente conjunto, de principio a fin, de modo que una innovación aplicada en la producción, debe reflejarse en el total del cultivo de la asociación.

En resumen, los integrantes de las cuatro asociaciones observaron cambios en la producción muy similares, la mayoría de ellos percibió un constante incremento en la cosecha durante el 2013 y 2014, gracias a los escasos desastres naturales en el territorio. Sin embargo, todos observaron una situación muy diferente en 2015, con consecuencias también diferentes desde el punto de vista de cada uno; para la mayoría de los productores de jamaica, en el 2015 hubo un decremento en sus volúmenes de producción; para la mayoría de productores de melón, en este año no crecieron sus volúmenes de producción pero se mantuvieron constantes con el año anterior. Lo cierto es que ambos cultivos se desarrollaron durante un favorable panorama ambiental en 2013 y 2014, sin embargo factores climáticos que afectaron

la región – falta de lluvia, inundaciones repentinas, sequías constantes, etc. – llevaron a que las cosechas no presentaran incrementos.

3.2.4 Proveedores

En términos generales, para producir un fruto se necesita primero que nada la semilla o la planta del mismo, luego debe ser abonado con fertilizantes y, si desarrolla plagas, debe utilizarse algún tipo de pesticida para combatirla y/u optar por alternativas orgánicas para así obtener un producto sano. A continuación se hace referencia a un eslabón importante de la cadena de producción de jamaica y melón, los proveedores.

I. Proveedores en la siembra de jamaica

Los productores de jamaica de las asociaciones estudiadas únicamente requirieron semillas para realizar la primera siembra de jamaica orgánica, semillas que les fueron otorgadas por el Grupo Balsas; a partir de esa primera siembra se apartó la mejor semilla para el siguiente temporal y así se ha realizado sucesivamente hasta la actualidad. En la mayoría de los casos, la semilla utilizada es propia, y en menor medida, productores intercambian semillas en búsqueda de la mejor para mejorar progresivamente la jamaica. Así lo expresaron los productores: “la semilla es seleccionada de la cosecha anterior y se intercambia con otros productores para sembrar la mejor”, “se hace un intercambio de semillas entre parcelas de productores de la cooperativa con mejor producto”, “al limpiarla y sacudirla se aparta la mejor semilla del temporal”.

La siembra de jamaica no requiere tampoco de proveedores para fertilizantes ni otro tipo de agroquímicos para la producción, la razón es que la jamaica es totalmente orgánica, esto significa que no se le agrega ningún producto químico, únicamente necesita de la lluvia para desarrollarse con calidad. Cuando surge algún problema de plagas, los productores deben tomar medidas para combatirla, medidas que no aceptan el uso de ningún químico. Algunas técnicas empleados son las mencionadas por los propios productores: “cuando hay plagas se arrancan las matas que tienen plaga y se entierran para que no se esparza más”, “cuando llueve sobre la jamaica ya crecida puede salirle plaga y se combate con chile, azufre y otros productos naturales”, “para combatir las plagas se usa jabón si es en la flor y cal y azufre si es en el suelo”.

II. Proveedores en la siembra de melón

La producción de melón si requiere proveedores para llevarla a cabo. La cadena de producción “hacia atrás” se integra por proveedoras de fertilizante y de semillas, nacionales y extranjeras; son tres las principales empresas que proveen de semillas a la asociación: la empresa Harrys Mora, la empresa Rogers y la empresa Nomens, establecidas en Estados Unidos de América; mientras que la empresa Bioterra, de origen nacional y establecida en Guadalajara, les provee del fertilizante inorgánico necesario para la producción, mismo que es complementado con fertilizante orgánico elaborado en la misma asociación de productores con productos naturales.

3.2.5 Mercado

Los productos sembrados y cosechados en La Huacana tienen destinos diferentes, específicamente en el caso de la jamaica y el melón, las organizaciones creadas en torno a estos cultivos, han logrado penetrar en mercados nuevos y posicionarse en ellos como productores agrícolas. A continuación se analiza cada caso particular.

I. Mercado de la producción de jamaica

La jamaica orgánica producida en La Huacana se vende principalmente en el mercado nacional, destacando las ventas para la ciudad de Morelia, la ciudad de México y la ciudad de Guadalajara. Para que la jamaica pueda llegar a estos mercados, debe pasar un proceso de ventas interno, resumido por un productor de la siguiente forma: “se vende a la cooperativa, la cual vende la flor a la unión, y esta es la que la distribuye a los clientes en el D.F. y Guadalajara principalmente”.

Durante el mes de diciembre y una vez seca la jamaica, el productor vende su flor a la sociedad cooperativa que pertenece; cuando la cooperativa ha reunido la jamaica de todos sus miembros, la entrega inmediatamente a la Unión Región de Cooperativas Arroyo San Pedro Jorullo, quien le proporciona el pago correspondiente a la cooperativa, y esta a su vez lo distribuye entre todos los productores según les corresponda. En la Unión, la jamaica es almacenada en los depósitos designados para cada cooperativa.

“La Unión es el puente para llegar a otros clientes nacionales, porque vende la jamaica mediante una marca propia” a “los restaurantes de Morelia y el D.F., y una empresa de

Guadalajara que produce tizanas con frutos y flores secas”. Antes de ser vendida, la flor de jamaica es procesada en la Unión, primeramente se deposita en las mesas de secado para que no quede ninguna parte húmeda, después es limpiada – aunque se exige que se entregue limpia, se realiza otro proceso de limpieza para evitar partículas no deseadas en el producto –, para ser posteriormente empacada con la marca propia “Chiltic” de la Unión, y así distribuirla en el mercado nacional a clientes del D.F., Guadalajara, Morelia, entre otros estados de la Republica. Cabe señalar que como algunos clientes requieren la jamaica molida, la Unión cuenta con molinos en los cuales es procesada y posteriormente empacada con esa presentación.

II. Mercado de la producción de melón

La cadena de producción del melón “hacia adelante” integra clientes nacionales y extranjeros y dado que es un producto perecedero, debe ser vendido en cuanto se cosecha, de ahí que el periodo de ventas comience a partir del mes de noviembre de cada año y concluye en el mes de mayo. El primer melón cosechado es enviado directamente al mercado japonés, ya que el envío tarda 14 días en llegar desde el puerto de Lázaro Cárdenas hasta Yokohama y su oportunidad de venderlo al precio más alto en ese país es únicamente entre el día 5 y 10 de diciembre, pues “en Japón es costumbre que en épocas navideñas se regalen una fruta exótica como el melón”.

Además de Japón, el melón también se envía a otros mercados internacionales como Estados Unidos, Holanda, China y España. En lo que respecta a los clientes por nombre, destacan en el continente Americano la empresa Ikonik en Houston, Elliem y Born products en los Ángeles California y la empresa Santy’s McAllen en Texas. Parte de la producción de melón de La Huacana también se vende en el mercado nacional, destacando como clientes principales Rosa Bautista en la Central de abastos de México, Arturo López en Guadalajara y Jorge Sánchez en Irapuato.

Para lograr que el proceso inicie y culmine satisfactoriamente, las organizaciones de productores estudiadas han tenido que elaborar contratos vinculantes que comprometen a cada uno de los miembros con la asociación, así como a los proveedores y clientes de las mismas, a continuación se analiza dicho aspecto.

3.2.6 Contratos

Los contratos son un aspecto muy importante en las relaciones entre actores, ya que son una forma de asegurar el cumplimiento de los acuerdos establecidos entre los mismos. Es por esta razón que los productores de jamaica orgánica y los productores de melón han generado contratos, mismos que al ser en su mayoría contratos de palabra y no estar puestos por escrito, son considerados contratos informales, hecho que no les resta importancia respecto a los formales. A continuación se analizan los contratos establecidos en torno a la producción de jamaica y en torno a la producción de melón.

I. Contratos en la producción de jamaica

Los contratos informales establecidos por los productores de las asociaciones de jamaíqueros son principalmente para la venta de su producto y, en menor medida, para el intercambio de semilla para siembra. El intercambio de semilla no es un aspecto obligatorio entre los jamaíqueros, sin embargo, quienes deciden hacerlo, deben comprometerse con el acuerdo para evitar el desabasto de semillas en otros productores que están en el acuerdo - cabe señalar que estos contratos son informales y de palabra, basados en el honor de los productores para cumplir los acuerdos y en la confianza generada entre ellos -.

La venta del producto a la asociación se encuentra estipulada en el acta constitutiva de la cooperativa, esto significa que los productores tienen la obligación de entregar su cosecha a la asociación, como lo señala uno de los entrevistados: “se tiene un contrato desde la planeación de la producción hasta la entrega del producto, es un contrato de compra venta del socio a la cooperativa y de compromiso de la cooperativa para comprar la jamaica al socio”. A pesar de encontrarse por escrito, la mayoría de los productores no tienen conocimiento sobre la formalidad de este contrato, de modo que es más su sentido de compromiso para con su cooperativa lo que les motiva a entregar el producto voluntariamente a la asociación; las palabras de los mismos productores dejan claro que el sentido de compromiso – contrato informal – es incluso más fuerte que cualquier contrato puesto por escrito: “no tengo un contrato escrito para venderle a la cooperativa, pero si tengo un acuerdo de palabra y me siento comprometido a venderle”.

Por su parte, la Unión también ha establecido contratos con sus principales clientes, contratos tanto formales como informales. De acuerdo con el presidente de la cooperativa Nuevo Oropeo, los contratos que han establecido con una empresa de Guadalajara han tenido

que ser de palabra sin establecer la cantidad de jamaica que les venderán, la razón es que “la empresa pide 2 toneladas de jamaica mensuales, pero a veces no se puede cumplir con el pedido por problemas en la siembra, como el año pasado que no llovía y se cosecho menos jamaica”; de modo que la incertidumbre respecto a la cantidad de producción que logran generar cada año, les impide formalizar todos los contratos que tienen con sus clientes, por eso han mantenido muchos de ellos como contratos informales, sin establecer cantidades fijas de producto a entregar.

II. Contratos en la producción de melón

Para asegurar el cumplimiento de las ventas programadas, la asociación Agronegocios la Galera ha establecido contratos escritos con sus principales clientes (mencionados párrafos arriba) de modo que el melón sea vendido en tiempo y forma. Además se han establecido contratos escritos con los proveedores de semilla y de fertilizante, de modo que no se retrase de la fecha programada la siembra; la elaboración de estos contratos, da a los miembros de la asociación la confianza de que el cultivo será sembrado en las fechas planeadas y vendido en las fechas programadas.

En resumen, los productores de jamaica mantienen contratos formales con la cooperativa para la venta del producto, y la Unión mantiene contratos con sus clientes, tanto formales como de palabra; mientras que en el caso de la asociación de meloneros también se tienen contratos formales establecidos con proveedores y clientes; la creación de estos contratos genera confianza entre los productores pues se asegura que la producción se realice con éxito. Ahora bien, para que cada asociación de productores cumpla sus objetivos planteados, dentro de las organizaciones deben articularse relaciones entre los actores miembros, asimismo deben generarse relaciones con actores externos. Por eso el siguiente apartado muestra un análisis de las redes de cooperación encontradas en torno a estas organizaciones.

3.3 Redes de cooperación e innovación

Como se mencionó en el capítulo dos, una red de colaboración no es más que una asociación de actores interesados en un objetivo común y que desarrollan proyectos colectivos para lograr un fin común, de modo que implica la participación, el compromiso y la colaboración mutua de todos los actores involucrados.

En ese sentido, las relaciones socioeconómicas establecidas entre los jamaiqueros y entre los meloneros de las organizaciones encontradas dentro del sistema productivo de La Huacana, cumplen con la definición de red de cooperación. Bajo este contexto, el presente apartado tiene el objetivo de analizar dichas relaciones establecidas entre los productores miembros de las cooperativas estudiadas, relaciones que también se expanden hacia afuera de la asociación, con actores extra locales que están comprometidos con el territorio. A continuación se analizan estos aspectos.

3.3.1 Relaciones en la comunidad

Antes de comenzar a analizar las relaciones de cooperación establecidas entre los actores miembros de las organizaciones estudiadas, es importante definir la relación que existe entre todos los miembros de la comunidad, sean parte de una asociación o no lo sean. Para ello se analiza el tipo de relación que existe en la comunidad, en términos de si esta es buena, mala o regular; la relación se mide en función de factores como los problemas, el comportamiento oportunista, los lazos de amistad, solidaridad, etc.

De acuerdo con la percepción de los entrevistados y la observación personal de la situación en La Huacana, se determina que existe una buena relación general entre los habitantes del municipio. Naturalmente existen diferencias, pero no son lo suficientemente graves como para provocar un rompimiento en las relaciones entre la población. Gracias a esa buena relación, en La Huacana, la mayor parte de los habitantes están dispuestos a colaborar con acciones para la mejora de su municipio, rehabilitando parques, pintando sitios públicos, realizando faenas de recolección de basura, participando en eventos que promuevan la cultura local, por mencionar algunos. Además en este territorio se puede percibir el sentido de solidaridad y reciprocidad en la población, puesto que no es necesario ser parte de la comunidad para que se muestren atentos con las personas que visitan el municipio y requieran de su ayuda.

Estos aspectos dejan ver que, en general, La Huacana es un municipio unido, cuyos habitantes se siente verdaderamente identificados con su territorio y con la cultura y costumbres de la región. Ahora bien, ¿cómo es la relación entre los miembros de cada una de las asociaciones? En el siguiente apartado se aborda más a fondo este aspecto.

3.3.2 Redes de cooperación y acción colectiva

Como se pudo notar en el apartado anterior, las relaciones entre los miembros en general de todo el territorio estudiado son buenas y se puede percibir el sentido de cooperación mutua que existe, sin duda este es un factor que contribuyó a que se formaran asociaciones de productores y a que continúen funcionando hasta el momento. En ese sentido a continuación se analiza la información encontrada sobre las relaciones de cooperación existentes en las asociaciones, así como las relaciones que han establecido con otros actores.

3.3.2.1 Relaciones de cooperación, confianza y reciprocidad dentro de las asociaciones de productores

En este apartado se analizan las relaciones de cooperación, innovación conjunta y acción colectiva que han desarrollado los productores, explicando si verdaderamente hay cooperación, quienes cooperan, así como la formalidad o informalidad de esa relación. Para tener un análisis más completo sobre las relaciones establecidas entre los actores estudiados, es importante hacer mención sobre el tema de la confianza y la reciprocidad, ya que son dos factores que contribuyen a fortalecer los vínculos entre productores; en ese sentido, a continuación se recuerda de forma muy breve, el significado de cada uno de esos factores.

De acuerdo con la Real Academia Española, la confianza se define como una “esperanza firme que se tiene de alguien o algo”; en ese sentido, la confianza es un elemento fundamental para que se desarrollen relaciones duraderas entre actores que comparten un interés común. Otro factor que influye en la durabilidad de las relaciones entre actores es la reciprocidad, entendida como “correspondencia mutua de una persona o cosa a otra” (RAE), de modo que es esencial que los actores muestren sentimientos de reciprocidad para que se genere una relación más sólida entre los involucrados en la organización.

I. Asociación el Capirito

El objetivo principal de la asociación el Capirito es mejorar el precio al que se vende su jamaica, con la finalidad de que los productores puedan incrementar sus ingresos por esta actividad; este objetivo se está cumpliendo pues de acuerdo con información de los entrevistados, antes de formar la asociación, los aviadores “pagaban a 35 o 40 pesos el kilo y ahora con la cooperativa la pagan a 75 pesos”. De modo que se busca que un mejor precio de

la jamaica pueda generar mayor bienestar económico en los hogares y así satisfacer mejor las necesidades principales de las familias; además de ese objetivo principal, la asociación se propone incidir positivamente en el bienestar de la comunidad a través de la generación de empleos tanto en campo como en la Unión.

Para lograr cumplir el objetivo, ha sido necesario que los productores trabajen de forma colectiva, generando así lazos dentro de la organización. Es en las asambleas donde se definen las acciones en las cuales trabajaran colectivamente; generalmente se programan reuniones de forma bimestral, en donde se presentan las propuestas de trabajo, son analizadas y son aprobadas – o desaprobadas –, a través de la participación de todos – o al menos la mayoría – de los socios de la cooperativa.

Entre las acciones planeadas de forma colectiva resalta la programación de la siembra, actividad que pudiese parecer difícil, pero que gracias a la disposición que tienen todos los socios para cooperar por un futuro mejor, ha sido posible. Los productores del Capirito se han organizado para realizar la siembra en función de la demanda que les plantea la Unión; si sus hectáreas no son suficientes para cubrir la demanda, rentan parcelas para sembrarlas en conjunto y así cubrir el pedido requerido; incluso si la demanda es menor a la cantidad de jamaica producida, en conjunto trabajan para lograr vender el producto restante y así evitar que algún productor tenga pérdidas en su producción – situación que generalmente no sucede pues la demanda de la Unión está en constante aumento -.

Otra actividad que muestra la acción colectiva, el sentido de compromiso para con la cooperativa y el sentido de compañerismo existente entre los miembros de la asociación es la búsqueda de financiamientos para la siembra, ya que aunque no todos los socios lo necesitan, todos trabajan en conjunto para conseguir el recurso que sus compañeros requieren para poder realizar su producción.

Una tercera acción que los socios del Capirito realizan de forma organizada y conjunta es la actividad innovadora, pues aunque ellos no han desarrollado y patentado tecnología que contribuya a mejorar la siembra, si la han incorporado de forma experimental para observar sus resultados; destaca por los beneficios producidos, la incorporación de un collar en la planta, mismo que no sólo protege a la planta de depredadores, sino también contribuye a que su desarrollo sea de una mejor calidad gracias a sus propiedades en nutrientes orgánicos.

En la mesa directiva también se han presentado modificaciones que han contribuido a mejorar año tras año la organización de la cooperativa; en específico los productores han

sabido reconocer a aquellos miembros que cuentan con mejores habilidades administrativas, más conocimiento práctico y mejor conocimiento teórico sobre la siembra y la fertilidad del suelo, de modo que han acordado – la mayoría – que estos miembros sean los que integren la mesa directiva, apelando a su amplio conocimiento del territorio y a su formación académica para que propongan acciones que beneficien a la cooperativa y sean de ayuda para que el territorio progrese no sólo económica sino también socialmente.

Sin lugar a dudas, las acciones conjuntas que realizan los productores del Capirito deben su éxito a la existencia de relaciones de confianza y reciprocidad entre ellos, así como a las relaciones contractuales establecidas. El primer factor entonces es la confianza, factor que ha incidido positivamente para que los actores mantengan relaciones de cooperación; un aspecto que ha contribuido a incrementar la confianza entre los productores es la buena comunicación dentro de la asociación, ya que siempre se informa a todos los miembros sobre cualquier propuesta de acción para que entre todos los socios la aprueben o desapruében, de modo que ninguna actividad se realiza sin el consentimiento de la mayor parte de productores, y todos están informados a tiempo sobre los resultados que generan las acciones realizadas. El flujo de información fluye adecuadamente gracias a que la mesa directiva hace reuniones periódicas en donde se informan de forma clara, precisa y fundamentada, todos los asuntos sobre la cooperativa.

El segundo factor que contribuye a la acción colectiva es la reciprocidad, pues de forma altruista los miembros del Capirito prestan la ayuda necesaria a sus socios para lograr que la asociación siga funcionando exitosamente, y es precisamente esa ayuda desinteresada la que genera un sentimiento de reciprocidad dentro de la cooperativa, ya que es posible percibir que los socios desean contribuir a que sus compañeros puedan cumplir con sus obligaciones dentro de la asociación. El tercer factor que incide en la cohesión de las relaciones dentro de la cooperativa tiene que ver con los contratos vinculantes, mismos que establecen las pautas a seguir para mantener unida a la asociación y que son analizados de forma amplia en el apartado 3.4.

Otro factor que puede tomarse en consideración para determinar la robustez de la asociación es la confianza para con el gobierno municipal, y aunque este factor no tienen una fuerte incidencia en las relaciones internas, si demuestra el contexto en que se encuentra inmersa la cooperativa. A este respecto se pudo percibir que los productores del Capirito no depositan su confianza en el actor gobierno local, puesto que no les ha otorgado ningún

apoyo para la formación de las cooperativas, no se ha interesado en los proyectos que llevan a cabo como agrupación y tampoco han visto cumplidas las promesas realizadas en campaña.

En resumen, los productores del Capirito mantienen fuertes relaciones de cooperación basadas en la confianza, reciprocidad y relaciones institucionales establecidas entre los miembros. La programación de la siembra, la búsqueda de financiamiento, la innovación en campo, y la formación de una mesa directiva capacitada son algunas de las actividades de cooperación y acción colectiva más sobresalientes en esta agrupación de productores.

II. Asociación Guadalupe Oropeo

El objetivo principal de la agrupación Guadalupe Oropeo es vender a mejor precio su producto para así mejorar los ingresos de las familias involucradas, asimismo se plantean mejorar constantemente la calidad de la jamaica para aumentar su prestigio en el mercado nacional.

Para cumplir con los objetivos planteados, los miembros de la cooperativa Guadalupe Oropeo han visto la necesidad de trabajar de forma conjunta, es por eso que la mesa directiva realiza reuniones cada vez que se necesitan tomar decisiones que afectan a todos los miembros de la asociación, decisiones que generalmente tienen que ver con aprobar o rechazar actividades que deben ser realizadas de forma conjunta.

Entre las actividades de acción colectiva que llevan a cabo los miembros de Guadalupe Oropeo se encuentran el intercambio de semilla, la búsqueda de financiamiento para la siembra y la constante búsqueda por mejorar la mesa directiva. Comenzando con el intercambio de semilla, los miembros de la asociación realizan reuniones antes de comenzar la siembra cada año para discutir la calidad de la jamaica producida un temporal antes y así determinar cuáles semillas son las mejores para sembrar dicho año; el intercambio de semillas se realiza con la finalidad de mejorar cada temporal la calidad de la jamaica y para esto se requiere la cooperación de la mayor parte de productores miembros, no sólo en la reunión de selección de semilla, sino también para que de forma voluntaria aparten semilla de su temporal anterior y compartirla con los demás socios en la reunión.

La segunda acción colectiva que realizan los miembros de Guadalupe Oropeo es la búsqueda de financiamiento para la siembra. Aunque la mayor parte de los productores no requieren financiamiento para iniciar el proceso productivo, la mayoría decide participar en la

búsqueda de recursos, para que los miembros que no tienen el capital suficiente puedan realizar su producción.

Otra actividad que realizan en conjunto los miembros de la asociación es mejorar la mesa directiva, constantemente se modifica en función de los miembros que consideran más capacitados para asumir ese cargo, lamentablemente no han tenido el éxito esperado, ya que la modificación de la mesa no ha logrado incluir a los miembros que se sienten excluidos de la agrupación.

Para que existan relaciones de cooperación dentro de un grupo autoorganizado, se necesita la presencia de tres factores fundamentales. El primero de ellos es la confianza, en Guadalupe Oropeo se pudo percibir este factor, sin embargo su presencia no es del todo fuerte ya que también se pudieron observar síntomas de desconfianza por parte de ciertos miembros, que aunque no son la mayoría, si pueden terminar afectando la confianza grupal, de ahí la necesidad de incluir a los productores – que aunque son miembros – están excluidos de la asociación en términos de la información sobre la misma.

El segundo factor tiene que ver con la reciprocidad; en esta asociación se pudo percibir la existencia de este factor, ya que por cultura los huacanenses son recíprocos y gentiles tanto con la población local como con los visitantes. Sin embargo, dada la situación de la confianza dentro de esta agrupación, las relaciones de reciprocidad también se ven afectadas, pues existen miembros que no perciben apoyo mutuo y por ende no están dispuestos a darlo, de ahí que no todos participen en las actividades colectivas, pero si lo hace la mayoría.

El tercer factor se refiere a las relaciones institucionales creadas dentro de la asociación. Este factor es importante pues, en cierto modo, compromete – de forma voluntaria – a los miembros de la cooperativa a mantenerse organizados y seguir trabajando en las actividades fundamentales para la continuidad de la asociación (más adelante se aborda ampliamente el tema). Un aspecto también considerado en la investigación es la confianza que tienen los productores para con el gobierno municipal, indicador que deja ver la débil relación existente entre esta agrupación y los funcionarios del gobierno local, ya que según afirman los productores, el gobierno no ha mostrado el mínimo interés por las cooperativas y ha depreciado el efecto positivo que han generado en el territorio.

En breve, a pesar de que los productores de Guadalupe Oropeo han desarrollado buenas relaciones de cooperación, es necesario mejorar la calidad de las mismas y hacerlas más sólidas para evitar que puedan ser destruidas. Se menciona esto porque fue posible percibir

que aunque la mayoría de los miembros demuestran confianza en la asociación, todavía hay casos en los que los productores se mantienen al margen de la situación de la cooperativa. Estos productores no están siendo integrados en la lógica de acción colectiva de la agrupación ya que mostraron falta de interés en ella; esta condición llevó a que el resto de miembros los excluyeran – en cierto modo – de la agrupación, dejándoles de informar sobre asuntos importantes de la cooperativa como lo son las acciones para trabajar de forma conjunta.

Al entrevistar a estos miembros excluidos se pudo percibir que tienen interés por reincorporarse a la lógica de trabajo de la asociación, sin embargo mantienen desconfianza debido a que no se les informa sobre las situaciones importantes de la cooperativa. De modo que prácticamente se encuentran en un círculo vicioso del cual deben salir, y para ello se requiere de un arduo trabajo de la mesa directiva de la asociación para unir nuevamente a los miembros alejados, esto implica combatir el orgullo, el sentimiento de oportunismo y las envidias presentes en la agrupación. De mantener la situación como se encuentra actualmente, la probabilidad de que se fracturen las relaciones ya existentes se incrementa, de ahí la necesidad de resolverlo.

III. Asociación Nuevo Oropeo

El objetivo común de la cooperativa Nuevo Oropeo es mejorar el precio de su jamaica. A pesar de ser un objetivo que implica una serie de beneficios para los productores y que sumamente sencillo de entender textualmente, todavía hay socios que no conocen el objetivo por el cual están en la asociación.

El análisis de la asociación Nuevo Oropeo deja ver la endeble situación en que se encuentran las relaciones entre los productores miembros y la fragilidad que tiene la organización, esta afirmación se sustenta en la evidencia empírica encontrada en el trabajo de campo. En primer lugar, para que una red de actores funcione es necesario compartir un objetivo común, y aunque en la agrupación estudiada si se cuenta con dicho objetivo, no todos los miembros lo comparten de forma explícita, ya que se conforman con los beneficios tangibles que pueden obtener de trabajar como cooperativa, eso denota su falta de compromiso real para con la asociación y esa es la primer evidencia de fragilidad en esta asociación.

En segundo lugar, para que se cumpla un objetivo común dentro de una asociación de actores, es necesario desarrollar trabajo cooperativo que implique, sino a todos, si a la

mayoría de socios, sin embargo en la asociación estudiada se puede percibir que el trabajo individual es por mucho superior al trabajo colectivo, pues únicamente se encontró una actividad que evidencia cooperación. De modo que es notable que los miembros de la cooperativa se manejan mediante una lógica individualista, en la cual priva la racionalidad individual sobre la racionalidad colectiva, dando lugar a la desconfianza, comportamiento oportunista, fuertes envidias, relaciones conflictivas, por mencionar algunos factores negativos que influyen en la fragilidad de las relaciones establecidas entre los actores.

A pesar de que únicamente se encontró una actividad de cooperación entre los miembros de esta asociación, es importante señalarla e identificar en ella factores que puedan contribuir a solucionar la situación actual. La actividad en la que muestran cooperación los productores de Nuevo Oropeo es en la venta de la jamaica, ya que la venden como cooperativa a la Unión Regional, de esta actividad se desprende un punto positivo. Aunque no existan reuniones para programar la siembra y se siembre de forma individual sin una calendarización que permita cumplir en tiempo y forma los requerimientos de la Unión, los productores de esta cooperativa sí realizan al menos dos reuniones obligatorias y a las cuales todos asisten de forma voluntaria, la primera de ellas es para entregar la jamaica y ponerse de acuerdo sobre los beneficios de su producción, y la segunda es para recibir el pago de su venta.

El hecho de que estos productores estén acostumbrados y sean cooperativos en la realización de esas dos reuniones es un aspecto positivo encontrado, ya que a partir de esta costumbre es posible incentivar a los productores a reunirse más constantemente, resaltando los beneficios no tangibles que les reporta permanecer en una asociación de productores.

Apelando a los beneficios que actualmente perciben los productores de la agrupación, los miembros de la mesa directiva deberían promover actividades de cooperación entre los productores, señalando lo fundamental que es la permanencia – dada la constante deserción actual de los productores – y la participación de todos los miembros para que la asociación siga funcionando, y dejando claro los problemas a los que se enfrentarían si las relaciones se rompen completamente y trabajan de forma totalmente individual dentro de un mundo globalizado, como lo es el poco valor dado a la jamaica por los aviadores – únicos compradores en el territorio –, la falta de mercado para su producto, etc.

Cabe agregar que para que las reuniones puedan generar beneficios en términos del sentido de compromiso que manifiestan los productores para con la asociación, es necesario mejorar la calidad de las mismas, ya que uno de los problemas graves encontrado en la

organización es la falta de información clara, oportuna y con fundamentos validos que la respalden.

Está claro entonces que las causas de la fragilidad de esta organización de productores son muchas, pero destacan la falta de confianza y la falta de compromiso para con la asociación. La desconfianza entre los productores se ha visto incrementada por la falta de comunicación adecuada dentro de la cooperativa, ya que – como se mencionó – las reuniones para informar sobre las actividades de la unión son muy pocas – únicamente las necesarias para la venta – y, además no son lo suficientemente claras para que todos los productores entiendan – en un grado razonable – lo que se está hablando, generando así un entorno de incertidumbre e inseguridad sobre la confiabilidad de los encargados de la mesa directiva. Es importante combatir la desconfianza en este grupo, ya que sin confianza es imposible realizar acciones conjuntas que beneficien igualmente a todos los miembros de la agrupación, en ese sentido es fundamental replantear la forma en la que se transmite la información a los productores.

La falta de compromiso mostrada por los productores está muy relacionada con la falta de confianza y con la mala transmisión de la información dentro de la asociación. Una forma viable de incentivar el compromiso es a través de las relaciones institucionales, mismas que ya están presentes en la agrupación, pero que lamentablemente son muy frágiles.

En resumen, los productores implícitamente están conscientes que pertenecer a la agrupación les produce beneficios económicos, por lógica saben que un precio más alto de venta de su jamaica, genera un ingreso mayor por su producción; sin embargo algunos ignoran y/o no valoran los beneficios no sólo económicos que otorga pertenecer a una asociación de este nivel. Esto ha generado que las relaciones entre los productores sean endebles y la organización sea frágil, y los factores principales que han provocado esta situación han sido la mala comunicación, la falta de confianza y la falta de compromiso entre los miembros de la agrupación.

IV. Unión Regional de Cooperativas

Las tres organizaciones de productores de jamaica forman parte de un organismo superior, la Unión Regional de Cooperativas Arroyo San Pedro Jorullo, S.C. de R.L. de C.V. Esta Unión es la encargada de realizar la venta final de la jamaica producida por los miembros de las organizaciones y lo hace con un nombre propio “terra balsas” y una marca

propia generada para tal fin, “Chiltic” (véase en anexo 10 fotografía de la presentación final de la jamaica). La leyenda que contiene la envoltura de la jamaica es la siguiente:

“Terra Balsas es una empresa social, constituida por la unión de tres cooperativas comunitarias de La Huacana, Michoacán. Nuestra flor de jamaica es producida sin agroquímicos y es secada al sol; cuidando el suelo, el agua y los bosques tropicales. La organización de nuestra empresa promueve la integración de las comunidades y el pago justo a los productores y sus familias. Por ello, el consumo de este producto contribuye al desarrollo local y a la preservación de los recursos naturales de nuestra región”.

La Unión Regional es el órgano mediante el cual la jamaica de La Huacana es colocada en el mercado nacional: supermercados, ferias, comercios, por mencionar los más sobresalientes. Para que la Unión cumpla su propósito, ha sido necesario que los miembros de las tres cooperativas participen en actividades colectivas para su funcionamiento, como lo es el trabajo en la empacadora, la asistencia a las reuniones, y el apoyo para participar en ferias regionales.

El tipo de organización que se encontró en las tres asociaciones de productores es similar, tiene la misma figura jurídica, son organizaciones de primer nivel, con un número de miembros definido, y tienen actas constitutivas propias. Sin embargo si manifiestan diferencias notorias en las relaciones internas formadas: la sociedad cooperativa el Capirito ha desarrollado lazos de cooperación fuertemente articulados, la sociedad cooperativa Guadalupe Oropeo ha generado relaciones de cooperación que aún deben fortalecerse, y la sociedad cooperativa Nuevo Oropeo mantiene vínculos de cooperación frágiles debido a conflictos internos y falta de solución para los mismos.

A pesar de esas diferencias en su interior, las tres asociaciones de jamaíqueros han mostrado interés en seguir colaborando con la Unión para mantenerla viva. Destaca el compromiso para abastecer la demanda de producto por parte de la Unión, la búsqueda de financiamiento para mejorar la maquinaria del centro de acopio,

Entre las principales acciones emprendidas en conjunto por las tres organizaciones se encuentran la satisfacción de la demanda de la Unión, la búsqueda de financiamiento para mejorar la maquinaria del centro de acopio y el trabajo colectivo para realizar las actividades necesarias para la exitosa venta del producto.

La satisfacción de la demanda de la Unión es muy importante ya que tiene que ver con la venta de jamaica a los clientes con los que ya se tiene un contrato establecido – sea formal o

informal –. Los miembros de las tres cooperativas están conscientes de lo importante que es cumplir con entregar el producto, ya que de ello depende la retribución por su cosecha entregada y su producción futura.

La búsqueda de financiamiento para mejorar la maquinaria del centro de acopio se realiza con la ayuda de los miembros de las tres cooperativas; es fundamental participar pues gracias a los recursos conseguidos es que han podido implementar innovaciones que benefician no sólo a la Unión, sino también a los miembros de las cooperativas y a la población local. Un proyecto en innovación que ha sido exitoso en la Unión es la incorporación de mesas de secado o camas de deshidratado; gracias a esta innovación en maquinaria, el proceso de secado de la jamaica se realiza con mayores niveles de inocuidad, esto ha contribuido a que la calidad de la jamaica se vea incrementada, pasando de vender una jamaica “medio limpia” y sin empaque, a una jamaica completamente limpia, totalmente seca, en un empaque adecuado y certificada por METROCERT (México tradición orgánica) y por el ICEA.

Otra proyecto que ha generado beneficios en la Unión es la introducción de maquinaria para moler jamaica, gracias a esta innovación la Unión puede vender el producto en una nueva presentación, y esto ha abierto oportunidades para la venta a nuevos clientes. Además, este año han logrado adquirir extractores para elaborar jugos, mermeladas, salsas y aderezos, pero aún no los han instalado en la planta, se está trabajando en ello, con la finalidad de hacer llegar el producto a nuevos clientes. La introducción de la maquinaria señalada representa no sólo una innovación en maquinaria, sino también en producto, puesto que a través de mejores herramientas y mejores métodos para la producción se consigue mejorar la calidad, la presentación y el método en que se empaca el producto.

Una tercera acción que realizan en conjunto las tres asociaciones tiene que ver con el trabajo necesario para mantener organizada la Unión, esto implica tres actividades básicas: el trabajo para limpiar y empaclar la jamaica, el trabajo en el consejo superior de la unión y, el trabajo de monitoreo mutuo. Limpiar y empaclar el producto es un trabajo que requiere de la contratación de mano de obra local, pero también requiere de la participación de los miembros de las tres cooperativas para que supervisen que el proceso se realice correctamente. De acuerdo con los productores se “trabaja conjuntamente, de forma organizada y por días establecidos”, es por eso que han decidido definir los días que cada cooperativa participa en dicho trabajo, y es la cooperativa internamente la que decide a que

miembros asigna la actividad, cabe señalar que, al igual que los trabajadores contratados, los socios reciben un salario por trabajar en esta actividad en la Unión.

El trabajo en el consejo superior de la Unión requiere de una buena organización entre miembros de las tres cooperativas, ya que son básicamente las personas que administran y manejan los asuntos de la Unión; para ello se asignaron tres personas encargadas de la venta en la Unión, tres personas encargadas del centro de acopio y nueve personas encargadas de la producción, en conjunto se requiere de 15 consejeros para administrar este órgano superior, mismos que deben ser socios de alguna de las tres cooperativas.

El monitoreo mutuo se realiza de dos formas, internamente en cada cooperativa y externamente en la Unión, en este apartado se aborda esta última forma de monitorio. Básicamente esta actividad consiste en verificar que la jamaica sea orgánica, sea sembrada en las tierras establecidas y tenga calidad; para ello, cada cooperativa selecciona tres socios que conformen su comité de vigilancia, y se les asigna la supervisión de la producción de alguna de las otras cooperativas, de este modo se realiza el monitoreo mutuo entre cooperativas y la finalidad es que las evaluaciones sean más confiables, para que así se mantenga la alta calidad del producto.

En resumen, las tres asociaciones de jamaíqueros estudiadas forman parte de un órgano superior denominado Unión Regional, esta asociación superior es la encargada de distribuir el producto a los clientes locales y nacionales; está administrada por un consejo superior o mesa directiva conformada por 15 miembros pertenecientes a las tres cooperativas, mismos que regulan la producción y verifican que el producto sea entregado a tiempo; ha implementado innovaciones en maquinaria que han contribuido a mejorar la presentación y la calidad del producto y, de este modo, está contribuyendo a generar bienestar económico y social en las familias del territorio.

V. Agronegocios la Galera

La asociación Agronegocios la Galera, se formó con el objetivo de producir y ganar dinero con calidad e inocuidad. Para lograrlo han tenido que desarrollar actividades de cooperación y actividades de innovación colectiva, en los siguientes párrafos se explican estas actividades.

En primer lugar, destaca la forma en que los productores de melón se han organizado para sembrar las tierras; dado que es un producto percedero, los miembros de Agronegocios

la Galera han decidido sembrar por etapas, cada etapa consiste en sembrar aproximadamente 10 hectáreas, de este modo el producto puede ser cosechado justo a tiempo para distribuirse y venderse. Los miembros de esta asociación venden el total del producto cosechado mediante la marca de Agronegocios la Galera S.P.R.

Para llevar a cabo la producción de forma conjunta, los miembros de esta asociación se organizan para utilizar recursos propios sin tener que recurrir a instituciones crediticias de cualquier índole, generalmente estos recursos provienen de las remesas que envían de Estados Unidos de América sus hijos a estos ejidatarios.

Otra actividad en la que han manifestado cooperación los miembros de esta asociación es en la introducción de innovaciones al proceso productivo. Destaca, por los beneficios generados, la incorporación del sistema de riegos rodados, riego por goteo y el acolchado, esto ha reducido significativamente el trabajo requerido para mantener hidratado el producto, ha contribuido a reducir la cantidad de agua empleada en el proceso y ha otorgado mejor protección a la planta, de modo que pueda desarrollarse de la mejor manera.

Es sobresaliente que gracias al trabajo colectivo y a la búsqueda conjunta de financiamiento para maquinaria, se haya logrado adquirir una “maquina seleccionadora de tamaños que casi nadie la tiene, eso da la oportunidad de tener peso y tamaño en los melones para cumplir las normas de calidad”, y en definitiva, se ha reducido el tiempo requerido para clasificar el producto.

Actualmente, los miembros de esta asociación están buscando innovar en la parte del procesamiento del melón, ya han desarrollado el proyecto, han seleccionado la maquinaria necesaria, han recibido el financiamiento para adquirirla y ya ha sido adquirida, pero todavía no la han instalado en la planta, aunque se planea que este mismo año se comience a procesar el producto, con la finalidad de llegar a nuevos mercados a través de nuevas presentaciones del melón.

Para que este tipo de relaciones puedan ser establecidas, es necesario que existan por lo menos tres factores fundamentales dentro de la asociación. El primer factor es la confianza, en Agronegocios la Galera los productores han desarrollado lazos de confianza entre ellos, para con los encargados y para con la asociación como tal; de acuerdo con la información recabada y la observación de la situación, se pudo determinar que efectivamente los miembros de esta asociación mantienen fuertes relaciones de confianza, gracias a que la mesa directiva se ha encargado de mantener informados a todos los miembros sobre cualquier

situación presente en la asociación, asimismo toda propuesta de trabajo es presentada en las reuniones periódicas del grupo y se vota para aprobarla o desaprobala, de modo que todos están de acuerdo con las acciones que realiza la mesa directiva en la asociación.

El segundo factor es la reciprocidad, mismo que es posible percibir en esta organización, pues el sentimiento de ayuda mutua está presente en la mayor parte de los miembros. El tercer factor tiene que ver con las relaciones institucionales, mismas que han sido desarrolladas y fortalecidas por los miembros de la asociación, tema que es analizado ampliamente párrafos más adelante. Finalmente, se consideró la confianza en el gobierno municipal para evaluar el tipo de relación que mantienen los meloneros con este actor; la información encontrada dejó ver que los miembros de esta agrupación confían ampliamente en el gobierno municipal, ya que este actor ha sido una piedra fundamental en la formación de la asociación, e incluso actualmente ha reconocido la importancia de preservar este tipo de organización en el municipio.

En síntesis, la asociación de meloneros estudiada muestra relaciones de cooperación fuertes, basadas en la confianza que tienen los miembros en la organización y en las relaciones institucionales establecidas. Dentro de las actividades que realizan como agrupación destacan la siembra por etapas y la incorporación de maquinaria para mejorar el producto, actividades que dejan ver la racionalidad colectiva que manifiestan los miembros de esta asociación de productores.

3.3.2.1 Externas

Además de las relaciones internas, es importante analizar las relaciones que han establecido las asociaciones estudiadas con actores externos, ya que esto permite hacer una definición más completa sobre la situación en que se desenvuelven las organizaciones y así determinar si dichas relaciones inciden en la fortaleza de cada asociación del sistema productivo estudiado. En específico, este apartado analiza las relaciones que han desarrollado las agrupaciones de productores con organismos gubernamentales y no gubernamentales, centrándose en aquellas relaciones enfocadas a la capacitación, otorgamiento de financiamientos y otros tipos de ayuda que dichos organismos ofrecen en beneficio de las asociaciones.

I. Asociación el Capirito

En la asociación el Capirito se encontró la existencia de relaciones establecidas con tres organismos no gubernamentales, cada una de ellas con diferente nivel de cohesión , medido en función del sentido de compromiso y de conocimiento que los productores manifiestan para con dicho actor.

El primer actor analizado es el Grupo Balsas, asociación civil con la que se ha generado un vínculo sumamente fuerte y que data desde el año 2003; los productores del Capirito sienten una profunda admiración y un enorme respeto por los representantes de este grupo debido a que han sido promotores de las cooperativas desde su inicio y hasta la actualidad siguen apoyando su funcionamiento. Desde el año 2003, el Grupo Balsas ha mantenido un vínculo de apoyo mutuo para con el Capirito; por un lado los productores apoyan a la asociación civil permitiéndoles realizar investigaciones de campo.

Por otro lado, el Grupo Balsas ha ayudado a los miembros del Capirito a organizarse adecuadamente, y los ha apoyado en mantenerlos comunicados con los clientes – en este caso de la Unión – y con los organismos proveedores de financiamiento, apoyo que ha sido fundamental para los productores pues la infraestructura de comunicaciones en la región se encuentra en un muy estado, es por ello que el Grupo Balsas “presta los teléfonos clave que tiene en varias comunidades y por medio de ellos [se les avisa] sobre los pedidos que hacen los compradores de jamaica” y las opciones de financiamiento a las que pueden tener acceso. Además el Grupo Balsas les ha otorgado cursos de capacitación sobre el estudio y manejo de ecosistemas, con la finalidad de que la producción de jamaica orgánica tenga el menor efecto posible en el ambiente.

El segundo actor externo con el que ha mantenido vínculos la asociación el Capirito es con una Institución de Educación Superior denominada UNAM, específicamente con el departamento del CIGA. La relación con esta institución está centrada principalmente en el otorgamiento de capacitación para la organización del grupo, y es otorgada por personal de dicha universidad; dada la frecuencia, la antigüedad y el conocimiento de los productores sobre dicho vinculo, es catalogada como una relación fuerte.

Además de esas dos relaciones señaladas, los miembros del Capirito mantienen una conexión cercana con los miembros de otras asociaciones de productores agrícolas del estado, esta relación no se cataloga como fuerte debido a que no es conocida por la mayoría de productores miembros, específicamente son pocos los que saben de su existencia. Con esas

otras asociaciones han generado una red de comunicación para informarse sobre clientes que necesiten su producto; de acuerdo con los informantes “todas las asociaciones de productores de jamaica, mango, fresa, guayaba, aguacate y zarzamora a nivel estatal se ha formado una red de productores para comunicarnos e informarnos sobre clientes que ocupen nuestro producto”.

En lo que respecta a las relaciones establecidas con organismos gubernamentales, el trabajo de campo reveló que la asociación el Capirito mantiene un muy estrecho vínculo con el INAES, organismo que les provee de capacitación y de recursos para financiar la siembra e incluso la compra de maquinaria nueva. La relación con el INAES es considerada fuerte por dos motivos, el primero es que los productores han encontrado en este organismo una forma de recibir apoyos sin tantos trámites burocráticos, puesto que se les piden requisitos posibles de cumplir y sin tantas trabas, a diferencia de otros organismos que prácticamente les cierran la puerta; el segundo motivo es que todos los productores del Capirito conocen el vínculo existente con este organismo.

La relación con SAGARPA si bien existe, no ha alcanzado los niveles de fortaleza que tienen con el INAES; de acuerdo con los productores, la relación con esta institución es para financiamiento de maquinaria, infraestructura, empaque y embalaje, así como para invitarlos a ferias y exposiciones municipales, estatales y federales y para otorgarles capacitación en la Unión, de modo que la relación que tienen con este organismo no es personalizada, es más bien a través de la Unión Regional.

II. Asociación Guadalupe Oropeo

En el caso de la asociación Guadalupe Oropeo, ninguno de los entrevistados manifestó conocer alguna relación entre la cooperativa y alguna IES ni con otras asociaciones de productores, esto no significa que no existan, pero sí significa que al menos los informantes de esta asociación no las conocen y son imperceptibles para ellos.

Se encontró un vínculo sólido con el Grupo Balsas, conexión generada en 2003 y formalizada en 2005 con la creación de la cooperativa. Desde dicha fecha la asociación civil les ha prestado asesoramiento para el correcto funcionamiento de la cooperativa, incluso si es necesario los investigadores representantes del Grupo Balsas acuden a la localidad para organizar las reuniones programadas; además, esta asociación civil ha impartido cursos a los

miembros del Capirito para mejorar la producción, entre los que destaca el curso para la elaboración de biofertilizantes.

El organismo gubernamental que mayor relación tiene con esta asociación de productores es el INAES; la conexión con este organismo es considerada fuerte debido a que la mayoría de los productores conocen sobre el organismo y los beneficios que ha generado en el territorio, gracias a que no pone requisitos imposibles de cumplir, los productores han logrado bajar recursos para su producción desde este organismo, además les provee capacitación cuando se lo solicitan. El último apoyo recibido hasta el momento por parte de este organismo gubernamental fue en el mes de enero del presente año, esto deja ver que mantienen una relación activa con el INAES.

III. Asociación Nuevo Oropeo

En la asociación Nuevo Oropeo no se encontró que los informantes conocieran la existencia de alguna relación con una IES o con otra asociación de productores del estado, pero si se encontró una fuerte relación con el Grupo Balsas, asociación que ha sido un pilar fundamental en la creación de la agrupación y en su existencia actual.

La principal conexión entre la agrupación y el Grupo Balsas tiene que ver con el apoyo a la organización por parte de dicho Grupo, es prácticamente lo que “mantiene viva la cooperativa”, pues además de ayudarles a organizarse, a hacer reuniones y a conseguir créditos para mantener en pie la asociación, también les ayuda en términos de capacitación, actividades que, en su conjunto, han sido fundamentales para que la agrupación siga existiendo y produciendo jamaica de calidad, más aun dada la mala situación que priva dentro de la organización.

En lo que tiene que ver con las relaciones establecidas con organismos gubernamentales, la situación encontrada revela que los productores de esta asociación mantienen una fuerte conexión con el INAES, se afirma lo anterior por dos razones, la primera es que es un organismo que les otorga financiamiento para la siembra y capacitación, y la segunda es que los productores pueden percibir el apoyo de este organismo gubernamental.

IV. Agronegocios la Galera

La agrupación de meloneros Agronegocios la Galera, no mantiene relación alguna con asociaciones civiles, pero sí mantiene una fuerte relación de trabajo con la Universidad de Chapingo y el área de agrobiología de la Facultad de Biología de la UMSNH. La relación básicamente consiste en un contrato de palabra elaborado entre la asociación y las IES señaladas, para que los alumnos puedan asistir a la empacadora de la agrupación y realizar ahí sus prácticas profesionales; esta relación beneficia a ambos organismos, a la asociación por el apoyo y conocimiento nuevo que recibe de parte de los estudiantes, y los alumnos ven fortalecidos sus conocimientos al aplicarlos en la vida real.

Otra relación que ha generado la asociación es la establecida con otras asociaciones de productores agrícolas del estado, con quienes mantienen una red de comunicación para informarse sobre posibles clientes para sus productos. Relación que es fuerte con aquellas asociaciones más cercanas al grupo, como lo es con los mangueros y los limoneros, sin embargo es muy poco frecuente con asociaciones que geográficamente están más lejos.

En lo que respecta a la relación con las instituciones oficiales, la asociación ha recibido apoyos de parte de SEDRU, SAGARPA y la Secretaria de Economía. La relación con SEDRU fue en 2012, cuando metieron un proyecto y lograron bajar de esta institución recursos por 220 toneladas de fertilizantes; la relación más reciente con SAGARPA fue en 2014, cuando esta institución les “autorizó un proyecto de tecnificación del cuarto frío, la inversión total era de 19 millones de pesos”, sin embargo se requería que la asociación pusiera una parte, y no lograron juntarla, por eso “aunque el proyecto ya estaba autorizado se tuvo que cancelar”.

También más recientemente en 2014 – 2015, la secretaria de economía mandó personal a la localidad con la finalidad de apoyar a los meloneros para que se creara una industrializadora de melón, pero no se logró bajar los recursos para el proyecto. Estas instituciones les han ofrecido capacitación, sin embargo no se ha aceptado pues no la requieren, ya que hay personal encargado de darles la capacitación necesaria, además los productores perciben que dichos organismos oficiales no cuentan con un departamento de asesoría técnica bien capacitado. En general todas las experiencias con estas instituciones oficiales han sido buenas, y han aprendido de cada una de ellas, para mejorar en los aspectos que han fallado, sin embargo no se ha logrado establecer un vínculo fuerte con ninguno de estos organismos gubernamentales.

En resumen, las organizaciones de productores de jamaica han desarrollado una fuerte relación con una asociación civil denominada Grupo Balsas, misma que ha sido un pilar fundamental en la existencia de las agrupaciones desde su creación, asimismo los productores perciben principalmente la presencia y la ayuda recibida por parte del INAES, organismo gubernamental oficial que les otorga financiamiento y capacitación; mientras que en la organización de meloneros los productores no sienten dependencia de los recursos que las instituciones oficiales pueden proveerles, pues generalmente buscan autofinanciar sus proyectos, además la relación más fuerte encontrada en esta asociación es con dos IES, con las cuales mantiene un contrato para que los alumnos realicen sus prácticas profesionales en la asociación.

Sin lugar a dudas, para que una relación socioeconómica interna o externa funcione, es necesario que existan relaciones institucionales que faciliten el cumplimiento de las obligaciones adquiridas y acuerdos establecidos, de este modo es posible generar a futuro lazos de confianza en donde no existan, fortalecerlos en donde ya existan y así mantener una buena organización. Dada la importancia de las instituciones en la robustez de las asociaciones, en el siguiente apartado se analiza ampliamente la información recabada en campo sobre este tema, en específico se puntualiza la importancia que tienen para la organización interna de las asociaciones.

3.4 Institucionalidad local en las organizaciones de productores de La Huacana

Las instituciones son entendidas como las normas y reglas que regulan el comportamiento de los individuos, de forma tal que se pueden generar relaciones buenas entre ellos y se asegure el cumplimiento de los acuerdos. En los casos estudiados, el papel de las instituciones ha sido importantísimo para que las relaciones establecidas entre los productores sigan funcionando, pues gracias al sistema de reglas, monitoreo y sanciones establecido, los productores han generado mayor confianza para con el resto de integrantes de la organización a la que pertenecen.

Sin embargo, para que esas normas establecidas puedan preservarse en el tiempo y fortalezcan así las relaciones institucionales entre los actores estudiados del sistema productivo local de La Huacana deben cumplir con los principios de diseño institucional definidos por la señora Elinor Ostrom. Es por eso que en este apartado se analizan,

primeramente, los arreglos institucionales creados entre los miembros de las asociaciones y, posteriormente, se analizan estos principios de forma concreta.

3.4.1 Arreglos institucionales en las organizaciones de productores

En las cuatro asociaciones de productores estudiadas se han desarrollado arreglos institucionales con la finalidad de generar un mejor funcionamiento de las mismas y generar más confianza entre los integrantes. A continuación se analiza cada una de las organizaciones señaladas en este trabajo.

I. Asociación el Capirito

En el caso de la asociación el Capirito, los productores revelaron que han generado reglas en la agrupación y que esas reglas tienen un carácter formal, ya que se encuentran escritas en el acta constitutiva de la cooperativa, de modo que deben ser cumplidas. Dado que todos los productores participaron en la elaboración de las normas, es más sencillo su cumplimiento, incluso no se sienten obligados a cumplirlas, pues lo hacen de forma voluntaria y por el fuerte compromiso que tienen para con su asociación. Las reglas principales tienen que ver con la calidad tanto del campo como de la jamaica, y la cantidad mínima de producto que pueden entregar. Al respecto algunos comentarios significativos encontrados son los siguientes:

“Tenemos bastantes reglas en el acta constitutiva, por ejemplo para sembrar la jamaica orgánica tenemos que certificar la parcela con metrocert y a menos que la empresa que la va a comprar la jamaica no pida la certificación, se puede sembrar sin tener el certificado, (...) para hacerlas cumplir se cuenta con un consejo que verifica el espacio de tierra donde se siembra la jamaica de cada miembro, después revisan que la planta no tenga plagas y evalúan aproximadamente cuanto será la cosecha, para así evitar que quieran venderle a la cooperativa jamaica no han cosechado, se les da una variación de 50 kilos más o menos de lo estimado para entregar” – informante del Capirito –.

“Contamos con un acta constitutiva en donde se establecen las cláusulas que deben de seguir los miembros de la cooperativa, (...) para que se cumplan los acuerdos se cuenta con un grupo de personal de cada cooperativa que revisa el campo donde siembran los socios de la otra cooperativa” – informante del Capirito –.

“Son reglas que norman desde la producción hasta la forma de vestir para empacar el producto y están escritas, para ver que se cumplan se asigna vigilantes, dos personas de cada cooperativa vigilan a la otra cooperativa” – informante del Capirito –.

Además de establecer reglas y establecer el monitoreo mutuo para su cumplimiento, se han generado sanciones para quien no cumpla los acuerdos. Sanciones que son graduadas en función del daño causado por el incumplimiento de las reglas y que pueden ser desde únicamente un llamado de atención, hasta una expulsión definitiva. Por ejemplo, un incumplimiento en términos de la limpieza de la jamaica conlleva una llamada de atención por parte de los demás miembros, pero si se descubre que alguno de los productores está diciendo o haciendo cosas que perjudiquen a la agrupación, entonces es expulsado. Al respecto uno de los informantes menciona que “si únicamente no está apoyando con asistir a las asambleas o está cometiendo faltas menores se le sanciona de acuerdo a la falta, pero si va en contra de los intereses de la cooperativa es expulsado”. Según otro informante una falta menor “se castiga quitándole los beneficios durante un año o se expulsa si es más grave la cuestión, por ejemplo cuando tratan de vender a la unión jamaica de un productor no miembro, haciéndola pasar por propia”.

De modo que dentro de esta asociación se han establecido pautas o normas que regulen el comportamiento de los miembros; estos acuerdos contractuales – formales e informales – han sido un eslabón fundamental para que en la cooperativa exista confianza entre los miembros, pues les asegura que su trabajo colectivo está siendo correspondido con trabajo colectivo de parte de sus compañeros, reduce la incertidumbre en la asociación y, sin duda, las relaciones institucionales han contribuido a que las relaciones de cooperación sean exitosas entre los miembros del Capirito.

II. Asociación Guadalupe Oropeo

En la asociación Guadalupe Oropeo se encontró una diferencia en cuanto a la formalidad de las reglas, aunque todos los productores confirman que existen reglas y que han sido elaboradas por ellos mismos, una tercera parte de ellos asegura que no están puestas por escrito en el acta constitutiva, mientras que dos terceras partes afirman que sí; la diferencia termina al analizar los requisitos para el establecimiento de una Sociedad Cooperativa, en ellos se determina que debe existir un manual de reglas escritas en el acta constitutiva, de

modo que si parte de los productores no conocen este hecho es debido a la información incompleta que tienen respecto a su organización.

Al elaborar en común acuerdo las normas que rigen su comportamiento, los productores se someten a ellas voluntariamente por el sentido de compromiso que tienen para con su organización; respecto a las reglas establecidas uno de los informantes menciona lo siguiente: “si hay reglas y están por escrito, son para definir la calidad de la jamaica y las normas para trabajar en el centro de acopio y hay personas encargadas de supervisar a los demás, los de una cooperativa supervisan a los de la otra”.

De modo que para asegurar que se cumplan las reglas, los productores han visto a bien implementar el monitoreo mutuo, así como sanciones graduadas, sin embargo en este último aspecto, la asociación ha presentado debilidades puesto que no han definido concretamente el sistema de sanciones que se debe aplicar a los desertores de las reglas, adicionalmente no se tiene un sistema de monitoreo constantes, pues generalmente se supervisa una vez y se olvida el tema.

De modo que en esta asociación, los productores han generado relaciones institucionales – compuestas por las normas y reglas establecidas – que han contribuido a mantener unida a la organización. Esa institucionalidad local formada por los productores ha contribuido a fortalecer los lazos de confianza en la asociación, ya que es una forma mediante la cual los productores pueden tener la seguridad de que se cumplirán los acuerdos establecidos.

III. Asociación Nuevo Oropeo

En la asociación Nuevo Oropeo, los productores miembros señalaron la existencia de reglas para la permanencia de las relaciones socioeconómicas establecidas, estas reglas por definición deben encontrarse por escrito en el acta constitutiva de la cooperativa, sin embargo la mayor parte de los miembros piensa que son reglas de palabra. En lo que sí coinciden todos los miembros de esta asociación es en que fueron ellos mismos quienes definieron las reglas que los regularían, de ahí que las vean como un compromiso adquirido. Al respecto algunos informantes mencionaron lo siguiente:

“Si hay reglas. Por ejemplo con las trabajadoras de la unión se verifica que la jamaica venga limpia y buena, con calidad, que es una de las reglas que tenemos” – informante de Nuevo Oropeo -.

“Hay reglas escritas en el acta constitutiva y se hacen cumplir mediante la gente encargada de verificar el trabajo tanto en campo como en la empacadora” – informante de Nuevo Oropeo -.

A pesar de que los productores de esta asociación se comprometieron a cumplir reglas que ellos mismos elaboraron, la realidad demuestra que no todos han cumplido su compromiso. La razón es que no mantienen buena relación de comunicación con sus compañeros, y deciden realizar las acciones que individualmente les parecen más convenientes, sin importar que se esté infringiendo una regla establecida.

Para complicar aún más la situación anterior, en esta asociación se implementa el monitoreo mutuo pero es deficiente, y las sanciones indicadas para quienes infringen los acuerdos se aplican únicamente cuando el daño ha sido grande y ha afectado a la unión, generalmente es expulsado el productor que ha ocasionado ese daño; el problema aquí es que si no se aplican sanciones desde las pequeñas violaciones a reglas que no causan en un primer momento daños graves a la organización, los productores se sienten tentado a realizar acciones – y las realizan – que demuestran una racionalidad individual sobre una racionalidad colectiva, acciones que terminan afectando seriamente la solidez de la asociación, y la hacen vulnerable, de modo que puede llegar a desaparecer; lamentablemente es la situación en que se encuentra esta agrupación de productores, donde cada día son menos los integrantes de la misma.

IV. Agronegocios la Galera

Para que la organización de meloneros siga funcionando de manera exitosa hasta el momento, ha sido necesario generar arreglos institucionales que les den la confianza a los productores que los acuerdos establecidos se cumplirán. Para ello en Agronegocios la Galera, se ha generado un acta constitutiva en donde no sólo se tiene el nombre de cada integrante de la asociación, sino también se estipulan las normas que han de seguir para mantener funcionando la organización y para generar melón de calidad. Una de las reglas básicas es que “un producto que no se cuida no se exporta”, pues si no es de calidad, la asociación no lo venderá en el extranjero donde pueden obtener mejor ganancia.

Es importante mencionar que “el melón entra en el esquema de productos no residuales”, de modo que la mayoría de sus reglas están dirigidas a cumplir con un estándar de calidad establecido en el producto. Deben siempre verificar “desde el control de plagas y

enfermedades, nutrición vegetal, hasta el control de personal, aseo del personal, baños móviles y limpios, etc.”, es interesante que a los trabajadores de campo y de la empacadora “no se les permite trabajar si están enfermos, aun si fuese gripe no deben trabajar mientras tengan la enfermedad, incluso mujeres que estén en su periodo no pueden estar en el campo ni en la empacadora”, todos estos registros se llevan mediante un control con bitácoras, de forma tal que se asegure la inocuidad y la calidad del melón y pueda exportarse sin problemas al extranjero.

Además para verificar que se cumpla con la calidad del melón establecida como regla, se practica el monitoreo mutuo de Ostrom, pues se tiene un grupo de encargado de revisar esto, grupo que es parte de la organización y que se cambia cada cierto tiempo. Por ejemplo “el grupo encargado de la parte técnica sale a campo y hace recomendaciones de aplicación, nutrición y riego y se deben cumplir todas las recomendaciones”, de no hacerlo, terminarían generando melón de una menor calidad, que deberá ser vendido en el mercado local y ganaran menos que si lo exportaran.

Cuando un miembro no está de acuerdo con las reglas con las que ha estado de acuerdo la mayor parte de los productores de la asociación, puede salir del grupo sin problemas, si realiza una acción en perjuicio de la asociación es expulsado y si pasa por alto los estándares de calidad establecidos el castigo que recibe es que no se exporta su producto, de modo que se cuenta con sanciones graduadas en esta asociación. Cabe señalar que cualquier problema que surja entre los productores, es hablado y se le busca solución en la asociación, sin acudir a autoridades externas.

Cada regla establecida en la asociación ha sido aprobada por la mayoría de los productores integrantes. Y sin duda se han beneficiado de ellas, pues la mayor parte de los miembros están motivados a cumplirlas – las reglas están enfocadas a la calidad del producto – ya que si lo hacen, obtendrán mejores ganancias de su cosecha.

En resumen, los arreglos institucionales creados en las organizaciones estudiadas presentan situaciones similares pero también diferentes. Tienen como similitud el hecho de que las reglas han sido elaboradas en común acuerdo por los miembros de cada asociación y se encuentran escritas formalmente en el acta constitutiva de la agrupación.

Las diferencias más marcadas se encuentran en la forma en que se cumplen, en la asociación el Capirito y Agronegocios la Galera se percibe un compromiso total por parte de los productores miembros para con su organización, de modo que buscan cumplir, en la

medida de lo posible, todas las reglas establecidas y generar un sistema de monitoreo y sanciones que coadyuven con el cumplimiento de los acuerdos; en el caso de la asociación Guadalupe Oropeo, si bien los productores están comprometidos con cumplir las normas, aún tienen debilidades notables en sus sistema de monitoreo y sanciones; mientras que en la asociación Nuevo Oropeo se encontró un ambiente en el que los productores están desorganizados y no mantienen compromisos estables con la asociación, el sistema de monitoreo no se cumple a cabalidad y las sanciones raramente se aplican y no son graduadas. Para determinar la robustez de las relaciones institucionales en estas asociaciones, en seguida se analizan en función del cumplimiento de los principios de diseño.

3.4.2 Principios de diseño institucional en las organizaciones de productores

Los principios de diseño institucional elaborados por la Sra. Elinor Ostrom, son condiciones específicas que pueden contribuir a la fortaleza de las relaciones no sólo institucionales, sino también sociales, pero principalmente económicas entre los actores, y en ese sentido, contribuir al éxito de la organización de productores. Cabe señalar que no se está afirmando que al cumplir con estas condiciones se alcance de forma segura un grado de cohesión alto y el éxito total de las organizaciones, pero sí contribuye a ello.

A continuación se presenta un cuadro resumen de los principios de diseño característicos de instituciones de larga duración (mencionados más ampliamente en el capítulo 2, pero adaptados a la realidad estudiada) y su aplicación en el caso de las organizaciones de jamaqueros y de meloneros del sistema productivo de La Huacana; y en seguida se explica más ampliamente cada uno de dichos principios así como la justificación para afirmar su existencia o inexistencia en el caso estudiado.

Cuadro 3.4: Principios de Diseño Característicos de Instituciones de Larga Duración en La Huacana

Principio	Características de instituciones de larga duración	¿Aplicación actual en?:			
		Capirito	Gpe. O	Nvo. O.	Galera
1. <i>Límites claramente definidos</i>	Los individuos o las familias que pertenecen al grupo autoorganizado y	SÍ	SÍ	NO	SÍ

	tienen derechos dentro de él, deben estar claramente definidos.				
2. Coherencia entre las reglas de apropiación y provisión con las condiciones locales	El diseño de las reglas debe estar en función del contexto local de la comunidad donde se aplicaran, y asignar beneficios a los individuos en proporción a las contribuciones que realice para mantener funcionando la organización	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
3. Arreglos de elección colectiva	La mayoría de los individuos afectados por las reglas operacionales deben participar en su creación o modificación.	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
4. Monitoreo	Los monitores que vigilan de manera activa el comportamiento de los apropiadores (miembros), rinden cuentas claras a ellos, o, en su caso, pueden los miembros desarrollar el monitoreo mutuo.	SÍ	SÍ/NO	NO	SÍ
5. Sanciones graduadas	Los apropiadores que violan las reglas operacionales reciben sanciones graduadas (dependiendo de la gravedad y del contexto	SÍ	NO	NO	SÍ

	de la infracción) por parte de otros apropiadores, por funcionarios que rindan cuentas a los apropiadores, o por parte de ambos.				
6. Mecanismos para la resolución de conflictos	Existencia de “arenas locales” para solucionar conflictos de manera rápida y a bajo costo.	SÍ	SÍ	NO	SÍ
7. Reconocimiento mínimo de derechos de organización	Los derechos de los individuos para construir sus propias organizaciones e instituciones no son cuestionados por autoridades gubernamentales.	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
8. Entidades anidadas^{21*}	Las actividades de apropiación, provisión, supervisión, aplicación de las normas, resolución de conflictos y gestión se organizan en múltiples niveles de instituciones anidadas.	N/A	N/A	N/A	N/A

Fuente: Elaboración propia a partir de información del libro *el gobierno de los bienes comunes* de Elinor Ostrom (2009; p. 165).

²¹ “Traducción de la expresión nested enterprises que utiliza la autora para referirse a la articulación de instituciones de distinto nivel”.

*Para organizaciones que forman parte de sistemas más amplios, de modo que no aplica en la situación estudiada.

En el trabajo de campo se pudieron identificar las condiciones mencionadas en el cuadro anterior de una institución robusta. A continuación se muestra una breve evaluación realizada para medir la robustez de las relaciones institucionales establecidas en las asociaciones y medida con base en los principios de diseño de Ostrom, nótese que durante la redacción se señala el motivo del porque se acepta o rechaza cada uno de los principios institucionales en las organizaciones.

1) *Límites bien definidos*: El primer principio institucional señalado por la Sra. Ostrom busca definir claramente el conjunto de individuos o de hogares que tendrán derecho sobre el bien y serán parte del grupo autoorganizado, de manera que se limiten los problemas y se ejecuten y supervisen las reglas de forma más sencilla. En ese sentido, cada asociación de productores que pertenezcan al sistema productivo de La Huacana debe definir esta frontera, y así lo han hecho los productores del Capirito, Guadalupe Oropeo y Agronegocios la Galera, asociaciones en donde se tiene bien definida la lista de los miembros que pertenecen a ella, eliminando a los que han salido y agregando a los que han entrado, lista que está incluida en el acta constitutiva de la asociación; en el caso de la asociación Nuevo Oropeo, no se han definido con exactitud los miembros que están actualmente activos en la organización.

2) *Equivalencia proporcional entre beneficios y costos*: este segundo principio de Ostrom tiene que ver con que las reglas sean definidas tomando en cuenta el contexto cultural, social y económico del territorio, asimismo deben asignar beneficios en proporción a las contribuciones (recursos y tiempo) que realiza cada productor para la agrupación. En el caso de todas las asociaciones el Capirito, Guadalupe Oropeo, Nuevo Oropeo y Agronegocios la Galera se encontró que se han diseñado las reglas ajustándose al contexto en que se desenvuelven los productores, además esas reglas son equitativas pues benefician únicamente a los que cooperan en cada organización, de modo que el “gorroneo” poco a poco se ha ido reduciendo en las asociaciones estudiadas.

3) *Acuerdos de elección colectiva*: este tercer principio tiene la finalidad de que todos los miembros de la agrupación donde se impondrán las reglas – o al menos la mayoría – participen en la creación o modificación de estas normas, de modo que al elaborarlas ellos mismos, se les haga más fácil cumplirlas. En las cuatro asociaciones estudiadas se encontró que todos los entrevistados manifestaron tener parte activa en la creación o modificación de una regla, para ello convocan a reuniones para los integrantes de cada asociación si se necesita tratar algún asunto de dicha asociación, y si al proponer algún cambio no está de

acuerdo la mayoría de los socios, este no se implementa. Por lo tanto, en las organizaciones sí existen acuerdos de elección colectiva.

4) *Monitoreo*: debido a que es muy fácil comprometerse a cumplir reglas “ex – ante”, pero es verdaderamente significativo cumplirlas “ex – post” pues es cuando los involucrados se enfrentan a muchas tentaciones que les inciten a dejar de cumplir las reglas, ha sido necesario que en muchas comunidades se establezcan mecanismos de monitoreo (mutuo o externo), y justamente eso sucede en las organizaciones estudiadas. En las asociaciones el Capirito y Agronegocios la Galera se ha establecido el sistema de monitoreo mutuo y se efectúa adecuadamente; en la asociación Guadalupe Oropeo aunque se ha establecido el monitoreo mutuo como la forma de verificar el cumplimiento de los acuerdos, no se ha implementado un sistema totalmente efectivo, pues la periodicidad de la vigilancia no es constante, falta establecer la constancia de la misma; mientras que en la asociación Nuevo Oropeo, no se ha establecido un sistema de monitoreo fijo, puesto que las acciones encaminadas a vigilar el cumplimiento de las reglas no están definidas.

5) *Sanciones graduadas*: cuando no se cumple un acuerdo, se debe aplicar una sanción, pero esta debe ser graduada, es decir, deben estar en función del daño ocasionado a la organización por infringir las reglas, este es el sexto principio de diseño de Ostrom. En ese sentido, para imponer una sanción debe tomarse en cuenta si la infracción es voluntaria o involuntaria y el daño que causa. Justamente en las asociaciones el Capirito y Agronegocios la Galera, se pudo identificar que se imponen sanciones en función de lo que se haya hecho, si es algo simple como que un productor entrega producto de poca calidad, se le regresa y no se le compra, y si por el contrario realiza alguna actividad que vaya en contra de los intereses de la asociación, el productor es expulsado de la agrupación; mientras que en los casos de las asociaciones Guadalupe Oropeo y Nuevo Oropeo las sanciones existen pero no se aplican de forma graduada.

6) *Mecanismos de solución de conflictos*: este principio busca que existan “arenas locales” donde se puedan solucionar los conflictos de manera rápida y a bajo costo. Este principio se cumple en las organizaciones el Capirito, Guadalupe Oropeo y Agronegocios la Galera, afirmación que se justifica al observar que cualquier disputa surgida es solucionada en las reuniones periódicas que realizan las asociaciones, hablando el asunto entre ellos mismos y sin asistir a un agente externo que les ayude a resolverlo, de modo que no incurren en costos de transacción; mientras que en la asociación Nuevo Oropeo existen conflictos entre los miembros pero muchas veces no son solucionados, existe un ambiente que dificulta

la comunicación entre los integrantes, a pesar de ello no acuden a agentes externos para resolver sus conflictos.

7) *Reconocimiento mínimo de derechos*: este principio se refiere a que el gobierno nacional o local reconozca los derechos de los usuarios locales para crear sus propias reglas. En las asociaciones de jamaíqueros y en la asociación de meloneros de La Huacana no se encontró problema con este principio, pues el gobierno local reconoce el derecho y la capacidad de los actores locales para organizarse y crear contratos vinculantes para regular su comportamiento y generar relaciones de cooperación, siempre y cuando esas reglas creadas no violen las leyes establecidas por el Estado.

8) *Empresas anidadas*: este principio no aplica en los casos estudiados pues se refiere a aquellas organizaciones que pertenecen a un sistema más amplio, donde las actividades de gobernanza deben organizarse en múltiples capas anidadas.

En resumen, con base en los ocho principios de diseño de la señora Ostrom, se determina que dos de las cuatro asociaciones de productores han desarrollado arreglos institucionales fuertes – o robustos como le llama Ostrom -, gracias a que se tienen bien definidos los miembros, la mayoría de los productores participan en su elaboración, cuentan con un alto grado de credibilidad pues se monitorean mutuamente y se sancionan cuando es necesario sin acudir a agentes externos, se trata de la asociación el Capirito de jamaica y Agronegocios la Galera de melón; la fortaleza de estas relaciones institucionales contribuye a fortalecer las relaciones socioeconómicas que han desarrollado los actores miembros de estas organizaciones.

El análisis de los principios de Ostrom también deja ver que una de las asociaciones mantiene una institucionalidad con un grado de robustez medio, pues aunque no cumple con el total de los principios de Ostrom, la evidencia demuestra que tienen el potencial para lograr cumplir satisfactoriamente los faltantes, se trata de la asociación Guadalupe Oropeo; el análisis también deja ver que la asociación Nuevo Oropeo no está cumpliendo principios muy importantes, lo que denota que tiene una institucionalidad local frágil, aunque tiene el potencial para mejorar, es muy necesario que sus miembros se comprometan en un contrato vinculante, de no hacerlo, la asociación estaría en una situación difícil y tendría una alta probabilidad de desaparecer.

Cuando las asociaciones de productores funcionan correctamente, con una institucionalidad local sólida y buenas relaciones de confianza, pueden generar muchos

beneficios para el territorio. Por eso en el siguiente apartado se señalan los principales beneficios generados en el territorio gracias a la existencia de las organizaciones estudiadas, y se señalan también los problemas y la perspectiva a largo plazo que tienen los productores sobre este tipo de asociaciones.

3.5 Beneficios, problemas y perspectiva a largo plazo

La creación de asociaciones que trabajan ordenadamente y de forma colectiva, genera beneficios no sólo para los integrantes de la misma, sino también para los habitantes del territorio donde se establece. Es por eso, que en este apartado se analizan los beneficios que las asociaciones han generado a sus miembros y a la comunidad, además se explican los problemas implicados en estas relaciones y la perspectiva que tienen los entrevistados para el largo plazo.

I. Asociaciones de jamaíqueros

Los beneficios generados por las asociaciones de jamaíqueros han sido tanto a nivel individual como a nivel municipio. A nivel individual los productores miembros de las asociaciones han visto beneficios distintos en función de la organización alcanzada en su asociación.

Primeramente en el Capirito, los productores perciben beneficios en términos de su ingreso, puesto que la jamaica les es pagada a un mejor precio desde que pertenecen a la asociación, este ingreso está en función de la cantidad de jamaica producida y la calidad de la misma, de modo que pertenecer a una asociación bien organizada les ha ayudado a aumentar sus niveles de producción y así obtener un mejor ingreso en cada temporal. Aunado a lo anterior, al terminar las ventas, la Unión Regional hace un reparto de utilidades entre las tres asociaciones, mismo que es correspondiente a la cantidad de jamaica entregada por cada una de ellas, de modo que los productores del Capirito, reciben un mayor ingreso proveniente de esas utilidades gracias a que producen en mayor cantidad. Al percibir un mejor ingreso por la actividad de producción de jamaica, los miembros del Capirito pueden satisfacer de mejor forma las necesidades de su hogar y mejorar las condiciones de vida de él y su familia.

En la asociación Guadalupe Oropeo, los beneficios individuales apuntan en el mismo sentido que los señalados para la organización el Capirito, la diferencia radica en que no

todos los miembros de esta asociación logran percibir esos beneficios. A pesar de ello, más de dos tercios del total de miembros manifestaron que pertenecer a la asociación les ha ayudado a mejorar sus condiciones de vida, pues perciben un mejor ingreso por la venta de la jamaica orgánica que lo que percibían por la venta de la jamaica tradicional.

Para el caso de la asociación Nuevo Oropeo, la situación es similar a las anteriores, pues al vender a mejor precio la jamaica pueden obtener un mejor ingreso por la venta de la misma, sin embargo, al producir menor cantidad de jamaica para la Unión, perciben menor cantidad de ingreso en el reparto de utilidades. Aun así reconocen que obtener mejores ingresos de la jamaica, les permiten tener mejor condición de vida para ellos y para sus familias.

Ahora bien, los beneficios generados en el municipio tienen que ver principalmente con la creación de empleos, tanto en la siembra y la cosecha, como en la limpieza y empaque de la jamaica en la Unión; esto permite que los habitantes locales perciban un salario que les permita satisfacer sus necesidades prioritarias.

La existencia de las asociaciones no ha generado únicamente beneficios, también ha generado problemas entre los productores locales y dentro de cada organización. Internamente la asociación Nuevo Oropeo es la que presentó el mayor número de desacuerdos entre sus miembros, desacuerdos generados por las envidias, la desconfianza y el incumplimiento de los acuerdos; en seguida se ubica la asociación Guadalupe Oropeo, en donde se han generado problemas internos entre los miembros pero han logrado solucionarse satisfactoriamente en las reuniones; finalmente, la asociación el Capirito es la que menos problemas ha presentado, pues aunque se enfrenta a discusiones, estas no son graves y se resuelven rápidamente.

Los problemas externos a las organizaciones tienen que ver con las discusiones que han tenido los productores miembros de las organizaciones con los no miembros. Generalmente los productores que no pertenecen a las asociaciones han intentado “meter cizaña” entre los miembros, sin embargo los productores de las organizaciones se han esforzado por vencer esos comentarios mal intencionados.

Al respecto, en el trabajo de campo se entrevistó a productores que no pertenecen a las cooperativas para saber su opinión acerca de estas. En términos generales, estos productores mencionaron que las asociaciones ponen muchos requisitos para ingresar, uno de ellos es que deben sembrar más de una hectárea de jamaica, si siembran menos no pueden ser socios de

las cooperativas. Además de acuerdo con estos entrevistados, en la asociación no se paga la jamaica en seguida, “vienen pagando hasta el año”, según estos productores esa es la razón por la cual muchos se están saliendo de ser socios.

Estos comentarios negativos sobre las cooperativas, no concuerdan con la opinión de los productores miembros, pues estos, en general, están de acuerdo con las actividades que se realizan y cómo se organiza la asociación, es por eso que, en general, siguen funcionando hasta la actualidad. Tan es así que, en términos generales, las asociaciones han generado logros sobresalientes, destacando el registro de dos marcas de productos propios, la Chiltic Bajo Balsas para la jamaica orgánica deshidratada y la Axollin Bajo Balsas para el ajonjolí orgánico, asimismo han registrado una marca para la gestión de negocios, Terra Balsas.

La perspectiva general que tienen los productores miembros sobre la permanencia de las organizaciones en el largo plazo es optimista, pues a pesar de ser organizaciones fuertes o frágiles, todos coinciden en que es posible mantenerlas en el largo plazo, pues los beneficios que obtienen al formar parte de ellas, les ayudan a mejorar sus condiciones de vida y eso es una fuerte motivación para esforzarse por continuar agrupados.

II. Asociación de meloneros

La asociación de productores de melón ha generado beneficios tanto para los productores como para los habitantes del territorio. Primeramente los beneficios que han obtenido los productores al ser parte de la asociación es que han mejorado sus condiciones de vida, pues el producir melones de mejor calidad y en mayor volumen, se ve reflejado en un mejor ingreso de la actividad.

La existencia de esta asociación también ha generado beneficios en el territorio, destaca el hecho de que se han creado empleos directos en campo y en la empacadora, así como empleos indirectos para actividades diversas. A este respecto se encontró que “una hectárea de melón requiere de 100 jornales, desde que se siembra la semilla hasta que se cosecha, y se distribuyen en siembra, emplastado, trasplante, limpia de malezas, tapado de la fruta para que no se quemé del sol y cosecha, seis trabajos con esa cantidad de empleos por hectárea. En Zicuirán [manejaron] 200 hectáreas en este año, lo que significa que [contrataron] 20 mil jornales este año en campo, y a cada jornal se le pagan 125 pesos diarios”.

Con base en lo anterior, la empacadora genera una alta cantidad de empleos directos en campo, adicionalmente emplea a 80 personas de planta en la empacadora, de las cuales 50

son del sexo femenino y 30 del sexo masculino, incluyendo aquí a madres solteras, personas de la tercera edad y personas con capacidades diferentes, “ganando igual 125 pesos diarios, la diferencia con los jornales es que en el empaque después de las 2 pm se les paga tiempo adicional, ganando hasta 225 pesos al día”.

Los empleos generados en la asociación de meloneros se otorgan no únicamente a habitantes de la localidad de Zicuirán, lugar donde se ubica físicamente la planta, sino de todo el municipio de La Huacana e incluso del municipio vecino, Churumuco, del cual se benefician aproximadamente 50 familias con estos empleos.

En lo que tiene que ver con las diferencias entre los miembros de la asociación cabe decir que existen por naturaleza, pero no han sido significativas y se resuelven fácilmente mediante la comunicación entre los implicados; gracias a la forma en que se han venido organizando hasta el momento, los productores de melón visualizan el futuro con optimismo, y confían en que la agrupación seguirá funcionando exitosamente, la base de esta perspectiva se encuentra en que constantemente están mejorando dentro de la organización, por ejemplo se analiza el funcionamiento que ha tenido la mesa directiva y se sustituye a aquellos actores que no están trabajando bien y en favor de la asociación.

La asociación de melón, apoyada por el gobierno en sus tres niveles ha generado logros sobresalientes. Un logro en términos económicos ha sido la generación de una derrama económica de alrededor de 45 millones de pesos en el municipio en el año 2015, gracias al impulso que Agronegocios la Galera le ha dado a la producción de este fruto comercial. Otro logro significativo de la asociación es que a través del ex gobernador Fausto Vallejo, Agronegocios la Galera logró gestionar la construcción de mil viviendas con recurso federal para las familias de escasos recursos en el territorio, esto con el firme propósito de contribuir a mejorar la situación de vida de la población huacanense; sin lugar a dudas logros como los señalados benefician a la población local y no hubiesen sido posible sin la adecuada organización de actores en torno a un producto principal.

En resumen, la existencia de productores agrícolas, específicamente de jamaica y melón, ha contribuido a mejorar las condiciones económicas y sociales del territorio; a nivel individual, los productores obtienen un mejor ingreso por su producción, gracias a que la calidad del fruto/flor es suficiente para venderse en nuevos mercados a los que antes no podían llegar de forma individual, pero que ahora de forma colectiva han logrado entrar; y a nivel municipal, la existencia de asociaciones trae consigo la generación de empleos directos

en campo e indirectos en actividades diversas, además estas asociaciones han generado logros significativos que benefician en términos económicos y sociales a todo el municipio.

A modo de conclusión, este capítulo muestra principalmente la información encontrada en el trabajo de campo realizado para esta investigación, y demuestra, a partir de un análisis de la organización de productores, las redes de cooperación y los arreglos institucionales, que las asociaciones aquí estudiadas han alcanzado distintos tipos de robustez. Se determina con la información que la asociación de jamaíqueros el Capirito, ha generado relaciones socioeconómicas e institucionales fuertes, mismas que incrementan la solidez de la asociación, y a su vez repercute positivamente en el aumento de la fortaleza del SPL; la asociación de jamaíqueros Guadalupe Oropeo demostró contar con relaciones socioeconómicas e institucionales no consolidadas pero en proceso de consolidación, de modo que la asociación puede considerarse regular en términos de su solidez.

En la asociación de jamaíqueros Nuevo Oropeo se encontró una situación un tanto desfavorable, pues existen debilidades visibles tanto en sus relaciones socioeconómicas como institucionales, esto ha provocado una disminución en la fortaleza de la asociación, convirtiéndola en una organización débil; el potencial para salir de esta situación existe, pero es necesario que todos los productores se involucren activamente, desarrollen buenos canales de comunicación y resuelvan los problemas de fondo que tiene la organización, sino se hace, el peligro de que la asociación desaparezca es alto. Por último, la asociación de productores de melón Agronegocios la Galera, ha demostrado contar con relaciones socioeconómicas e institucionales sólidas, que contribuyen a robustecer la asociación como tal, y esta a su vez, repercute positivamente en la fortaleza del SPL de La Huacana.

CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES

*“Investigar es ver lo que todo el mundo ha visto,
y pensar lo que nadie más ha pensado”
Albert Szent-Györgyi (1893 – 1986)*

La presente investigación ha sido realizada con la finalidad de conocer el nivel de solidez que han logrado las organizaciones de productores de jamaica y melón en La Huacana – medido en forma grupal y con base en el nivel de confianza, de cooperación y de organización de cada grupo – para así determinar su contribución al fortalecimiento del sistema productivo de este municipio, de modo que esto se traduzca en una mejora en la calidad de vida de la población.

Los resultados obtenidos prueban el cumplimiento del objetivo central de este estudio, ya que se logra comprobar la respuesta de la pregunta general y de las preguntas específicas guía del trabajo. La pregunta general planteada es: ¿Cómo son las interrelaciones económicas, sociales e institucionales entre los actores en las asociaciones de jamaqueros y meloneros que contribuyen al fortalecimiento del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán? Con base en los resultados de la investigación se pudo comprobar que interrelaciones económicas, sociales e institucionales fuertemente articuladas entre los actores en las organizaciones de jamaqueros y meloneros pueden contribuir a un mayor fortalecimiento del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán; de modo que si las relaciones de cooperación entre actores se vuelven más articuladas y los arreglos institucionales se fortalecen, es posible mejorar la utilización del potencial de desarrollo endógeno y esto, a su vez, se refleja en un incremento en la solidez del sistema de producción del territorio, dando como resultado una mejora en las condiciones de vida económicas y sociales de la población local.

La investigación también permite corroborar la respuesta a las preguntas específicas diseñadas. La primera de ellas es: ¿cómo es la organización de los productores de jamaica y melón del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán? El trabajo de campo demuestra que efectivamente los productores de jamaica y de melón están organizados en forma de asociaciones de productores para la producción, cosecha y comercialización colectiva del producto, pues se encontró la existencia de agrupaciones de productores bajo la forma de sociedades cooperativas y sociedad de producción, mismas que cuentan con mesas

directivas que organizan las actividades necesarias para llevar a cabo todo el proceso productivo de la flor o del fruto.

La segunda pregunta es: ¿cómo son las redes de cooperación establecidas entre los actores en las asociaciones de jamaíqueros y meloneros del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán? La investigación arrojó que las asociaciones de productores estudiadas cuentan con redes de cooperación internas fuertes y redes de cooperación externas no consolidadas. Se encontró que las relaciones de cooperación internas abarcan diversas actividades, resalta la relación para la venta colectiva del producto; estas relaciones se fortalecen constantemente a partir de mejores arreglos institucionales y mejores niveles de confianza interna, sin embargo se detectaron asociaciones en donde estos aspectos necesitan ser robustecidos para evitar que las redes de cooperación se debiliten. Respecto a las redes de cooperación externas se encontró que han sido generadas con actores externos como IES, A.C., organismos gubernamentales, asociaciones de productores, por mencionar los más sobresalientes; con base en el nivel de presencia en el territorio y en el conocimiento que tienen los productores locales sobre dichos actores externos, se determina que no son relaciones consolidadas.

Y, la tercera pregunta específica es: ¿cómo son los arreglos institucionales establecidos entre los actores en las asociaciones de jamaíqueros y meloneros del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán? En términos generales, las asociaciones de productores cuentan con arreglos institucionales fuertes, dado que han sido diseñados en común acuerdo por los mismos miembros que deben sujetarse a ellos. Al estudiar cada una de las cuatro asociaciones, se encontró que en todas las asociaciones se han desarrollado reglas y normas que regulan los acuerdos establecidos, y que han sido diseñadas por los mismos participantes, sin embargo, no todas las asociaciones han logrado respetar esos arreglos institucionales, de modo que esta hipótesis se cumple en dos de cuatro casos analizados y en los otros dos no se cumple cabalmente.

Para complementar toda la información anterior, los resultados de investigación se han clasificado en dos partes, en primer lugar se presenta una confrontación entre la teoría y la realidad, haciendo notar la congruencia entre estos dos aspectos, y; en segundo lugar se presentan los hallazgos encontrados en la investigación gracias al trabajo teórico y empírico realizado.

Para comenzar con una confrontación entre la teoría con la realidad se presentan cuatro puntos que dejan clara la congruencia existente entre dichos aspectos. En primer lugar, las relaciones encontradas entre los actores de las organizaciones coinciden con las características de una red de colaboración mencionadas por Caravaca (2009), Sebastián (2000), Moyano (2001) y Cantner (2010).

En segundo lugar, estas redes de colaboración se han generado dentro del sistema productivo local de La Huacana, pues de acuerdo con Paunero (2005), Vázquez (2005), Sforzi (2001), Negrín (2004, cit. en Iglesias, 2005) y Becattini y Rullani (1996), un SPL no es más que una área con destacada presencia de pequeñas unidades productivas – especializadas en un tipo de actividad que da personalidad al territorio – que mantienen relaciones económicas y sociales estrechas entre sí, y que están fundamentadas tanto en los lazos de confianza y reciprocidad, como en relaciones contractuales formales e informales, asimismo otra de las características principales es que los actores involucrados tienen un sentido de pertenencia al territorio.

En tercer lugar, las redes de cooperación establecidas dentro del sistema productivo local de La Huacana, deben su permanencia a las relaciones de confianza y reciprocidad desarrolladas, pero principalmente a las relaciones institucionales que han establecido, pues sus características coinciden con los principios de diseño característico de instituciones de larga duración elaborados por Elinor Ostrom (2009).

Y, en cuarto lugar, de acuerdo con Boisier (1997), Sáez (1999) y Albuquerque (2003), las relaciones entre los productores agrícolas contribuyen al desarrollo de actividades de acción colectiva que buscan una mejora en las condiciones de vida de la localidad mediante el uso de los recursos endógenos del territorio, convirtiéndose así en el núcleo nodal de la dinámica de la economía local. De modo que lo anterior comprueba que la teoría utilizada es adecuada y pertinente para realizar la investigación.

A partir de esa relación encontrada entre el trabajo teórico y el trabajo empírico, se arriba a la segunda parte de estas conclusiones, los hallazgos de la investigación de campo, mismos que se describen en las siguientes consideraciones finales:

1. El municipio de La Huacana tiene un sistema productivo local diversificado, pues dentro de este territorio se realizan actividades primarias, secundarias y terciarias, sin embargo es la agricultura la que mayor peso tiene en la economía local. Dentro de la actividad agrícola destaca la producción de maíz, sorgo, ajonjolí, limón y mango, pero el

producto central de esta actividad es la jamaica – especialmente en la parte sureste y noreste del municipio –, cultivo que a pesar de no ser originario de La Huacana, se ha adaptado al clima y a los fértiles suelos del territorio. El cultivo del melón es el segundo en importancia para los actores de La Huacana – producto que predomina en la parte suroeste y noroeste del municipio –, pues también se ha adaptado al territorio; ambos productos contribuyen a la economía local.

2. Al interior del SPL se destaca la presencia de actores de distinta índole, que en su conjunto configuran el entramado de relaciones económicas, sociales e institucionales que componen organizaciones y dinamizan la economía local. Dentro de las organizaciones, destaca la presencia de cuatro asociaciones agrícolas: la cooperativa el Capirito, la cooperativa Guadalupe Oropeo y la cooperativa Nuevo Oropeo, así como la asociación denominada Agronegocios la Galera, mismas que son una parte fundamental en el sistema productivo local pues engloban las dos actividades productivas de mayor relevancia en el municipio, la producción de jamaica – las primeras tres mencionadas – y la producción de melón – la última mencionada –.

3. Las cuatro asociaciones estudiadas son resultado del esfuerzo de los productores para realizar acciones conjuntas, creando así un marco más sólido para la cooperación entre unidades productivas individuales. Pero además del esfuerzo de los productores, las asociaciones deben su creación al apoyo brindado por otros actores externos al sector. Las cooperativas el Capirito, Guadalupe Oropeo y Nuevo Oropeo han sido formadas por iniciativa de los actores locales involucrados y por el constante apoyo que han recibido del Grupo Balsas A.C., y; la asociación Agronegocios la Galera es resultado tanto de la iniciativa de los propios actores como del apoyo recibido por parte del gobierno municipal de La Huacana para su formación y su permanencia.

4. La relación que han establecido las organizaciones para con el gobierno ha sido muy diferente. En el caso de las tres asociaciones de jamaiqueros se encontró que su relación con el gobierno municipal es muy débil, incluso pudiera decirse que es inexistente, prácticamente este actor está presentando lo que Ostrom denomina “negligencia benigna”, pues aunque no les impide a los productores de jamaica organizarse, y tampoco impide que elaboren sus normas para autoregularse, la realidad es que no está cumpliendo el papel que debería en apoyar e impulsar esta actividad agrícola en el territorio; cabe señalar que las acciones en favor del campo se encuentran registradas en el plan de desarrollo municipal, sin embargo, en la actividad jamaquera no se ven reflejadas. Caso contrario es la relación entre la asociación

de meloneros y el gobierno municipal, se encontró una relación de confianza fuerte para con las autoridades, pues han percibido su apoyo, y ha sido un actor fundamental desde la creación de la organización hasta la actualidad.

5. Dado que este trabajo busca conocer la solidez de las relaciones establecidas dentro de las asociaciones de productores estudiadas y así determinar la robustez de las organizaciones y su contribución al sistema de producción local, a continuación se presentan los hallazgos de investigación encontrados en cada una de las asociaciones estudiadas, información necesaria para evaluar su fortaleza.

- a) Cooperativa de jamaíqueros el Capirito: los productores de esta cooperativa han generado una organización interna fuerte, afirmación respaldada en los siguientes seis puntos básicos que resumen la solidez en sus relaciones económicas, sociales e institucionales. En primer lugar se encontró que dentro de la organización la información fluye de manera regular, de modo que los productores están bien informados sobre todas las actividades que se realizan en la asociación a la cual pertenecen, desde la organización de la producción hasta los arreglos institucionales establecidos, esto indica claramente que cuentan con una buena red de comunicación. Gracias a esa buena circulación de la información en la asociación, se han desarrollado fuertes relaciones de confianza y reciprocidad en este grupo, las cuales constituyen el segundo punto que permite evaluar su robustez. Una razón de esta afirmación es que se encontró que todos los miembros están dispuestos a prestar ayuda a un compañero que lo necesite, a confiar en las acciones que realiza la mesa directiva en beneficio de la asociación y a participar activamente en las actividades colectivas por el sentido de compromiso que sienten para con su agrupación; otra razón de la existencia de estas relaciones se encuentra en el hecho de que en la asociación se realizan constantemente reuniones para consultar cualquier cambio y resolver cualquier duda y/o disputa de forma colectiva, incluso gracias la confianza desarrollada, han logrado vencer los comentarios mal intencionados de los productores que no son miembros y que buscan destruir esta organización.

El tercer punto tiene que ver con el desarrollo de relaciones económicas fuertes entre los miembros de la asociación; estos productores han generado redes de cooperación para distintas actividades que benefician a toda la cooperativa, entre las que destacan la búsqueda conjunta de financiamiento para maquinaria y siembra, la programación de la siembra de la jamaica y su posterior venta colectiva a través de la cooperativa,

asimismo como innovaciones conjuntas que contribuyen a mejorar no sólo el estado del centro de acopio del Capirito, sino también la infraestructura de la Unión Regional en donde se limpia y empaqueta la jamaica de las tres asociaciones, de modo que pueden seguir compitiendo con su producto en este mundo globalizado.

Los arreglos institucionales sólidos también son un punto que contribuye a este análisis. En el Capirito no sólo las relaciones de confianza promueven el cumplimiento de los acuerdos económicos, sino también los arreglos institucionales creados por los mismos miembros de la asociación, estos arreglos son considerados fuertes pues cumplen con los 7 principios aplicables de diseño de instituciones de larga duración de Ostrom, destacando la existencia de acuerdos conjuntos, sanciones graduadas y monitoreo mutuo.

Además de lo anterior, en la cooperativa el Capirito se han establecido redes de cooperación con organismos no gubernamentales que por su estabilidad y permanencia se consideran fuertes, lo cual es considerado el quinto punto analizado. Esta asociación se ha relacionado principalmente con un organismo no gubernamental – el Grupo Balsas –, una Institución de Educación Superior – la UNAM campus Morelia – y, con otras organizaciones de productores agrícolas del estado.

Un sexto punto es la solidez de las redes establecidas entre la cooperativa el Capirito y las instituciones oficiales. Resaltan por su presencia en el territorio – en el sentido de que todos los miembros del grupo son conscientes de los apoyos que les han otorgado – y por su estabilidad, las relaciones que la asociación ha establecido con el INAES, institución que les han provisto no sólo de financiamiento sino también de capacitación para mejorar la situación de la asociación.

De acuerdo con los puntos anteriores, es posible determinar que la asociación el Capirito ha desarrollado una organización sólida, dado el nivel de cohesión de las relaciones económicas, sociales e institucionales que han establecido tanto dentro de la agrupación como con otros actores externos a la actividad. Con base en estos aspectos, se arriba pues a que esta asociación es la más exitosa de las asociaciones de jamaiqueros estudiadas.

- b) Cooperativa de jamaiqueros Guadalupe Oropeo: en esta asociación de productores se ha identificado una solidez regular – medio –, no consolidada, dado que es posible solidar aún más las relaciones establecidas en esta organización, los siguientes seis puntos así lo dejan ver. El primer punto tiene que ver con la red de comunicación media que han establecido, media en el sentido de que aunque la información circula

dentro de la organización, está aún no se ha logrado generalizar en el mismo grado a todos los miembros, pues se encontró que existen algunos integrantes que no están completamente informados sobre las acciones que implementa la asociación, de modo que es necesario que mejoren sus flujos de comunicación, para tener una mayor solidez.

El segundo punto a considerar es la falta de fortaleza en los niveles de confianza y reciprocidad en la asociación Guadalupe Oropeo, y es que aunque entre los miembros se perciben estos dos factores, es posible fortalecerlos aún más. Uno de los principales motivos por los cuales no se ha expandido en toda la asociación la confianza, es que los esfuerzos por mantener informados a los miembros sobre las acciones que realizan los integrantes de la mesa directiva a favor de la asociación no han sido suficientes, pues el lenguaje utilizado para comunicarse no ha sido el más adecuado dado que no todos los involucrados alcanzan a entender y comprender los informes que dan los representantes en las reuniones. Sin embargo, las relaciones de reciprocidad en este grupo si son fuertes, pues su cultura les manda apoyar al prójimo siempre que lo necesite y siempre que puedan hacerlo dentro de sus posibilidades.

En tercer lugar se encontró que existen relaciones económicas fuertes pero que deben consolidarse, pues aunque si existen relaciones de cooperación, estas son para actividades muy específicas como para el intercambio de semilla y la búsqueda de financiamiento en instituciones oficiales o cajas populares para la siembra; de modo que se deben consolidar las relaciones ya existentes y se deben diversificar para que adquieran un mayor nivel de compromiso.

El cuarto punto tiene que ver con los arreglos institucionales creados entre los miembros de la asociación, mismos que contribuyen para que se cumplan los acuerdos establecidos y mantienen la unidad en la organización, pero que deben ser consolidados en puntos clave como el establecimiento de un sistema de sanciones y monitoreo fijo.

Existen redes con actores no gubernamentales pero deben diversificarse para no ser dependientes de un solo actor externo de esta índole, la razón es que los miembros de la asociación únicamente son conscientes de la relación de cooperación establecida con el Grupo Balsas, y aunque esa relación sea sólida y estable, hace falta diversificar sus redes con otros actores de esta misma categoría, pues eso les permitiría ampliar sus redes externas y generar otros vínculos que les permitan ampliar su capacitación, su mercado, etc.

El sexto punto analizado es la relación de la asociación con instituciones oficiales, misma que debe diversificarse y debe fortalecerse para evitar perder contacto con este tipo de actores, que a su manera contribuyen al sistema de producción local. En la agrupación se encontró la falta de diversificación en sus relaciones con estos actores, y los productores miembros únicamente conocen y se sienten apoyados por el INAES. Con base en los puntos anteriores, se puede determinar que la cooperativa Guadalupe Oropeo ha desarrollado una organización estable pero que debe fortalecerse aún más, puesto que aunque haya desarrollado vínculos económicos y sociales, estos deben fortalecerse, y aunque sus arreglos institucionales estén bien definidos, es necesario implementar sistemas para verificar su cumplimiento, de este modo se puede evitar que en el largo plazo estos lazos desaparezcan. Es en este sentido, que esta cooperativa ocupa el segundo lugar en términos de solidez y de éxito de las agrupaciones de jamaíqueros.

- c) Cooperativa de jamaíqueros Nuevo Oropeo: en esta asociación de productores se ha identificado una organización débil, afirmación que se justifica al analizar los seis puntos siguientes. En primer lugar, la red de comunicación en la asociación Nuevo Oropeo es frágil, pues los flujos de información entre los productores son muy reducidos, tan es así que parte de los miembros no conocen el número exacto de integrantes, así como no conocen otros aspectos básicos de la organización como el objetivo que se plantea su existencia y todos los proyectos que emprende, lo que sin duda se ve reflejado también en el nivel de confianza.

De modo que las relaciones de confianza y reciprocidad entre los miembros de esta asociación están deterioradas, la razón principal es que no existen mecanismos adecuados de comunicación, de modo que los miembros no reciben la información que necesitan conocer sobre la situación de la asociación; en ese sentido, la organización tiene una base endeble en términos de confianza, que si no se fortalece podría llevar a la ruina de la misma, es decir, a su destrucción. Sin confianza es muy difícil realizar acciones colectivas encaminadas a un mismo fin, y la posibilidad de desarrollar comportamiento oportunista es aún mayor, al pensar de forma individual en lugar de generar un razonamiento colectivo. A pesar de esta situación en la confianza, los miembros de esta asociación demuestran cierto nivel de reciprocidad, pues por la misma cultura del territorio, los productores se sienten motivados a prestar ayuda a quien lo necesite, siempre y cuando puedan hacerlo.

La falta de fortaleza en las relaciones de confianza tiene un efecto negativo en el tercer punto analizado, las relaciones económicas. A pesar de que en esta asociación los productores realizan una actividad de cooperación económica, la venta del producto de forma colectiva, no todos están dispuestos a generar mayores vínculos de esta índole, la razón es que no confían en las decisiones que toma la mesa directiva y desconfían de los acciones de los otros miembros, esta situación ha sido generada por la mala comunicación interna y afecta los vínculos de cooperación económica, volviéndolos frágiles.

Un cuarto punto que ayuda en el análisis son los arreglos institucionales; en Nuevo Oropeo la situación es lamentable, aunque han desarrollado acuerdos institucionales de forma colectiva, participando la mayoría en su definición, la realidad es que no los cumplen cabalmente, el monitoreo es insuficiente, las sanciones son deficientes, y todos estos aspectos han llevado a que estos productores pongan la racionalidad individual por encima de la racionalidad colectiva.

El quinto punto tiene que ver con las redes de cooperación establecidas con actores no gubernamentales, en este caso se considera un factor positivo que la relación con el Grupo Balsas – asociación que les ha apoyado desde sus inicios – permanezca hasta la actualidad, sin embargo es necesario que diversifiquen sus relaciones con actores de esta índole, es por ello que se catalogan como relaciones estables pero que deben ser fortalecidas.

Un sexto punto está relacionado con las redes establecidas con instituciones oficiales; aquí destaca la relación bien establecida y fuerte que mantienen los actores con el INAES, pues es un organismo que les provee de recursos para llevar a cabo su proceso de producción, aun así es conveniente buscar otros organismos que apoyen la actividad, para no depender de uno en específico.

Con base en los seis puntos anteriores, se determina que la asociación Nuevo Oropeo ha desarrollado una organización frágil. Un aspecto positivo de esta organización es que sigue existiendo a pesar de las debilidades que presenta en su organización, eso denota que los productores son conscientes de los beneficios que han obtenido al pertenecer a la asociación, y esto es positivo pues de ahí se puede partir para impulsar cambios que generen relaciones más estables y sólidas, de lo contrario podría terminar desintegrándose en un futuro.

- d) Asociación de productores de melón Agronegocios la Galera: en esta agrupación de productores se ha identificado una organización sólida, y los siguientes seis puntos así

lo demuestran claramente. El primer punto tiene que ver con la buena circulación de información entre los miembros de la asociación, pues la mesa directiva se ha encargado de informar cualquier ajuste o modificación que se realice en la asociación, de modo que existe una buena red de comunicación interna.

Las relaciones de confianza y reciprocidad son fuertes, pues al mantenerse todos los miembros de la asociación informados, la confianza para con los representantes se ha incrementado, además los integrantes de esta cooperativa han demostrado ser recíprocos y solidarios con los demás miembros.

El tercer punto tiene que ver con la relación de cooperación económica fuerte encontrada entre los miembros de la asociación, pues se pudo apreciar que realizan acciones de cooperación para diversas actividades, resaltando las ventas conjuntas, la exportación colectiva del producto, la participación en proyectos ante instituciones oficiales como agrupación, etc., de modo que mantienen relaciones de esta índole muy estrechas.

En el cuarto punto se encontró que se han desarrollado sólidos arreglos institucionales entre los miembros de la asociación, arreglos que cumplen con los siete principios de diseño institucional elaborados por Elinor Ostrom, destacando la elaboración colectiva, el sistema de monitoreo, el sistema de sanciones, por mencionar algunos.

El quinto punto hace referencia a la red establecida con actores no gubernamentales, la cual no es fuerte, pues aunque han generado una relación fuerte con una IES – Biología, UMSNH –, no han establecido redes con otros actores de esta categoría, de modo que les hace falta diversificar sus relaciones en este ámbito, de ahí que se considere regular.

El sexto punto tiene que ver con las relaciones establecidas con instituciones oficiales, las cuales son débiles, pues aunque se han solicitado apoyos a instituciones como SAGARPA y la secretaria de Economía, estos apoyos generalmente no son conseguidos y no son fundamentales para los productores, pues los proyectos llevados a cabo por esta organización generalmente se realizan con recursos propios, es decir, ellos mismos autofinancian a su organización, y la capacitación también es otorgada por un miembro de esta asociación, de modo que la relación con instituciones oficiales es aún frágil.

Con base en los seis puntos anteriores, se determina que la asociación de meloneros Agronegocios la Galera ha desarrollado una organización sólida, ya que, en términos

generales, las relaciones económicas, sociales e institucionales son fuertes, en ese sentido esta asociación se puede considerar exitosa.

6. Los datos mencionados en el punto anterior ponen en evidencia que las asociaciones que mostraron un grado de solidez menor – específicamente la asociación Nuevo Oropeo, y en menor medida la asociación Guadalupe Oropeo –, presentan un problema similar – aunque en diferente grado –y éste es la falta de comunicación.

Se afirma lo anterior pues se pudo percibir que muchos productores han demostrado desconfianza para con los representantes de su asociación, la razón es que no se les ha informado sobre los asuntos más importantes que se realizan y/o se ha informado pero la comunicación no ha sido suficientemente entendible para todos. De manera que el problema principal reside en que no se han generado flujos de comunicación efectivos para que la información circule adecuadamente en las organizaciones, lo que provoca problemas para ponerse de acuerdo y generar acciones colectivas en beneficio de la agrupación, dando lugar así al comportamiento individualista.

En el caso específico de la asociación Nuevo Oropeo, la falta de buenos canales de comunicación han afectado los niveles de confianza en la organización, y esto a su vez repercute negativamente en la fortaleza de sus relaciones de cooperación; de modo que es necesario mejorar este aspecto, para ello sería conveniente que se incrementara la frecuencia de las reuniones que hace la mesa directiva para informar a los socios sobre el estado en que se encuentra la asociación y mejorar además esa mesa directiva, de modo que los encargados sean capaces de explicar los asuntos de forma tal que todos los miembros puedan comprenderlos, y den importancia a los beneficios que pueden perderse si la cooperativa se fragmenta.

En el caso de la organización Guadalupe Oropeo – cuyas relaciones encontradas son en términos generales regulares – sí existe comunicación pero ésta tiene que ser de mejor calidad, de modo que todos puedan comprender los asuntos importantes de la asociación, para ello es necesario mejorar la calidad de las reuniones y asambleas realizadas en la organización e incluir a los productores que se han sentido excluidos de la asociación, de modo que puedan todos participar en las acciones colectivas realizadas, para ello es necesario un esfuerzo tanto de la mesa directiva para incluir a todos los productores, como de los mismos integrantes para reducir sus niveles de orgullo y aceptar trabajar en conjunto.

7. Aunado a todo lo anterior, es importante señalar los principales beneficios generados en estas organizaciones. En términos generales, todas las asociaciones manifestaron haber colaborado en mejorar las condiciones de vida de la población local, puesto que, en primer lugar, proveen de empleos a los habitantes y, en segundo lugar, la existencia de mejores ingresos en el territorio contribuye a una mejor rotación del dinero, de modo que se reactiva la economía local. En los beneficios personales, se ha corroborado que las condiciones de vida de los productores y su familia han mejorado, pues obtienen mejores ingresos de sus cultivos ahora que lo venden como colectividades que cuando vendían de forma individual.

Por último, de acuerdo con los resultados de la investigación sobre la solidez de las principales asociaciones de actores de La Huacana, es posible determinar cómo es la fortaleza del SPL del territorio, mismo que ha de ser expresado mediante una de las siguientes etapas: espontaneo, cuando el SPL nace y por ende no se tienen relaciones estables entre las unidades productivas; en formación, cuando ya ha nacido y se están constituyendo las relaciones entre los actores locales; en consolidación, cuando el SPL ya ha generado relaciones pero aún se están fortaleciendo, y; consolidado, cuando las relaciones dentro del SPL ya se encuentran en un modo de madurez y fortaleza muy alto (Chauca, 2012).

Para poder definir la etapa en que se encuentra el sistema productivo local, a continuación se presenta la información sobre las asociaciones – que en este caso se toman como base para definir el SPL pues juegan un rol fundamental en la economía de La Huacana, ya que en ellas se concentran los productores de la principal actividad económica del municipio y en torno a ellas se desarrollan otras actividades – que contribuye a determinar la solidez del SPL de La Huacana, atendiendo los puntos básicos que, por su definición teórica, se encuentran en un sistema (Chauca, 2012):

i. Cadena Productiva: entendida como el conjunto de actores que participan en el proceso de producción, transformación y comercialización del producto, por lo tanto se hace referencia a los productores, proveedores y compradores principalmente. En ese sentido, el análisis de las asociaciones permite determinar que la relación entre proveedor (en la jamaica no aplica) – productor – cliente es sólida, pues en todas las organizaciones se encontró la existencia de contratos escritos para estas relaciones, de forma tal que se asegure la correcta plantación del cultivo y se asegure y se cumpla con las ventas convenidas. Además de esa relación meramente económica, en las asociaciones estudiadas se encontró que existen redes no mercantiles que forjan mayor identidad del productor con su territorio, basadas en la confianza y reciprocidad entre los miembros de la agrupación, sin embargo estas relaciones

no pueden ser definidas como sólidas, pues aunque no son – en términos generales – débiles, si deben fortalecerse para asegurar su permanencia.

ii. Institucionalidad: son las reglas del juego que se establecen entre los actores para su convivencia. En este caso aplica a las reglas establecidas por los productores dentro de las asociaciones, y en este aspecto se encontró que las organizaciones el Capirito y Agronegocios la Galera han desarrollado instituciones fuertes, pues sus características – definición, forma de hacerlas cumplir, sanciones, etc., – demuestran que son adecuadas al contexto y a las circunstancias de los productores miembros de cada grupo; la asociación Guadalupe Oropeo necesita consolidar sus arreglos institucionales y la asociación Nuevo Oropeo necesita fortalecerlos.

iii. Relaciones: en este caso se refiere a las relaciones que han establecido las asociaciones con el gobierno, las instituciones oficiales y las asociaciones no gubernamentales. En primer lugar, la relación entre las agrupaciones de productores y el gobierno es frágil, pues en su mayoría los productores no confían en el gobierno y no mantienen relación – más allá de la necesaria – con este actor. En segundo lugar, la relación de las asociaciones con las instituciones oficiales es fuerte, sin embargo la mayoría los actores se sienten relacionados con un organismo específico, de ahí que sea necesario diversificarse para no ser dependientes. En tercer lugar, la relación entre los grupos de producción y las asociaciones no gubernamentales es también fuerte, pues estos organismos han cooperado constantemente con los grupos de productores.

iv. Mejora en las condiciones de vida: los resultados de la investigación permiten demostrar que la existencia de relaciones bien articuladas dentro de las asociaciones de productores en el SPL de La Huacana, ha contribuido a mejorar las condiciones de vida de la población local, mediante la creación de empleos en el territorio y mediante el mejor ingreso obtenido específicamente por los productores al vender sus productos de forma colectiva.

Con los puntos anteriores y los resultados de la investigación ya expuestos, es posible determinar que el sistema productivo local de La Huacana se encuentra en consolidación, pues es un sistema ya establecido y con relaciones ya formadas, sin embargo esas relaciones no están totalmente consolidadas, ya que aunque se encuentren relaciones sólidas en algunos aspectos, la realidad es que en otros aspectos aún es necesario fortalecerlas para evitar su desintegración. Aun así, el SPL en consolidación de La Huacana, ya ha generado mejoras en las condiciones de vida de la población, gracias a la utilización eficiente de los recursos

endógenos del territorio por parte de los mismos actores locales, quienes se organizan para utilizarlos de tal modo que contribuyan a generar progreso social.

Con base en los resultados empíricos y teóricos de la investigación se acepta la hipótesis general de trabajo planteada al inicio de la misma: interrelaciones económicas, sociales e institucionales fuertemente articuladas entre los actores en las organizaciones de jamaíqueros y meloneros pueden contribuir a un mayor fortalecimiento del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán. Esta hipótesis se acepta pues se pudo corroborar que la solidez de las relaciones establecidas dentro de las asociaciones de productores para la utilización eficiente de los recursos endógenos del territorio ha contribuido a mejorar la robustez de las asociaciones, y estas a su vez inciden positivamente en un mayor fortalecimiento del sistema productivo local de La Huacana y a mejorar las condiciones de vida de la población del territorio, principalmente mediante la creación de empleos y el mejoramiento del ingreso familiar, de modo que sí puede ser considerado un mecanismo estratégico para el desarrollo local.

En síntesis, el desarrollo de la investigación en campo permitió conocer la situación en que se encuentran las unidades productivas estudiadas, dejando en claro que gran parte de ellas han logrado establecer procesos de vinculación productiva entre sí; estos procesos de vinculación han sido la base para la generación de asociaciones productivas, dentro de las cuales las relaciones de cooperación se han estructurado y fortalecido, dando lugar así a organizaciones con vinculaciones mutuamente benéficas. La articulación de los actores en las asociaciones de producción ha generado resultados positivos en el sistema productivo local del territorio, ya que mientras más sólidas sean las asociaciones – con vinculaciones internas fuertes –, mayor fortaleza alcanza el sistema de producción de La Huacana y aunque no todos los productores del municipio actualmente mantengan vínculos productivos, la mayoría está percibiendo los beneficios económicos y sociales que les reporta estar dentro de una organización, de ahí que las actuales asociaciones sean ejemplos a seguir para los productores individuales.

No se puede negar que aún hay que cosas que mejorar en las asociaciones, párrafos atrás se señalaron aspectos específicos para cada una de las agrupaciones estudiadas, pero hablando en términos generales, la mayor parte de asociaciones del sistema de La Huacana presentan debilidades en sus articulaciones con actores que podrían incrementar su solidez y, por ende, la del SPL; algunos de esos actores fundamentales son el sector educativo, los

organismos gubernamentales de apoyo a la producción, los centros de investigación y las cámaras de industria y comercio.

No es posible evitar señalar que una de las limitaciones de estas conclusiones es que el estudio solamente se enfoca en las asociaciones de producción agrícola más representativas de La Huacana, sin embargo si se ha contemplado que las organizaciones bien articuladas de otros sectores contribuyen a mejorar la fortaleza del sistema productivo local, para un análisis más profundo sobre cómo influyen esas asociaciones de otros sectores al sistema es necesario realizar otra investigación enfocada en ellas.

Otra limitación es que no se contempla información sobre las razones que han llevado a algunos productores a abandonar las asociaciones, se señalan los motivos que otros productores – aún miembros o nunca miembros – han percibido, pero no las razones que personalmente han llevado a dichos actores a convertirse nuevamente en productores individuales, posiblemente la información otorgada por ellos sería de mucha ayuda para solucionar las deficiencias en las asociaciones, tema que puede ser estudiado en investigaciones futuras. Aunado a esto, se ubica como limitación el hecho de que no se recabó información para verificar que los beneficios generados en el territorio gracias a las asociaciones sean percibidos por la población local, aspecto que abre la puerta al análisis del sistema pero desde la sociedad civil.

No se puede negar que el esfuerzo que han plasmado los productores locales estudiados para organizarse es muy valioso e importante, ya que como seres humanos con racionalidad individual puede resultar difícil desarrollar un pensamiento de raciocinio colectivo, sin embargo las asociaciones de productores existentes en el sistema productivo local de La Huacana son un claro ejemplo de que sí es posible trabajar de forma colectiva como organizaciones que se autoadministran y autoregulan, refutando así las teorías del siglo XX sobre la acción colectiva, cuyo argumento principal era que los actores locales eran incapaces de organizarse y solucionar sus propios dilemas sociales.

Se constata también que es posible seguir otras vías diferentes a los enfoques de actuación de tipo redistributivo o asistencial – que dependen de la transferencia de recursos y requieren de una eficiente gestión y de una adecuada asignación a los grupos sociales más necesitados (dado que la información es incompleta para los actores externos que realizan estas acciones, es imposible hacerlo de forma eficiente en la realidad) – para mejorar las condiciones de vida locales y también se corrobora que estas mejoras no son únicamente

resultado de la “derrama” económica que generan las grandes empresas – pues “la evidencia empírica muestra que los efectos del chorreo de ese tipo de crecimiento económico concentrador, son claramente desiguales e insuficientes para eliminar” situaciones de decadencia en que vive la población del territorio nacional – (Albuquerque, 1996).

La vía tomada en La Huacana ha sido generar iniciativas locales de desarrollo, alentando nuevos emprendimientos productivos y actividades generadoras de empleo a nivel local, para disponer de fuentes endógenas de desarrollo que bien pueden ser complementadas con las acciones de tipo redistributivo. Al observar de cerca la situación del municipio es posible tener un panorama más acertado sobre las circunstancias concretas que privan en este territorio y en lugares similares del resto de la República, y al estudiar el contexto histórico y actual del municipio se hace más factible la implementación y el diseño de políticas e instrumentos de fomento productivo más apropiadas a las características específicas de cada zona.

Todavía falta mucho camino que recorrer y muchos aspectos en que mejorar, pero las actuales asociaciones productivas de La Huacana han puesto la base para continuar por esta vía, trabajando colectivamente para avanzar hacia procesos de desarrollo integrales, aprovechando los recursos, las ventajas y las potencialidades que el territorio les ofrece, utilizando de forma imaginativa, racional, equilibrada y dinámica el capital y los bienes endógenos, sean estos monetarios, naturales, culturales y/o sociales, y superando así conjuntamente los problemas y retos que el mercado globalizado les plantea.

Es posible concluir con una acertada afirmación de Francisco Albuquerque, experto en el tema del desarrollo local, textualmente señala: “las estrategias de desarrollo local no son ni un planteamiento autárquico, ni resultado de una mitificación de lo pequeño y marginal. Constituyen, más bien, un enfoque que trata de integrar también las formas de acumulación subordinadas del capital protagonizadas por aquellas fracciones del mismo, cuyos mercados no son explicados exclusivamente por el fenómeno de la transnacionalización de los grandes grupos, cuya lógica de funcionamiento, pese a ser hegemónica a nivel mundial, no es explicativa del todo. [...] Este nuevo enfoque [ha surgido] como consecuencia de diferentes iniciativas territoriales ‘desde abajo’, que alentaron actuaciones de fomento productivo [y la generación de sistemas productivos locales]. La cercanía a los problemas, necesidades, recursos y actores sociales locales permite un diseño de políticas más realistas, y sobretodo, consensuadas con dichos actores. [...] El desarrollo local es resultado del compromiso de una parte significativa de la población local, mediante el que se sustituye la concepción

tradicional del espacio ‘como simple escenario físico, por la de un contexto social de cooperación activa, ‘un territorio’, lo cual precisa de cambios básicos en las actitudes y comportamientos de la sociedad local. Así pues, el desarrollo local [es un] proceso reactivador de la economía y dinamizador de la sociedad local que, mediante el aprovechamiento eficiente de los recursos endógenos existentes en una determinada zona, es capaz de estimular su crecimiento económico, crear empleo y mejorar la calidad de vida de la comunidad local” (Albuquerque, 1996; pp.16, 17). Justamente lo planteado por Albuquerque es el proceso que actualmente se está implementando en La Huacana, Michoacán.

ANEXOS

Anexo 1: Información sobre la producción de jamaica en La Huacana, 2003 – 2014

Producto: Jamaica											
Año	Sup. Sembrada (Ha)	Sup. Cosechada (Ha)	Sup. Siniestrada (Ha)	Rendimiento (Ton/Ha)	Producción (Ton)	PMR Corriente	Valor Producción corriente	INPC 2010 = 100	INPC 2003=100	PMR Real (Constante)	Valor Producción Real (Constante)
2003	200	200	0	0.40	80	35,000.00	2,800,000.00	72.25663	100.00000	35,000.00	2,800,000.00
2004	220	220	0	0.39	85	30,000.00	2,550,000.00	75.64431	104.68841	28,656.47	2,435,799.79
2005	260	260	0	0.41	106	35,000.00	3,710,000.00	78.66105	108.86344	32,150.37	3,407,939.20
2006	190	190	0	0.40	76	30,000.00	2,280,000.00	81.51603	112.81460	26,592.30	2,021,014.96
2007	280	280	0	0.40	112	40,000.00	4,480,000.00	84.74964	117.28979	34,103.57	3,819,599.34
2008	280	280	0	0.40	112	45,000.00	5,040,000.00	89.09305	123.30087	36,496.09	4,087,562.43
2009	310	310	0	0.40	124	50,000.00	6,200,000.00	93.81262	129.83256	38,511.14	4,775,381.60
2010	330	330	0	0.40	132	50,201.52	6,639,653.04	100.00000	138.39561	36,273.92	4,797,589.21
2011	380	380	0	0.40	152	50,000.00	7,600,000.00	101.04158	139.83712	35,755.89	5,434,894.56
2012	450	450	0	0.41	185	49,812.39	9,190,385.96	105.19592	145.58653	34,214.97	6,312,662.08
2013	520	520	0	0.40	208	50,000.00	10,400,000.00	109.20008	151.12813	33,084.51	6,881,578.11
2014	600	600	0	0.42	250	52,000.00	13,000,000.00	113.58842	157.20139	33,078.59	8,269,647.17

Fuente: Elaboración propia a partir de SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación)/SIAP (Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera). Producción anual: cierre de la producción agrícola por estado. Anuario estadístico de la producción agrícola, 2003 – 2014. En: <http://www.siap.gob.mx/cierre-de-la-produccion-agricola-por-estado/>; INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Índice Nacional de Precios al Consumidor, 2003 – 2014. En: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/inp/inpc.aspx>

Anexo 2: Información sobre la producción de melón en La Huacana, 2003 – 2014

Producto: Melón											
Año	Sup. Sembrada (Ha)	Sup. Cosechada (Ha)	Sup. Siniestrada (Ha)	Rendimiento (Ton/Ha)	Producción (Ton)	PMR Corriente	Valor Producción corriente	INPC 2010 = 100	INPC 2003=100	PMR Real (Constante)	Valor Producción Real (Constante)
2003	111	111	0	17.07	1,895.00	3,000.00	5,685,000.00	72.25663	100.00000	3,000.00	5,685,000.00
2004	40	40	0	8.45	338	4,000.00	1,352,000.00	75.64431	104.68841	3,820.86	1,291,451.50
2005	130	130	0	16.96	2,205.00	3,000.00	6,615,000.00	78.66105	108.86344	2,755.75	6,076,419.90
2006	130	130	0	16.92	2,200.00	3,000.00	6,600,000.00	81.51603	112.81460	2,659.23	5,850,306.45
2007	98	98	0	16.63	1,630.00	4,000.00	6,520,000.00	84.74964	117.28979	3,410.36	5,558,881.19
2008	125	125	0	16.48	2,060.00	4,000.00	8,240,000.00	89.09305	123.30087	3,244.10	6,682,840.17
2009	135	135	0	16.82	2,270.00	5,000.00	11,350,000.00	93.81262	129.83256	3,851.11	8,742,029.21
2010	130	130	0	16.88	2,195.00	4,990.00	10,953,050.00	100.00000	138.39561	3,605.61	7,914,304.29
2011	155	155	0	15.81	2,450.00	5,000.00	12,250,000.00	101.04158	139.83712	3,575.59	8,760,191.90
2012	695	695	0	22.45	15,600.00	5,770.50	90,019,800.00	105.19592	145.58653	3,963.62	61,832,504.16
2013	855	855	0	21.88	18,705.00	5,422.89	101,435,157.45	109.20008	151.12813	3,588.27	67,118,649.89
2014	450	450	0	15	6,750.00	4,929.03	33,270,952.50	113.58842	157.20139	3,135.49	21,164,541.40

Fuente: Elaboración propia a partir de SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación)/SIAP (Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera). Producción anual: cierre de la producción agrícola por estado. Anuario estadístico de la producción agrícola, 2003 – 2014. En: <http://www.siap.gob.mx/cierre-de-la-produccion-agricola-por-estado/>; INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía). Índice Nacional de Precios al Consumidor, 2003 – 2014. En: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/inp/inpc.aspx>

Anexo 3: Información sobre la producción de jícama en La Huacana, 2003 – 2014

Producto: Jícama											
Año	Sup. Sembrada (Ha)	Sup. Cosechada (Ha)	Sup. Siniestrada (Ha)	Rendimiento (Ton/Ha)	Producción (Ton)	PMR Corriente	Valor Producción corriente	INPC 2010 = 100	INPC 2003=100	PMR Real (Constante)	Valor Producción Real (Constante)
2003	15	15	0	22	330	1,500.00	495,000.00	72.25663	100.00000	1,500.00	495,000.00
2004	40	40	0	21.5	860	3,000.00	2,580,000.00	75.64431	104.68841	2,865.65	2,464,456.26
2005	45	45	0	21.67	975	3,000.00	2,925,000.00	78.66105	108.86344	2,755.75	2,686,852.34
2006	40	40	0	21.88	875	2,985.00	2,611,875.00	81.51603	112.81460	2,645.93	2,315,192.30
2007	40	40	0	22	880	3,000.00	2,640,000.00	84.74964	117.28979	2,557.77	2,250,835.33
2008	50	50	0	22	1,100.00	3,000.00	3,300,000.00	89.09305	123.30087	2,433.07	2,676,380.17
2009	55	55	0	21.91	1,205.00	4,000.00	4,820,000.00	93.81262	129.83256	3,080.89	3,712,474.08
2010	80	80	0	21.62	1,730.00	2,000.00	3,460,000.00	100.00000	138.39561	1,445.13	2,500,079.23
2011	80	80	0	21.88	1,750.00	3,000.00	5,250,000.00	101.04158	139.83712	2,145.35	3,754,367.96
2012	90	90	0	21.89	1,970.00	3,200.00	6,304,000.00	105.19592	145.58653	2,198.01	4,330,070.79
2013	80	80	0	22	1,760.00	3,139.77	5,525,995.20	109.20008	151.12813	2,077.56	3,656,496.88
2014	95	95	0	19.05	1,810.00	5,000.00	9,050,000.00	113.58842	157.20139	3,180.63	5,756,946.68

Fuente: Elaboración propia a partir de SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación)/SIAP (Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera). Producción anual: cierre de la producción agrícola por estado. Anuario estadístico de la producción agrícola, 2003 – 2014. En: <http://www.siap.gob.mx/cierre-de-la-produccion-agricola-por-estado/>; INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Índice Nacional de Precios al Consumidor, 2003 – 2014. En: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/inp/inpc.aspx>

Anexo 4: Información sobre la producción de sandía en La Huacana, 2003 – 2014

Producto: Sandía											
Año	Sup. Sembrada (Ha)	Sup. Cosechada (Ha)	Sup. Siniestrada (Ha)	Rendimiento (Ton/Ha)	Producción (Ton)	PMR Corriente	Valor Producción corriente	INPC 2010 = 100	INPC 2003=100	PMR Real (Constante)	Valor Producción Real (Constante)
2003	10	10	0	20	200	3,500.00	700,000.00	72.25663	100.00000	3,500.00	700,000.00
2004	20	20	0	19.5	390	4,000.00	1,560,000.00	75.64431	104.68841	3,820.86	1,490,136.34
2005	25	25	0	19.8	495	4,500.00	2,227,500.00	78.66105	108.86344	4,133.62	2,046,141.39
2006	34	34	0	20	680	4,000.00	2,720,000.00	81.51603	112.81460	3,545.64	2,411,035.39
2007	30	30	0	19.67	590	4,000.00	2,360,000.00	84.74964	117.28979	3,410.36	2,012,110.37
2008	45	45	0	19.56	880	5,000.00	4,400,000.00	89.09305	123.30087	4,055.12	3,568,506.89
2009	50	50	0	19.8	990	5,000.00	4,950,000.00	93.81262	129.83256	3,851.11	3,812,603.05
2010	50	50	0	19.2	960	5,050.00	4,848,000.00	100.00000	138.39561	3,648.96	3,503,001.19
2011	110	110	0	23.64	2,600.00	4,423.08	11,500,008.00	101.04158	139.83712	3,163.02	8,223,859.34
2012	125	125	0	23.93	2,991.75	4,739.00	14,177,903.25	105.19592	145.58653	3,255.11	9,738,471.56
2013	135	135	0	27.04	3,650.00	5,680.82	20,734,993.00	109.20008	151.12813	3,758.94	13,720,141.72
2014	139	139	0	25.32	3,520.00	5,623.86	19,795,987.20	113.58842	157.20139	3,577.49	12,592,756.12

Fuente: Elaboración propia a partir de SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación)/SIAP (Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera). Producción anual: cierre de la producción agrícola por estado. Anuario estadístico de la producción agrícola, 2003 – 2014. En: <http://www.siap.gob.mx/cierre-de-la-produccion-agricola-por-estado/>; INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía). Índice Nacional de Precios al Consumidor, 2003 – 2014. En: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/inp/inpc.aspx>

Anexo 5: Información sobre la producción de cacahuete en La Huacana, 2003 – 2014

Producto: Cacahuete											
Año	Sup. Sembrada (Ha)	Sup. Cosechada (Ha)	Sup. Siniestrada (Ha)	Rendimiento (Ton/Ha)	Producción (Ton)	PMR Corriente	Valor Producción corriente	INPC 2010 = 100	INPC 2003=100	PMR Real (Constante)	Valor Producción Real (Constante)
2003	140	140	0	2	280	3,000.00	840,000.00	72.25663	100.00000	3,000.00	840,000.00
2004	140	140	0	1.4	196	3,000.00	588,000.00	75.64431	104.68841	2,865.65	561,666.77
2005	130	130	0	1.96	255	5,000.00	1,275,000.00	78.66105	108.86344	4,592.91	1,171,192.04
2006	145	145	0	2	290	4,000.00	1,160,000.00	81.51603	112.81460	3,545.64	1,028,235.68
2007	160	160	0	1.5	240	6,000.00	1,440,000.00	84.74964	117.28979	5,115.53	1,227,728.36
2008	180	180	0	2	360	11,000.00	3,960,000.00	89.09305	123.30087	8,921.27	3,211,656.20
2009	205	205	0	2	410	6,000.00	2,460,000.00	93.81262	129.83256	4,621.34	1,894,748.18
2010	240	240	0	2.01	481.92	4,500.00	2,168,640.00	100.00000	138.39561	3,251.55	1,566,986.08
2011	240	240	0	1.58	380	3,500.00	1,330,000.00	101.04158	139.83712	2,502.91	951,106.55
2012	240	240	0	2	480	9,500.00	4,560,000.00	105.19592	145.58653	6,525.33	3,132,157.80
2013	300	300	0	2	600	9,000.00	5,400,000.00	109.20008	151.12813	5,955.21	3,573,127.09
2014	340	340	0	2.05	697	8,000.00	5,576,000.00	113.58842	157.20139	5,089.01	3,547,042.51

Fuente: Elaboración propia a partir de SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación)/SIAP (Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera). Producción anual: cierre de la producción agrícola por estado. Anuario estadístico de la producción agrícola, 2003 – 2014. En: <http://www.siap.gob.mx/cierre-de-la-produccion-agricola-por-estado/>; INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía). Índice Nacional de Precios al Consumidor, 2003 – 2014. En: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/inp/inpc.aspx>

Anexo 6: Información sobre la producción de ganado porcino en pie en La Huacana, 2006 – 2014

Producto: Ganado Porcino en pie								
Año	Precio Corriente Kilos	Producción (Ton)	Precio Corriente Ton	Valor Producción corriente	INPC 2010 = 100	INPC 2003=100	Precio Real (Constante) Ton	Valor Producción Real (Constante)
2006	13.72	380	13,720.00	5,216,000.00	81.51603	112.81460	12,161.55	4,623,514.91
2007	13.77	375	13,770.00	5,168,000.00	84.74964	117.28979	11,740.15	4,406,180.67
2008	14.67	395	14,670.00	5,788,000.00	89.09305	123.30087	11,897.73	4,694,208.60
2009	15.28	393	15,280.00	6,006,000.00	93.81262	129.83256	11,769.00	4,625,958.37
2010	14.5	406	14,500.00	5,881,000.00	100.00000	138.39561	10,477.21	4,249,412.13
2011	16.41	402	16,410.00	6,591,000.00	101.04158	139.83712	11,735.08	4,713,340.80
2012	17.17	396	17,170.00	6,800,000.00	105.19592	145.58653	11,793.67	4,670,761.64
2013	20.19	404	20,190.00	8,148,000.00	109.20008	151.12813	13,359.53	5,391,451.77
2014	21.74	402	21,740.00	8,730,000.00	113.58842	157.20139	13,829.39	5,553,386.14

Fuente: Elaboración propia a partir de SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación)/SIAP (Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera). Resumen municipal pecuario: producción por municipio 2006 – 2014. En: <http://www.siap.gob.mx/ganaderia-resumen-municipal-pecuario>; INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía). Índice Nacional de Precios al Consumidor, 2003 – 2014. En: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/inp/inpc.aspx>

Anexo 7: Información sobre la producción de ave en pie en La Huacana, 2003 – 2014

Producto: Ave en pie								
Año	Precio Corriente Kilos	Producción (Ton)	Precio Corriente Ton	Valor Producción corriente	INPC 2010 = 100	INPC 2003=100	Precio Real (Constante) Ton	Valor Producción Real (Constante)
2006	12.76	25	12,760.00	320,000.00	81.51603	112.81460	11,310.59	283,651.22
2007	13.08	24	13,080.00	316,000.00	84.74964	117.28979	11,151.87	269,418.17
2008	12.56	26	12,560.00	323,000.00	89.09305	123.30087	10,186.47	261,960.85
2009	13.2	23	13,200.00	310,000.00	93.81262	129.83256	10,166.94	238,769.08
2010	12.64	25	12,640.00	312,000.00	100.00000	138.39561	9,133.24	225,440.67
2011	12.83	24	12,830.00	306,000.00	101.04158	139.83712	9,174.96	218,826.02
2012	14.14	24	14,140.00	339,000.00	105.19592	145.58653	9,712.44	232,851.21
2013	14.79	25	14,790.00	364,000.00	109.20008	151.12813	9,786.40	240,855.23
2014	15.64	24	15,640.00	383,000.00	113.58842	157.20139	9,949.02	243,636.53

Fuente: Elaboración propia a partir de SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación)/SIAP (Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera). Resumen municipal pecuario: producción por municipio 2006 – 2014. En: <http://www.siap.gob.mx/ganaderia-resumen-municipal-pecuario>; INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía). Índice Nacional de Precios al Consumidor, 2003 – 2014. En: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/inp/inpc.aspx>

Anexo 8: Información sobre la producción de guajolote en pie en La Huacana, 2003 – 2014

Producto: Guajolote en pie								
Año	Precio Corriente Kilos	Producción (Ton)	Precio Corriente Ton	Valor Producción corriente	INPC 2010 = 100	INPC 2003=100	Precio Real (Constante) Ton	Valor Producción Real (Constante)
2006	16.62	1	16,620.00	23000	81.51603	112.81460	14,732.14	20,387.43
2007	16.66	1	16,660.00	25000	84.74964	117.28979	14,204.14	21,314.73
2008	24.23	2	24,230.00	38000	89.09305	123.30087	19,651.12	30,818.92
2009	23.81	1	23,810.00	35000	93.81262	129.83256	18,339.01	26,957.80
2010	28.51	2	28,510.00	44000	100.00000	138.39561	20,600.36	31,792.92
2011	28.99	2	28,990.00	45000	101.04158	139.83712	20,731.26	32,180.30
2012	29.56	2	29,560.00	47000	105.19592	145.58653	20,304.08	32,283.21
2013	32.67	2	32,670.00	55000	109.20008	151.12813	21,617.42	36,392.96
2014	34.74	1	34,740.00	51000	113.58842	157.20139	22,099.04	32,442.46

Fuente: Elaboración propia a partir de SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación)/SIAP (Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera). Resumen municipal pecuario: producción por municipio 2006 – 2014. En: <http://www.siap.gob.mx/ganaderia-resumen-municipal-pecuario>; INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía). Índice Nacional de Precios al Consumidor, 2003 – 2014. En: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/inp/inpc.aspx>

Anexo 9: Formato del cuestionario de investigación



Cuestionario de investigación: “Desarrollo local y sistemas productivos locales. Estudios de caso: jamaqueros y meloneros de La Huacana”



Buenos días/tardes. El presente cuestionario está dirigido a productores agrícolas del municipio de La Huacana, bajo la restricción de ser parte de una asociación de productores de melón y/o jamaica, y su propósito principal es conocer en qué grado las interrelaciones económicas sociales e institucionales entre los actores están contribuyendo al fortalecimiento del sistema productivo local del melón y la jamaica en La Huacana Michoacán de modo que se constituya en un mecanismo estratégico para el desarrollo local. La información proporcionada aquí será totalmente anónima para asegurar su confidencialidad y será utilizada para propósitos estrictamente académicos. Si usted desea conocer los resultados de la investigación, comuníquese al entrevistador para que, en su debido momento, se le proporcione la documentación que usted requiera. Gracias por su tiempo y participación.

IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTOR

Informante:
Nombre:
Edad:
Produce:
Localidad:

I. Datos Generales de la Unidad Productiva

1. ¿Cuánto tiempo tiene realizando esta actividad?
2. ¿Quién de su familia comenzó a realizar esta actividad?
3. ¿Por qué decidió dedicarse a esta actividad?
4. ¿Qué productos cultivaba al inicio y que productos cultiva actualmente?

Antes	Ahora

5. ¿Cuántas personas trabajan en la unidad productiva?

Trabajadores de la unidad productiva					
Total	Parentesco	Sexo	Actividad que realiza	Hrs. jornada	¿Percibe remuneración?

6. ¿Qué forma de siembra realiza? (Si es de riego especifique el método que utiliza)

a. Temporal

b. Riego:

7. ¿Dónde compra la semilla (especifique quien es su proveedor y si mantiene contratos con él)?

8. ¿Dónde compra el fertilizante (especifique quien es su proveedor, si mantiene contratos con él y qué tipo de fertilizante que utiliza)?

9. ¿Dónde compra los pesticidas y demás productos necesarios para combatir las plagas?

10. ¿Qué maquinarias utiliza durante el proceso productivo?

11. ¿En qué mercados vende sus productos (especifique quienes son sus clientes principales y si mantiene contratos para la venta)?

12. Especifique durante qué mes (es) realiza las siguientes actividades

Actividad	Periodo
Siembra	
Cosecha	
Venta	

13. ¿Han cambiado sus volúmenes de producción en los últimos 3 años?

a. 2013: aumentó ; permaneció constante ; disminuyó

b. 2014: aumentó ; permaneció constante ; disminuyó

c. 2015: aumentó ; permaneció constante ; disminuyó

14. Describa el proceso productivo del melón/jamaica

15. ¿De forma individual, usted realiza innovaciones [mejorar o cambiar] en el modo de sembrar, cosechar y/o comercializar su producto (especifique en qué y cada cuánto)?

16. Desde su ingreso a la agrupación de productores ¿han mejorado las condiciones de vida de usted y su familia? Explique

II. Redes de Cooperación e Innovación:

1. ¿Cómo es la relación entre los miembros de su comunidad (Capacidad de Gestión y autoorganización, Cooperación, conflictos, etc.)?
2. ¿Existen relaciones de cooperación entre los miembros de la comunidad?
3. ¿Pertenece a algún grupo u organización de producción? ¿A cuál?
4. ¿Por cuánto tiempo ha sido miembro?
5. ¿Cuántos productores son en su grupo?
6. ¿Cuál es el objetivo principal de la asociación?
7. ¿Mantienen relaciones de cooperación los integrantes de la asociación (especifique en que actividades)?
8. ¿La asociación de productores ha desarrollado procesos conjuntos de innovación (especifique cuáles)?
9. ¿Existen relaciones de cooperación entre los tres grupos de productores que pertenecen a la unión San Pedro Jorullo (especifique en que actividades)? (pregunta exclusiva para los productores de jamaica)
10. Desde su punto de vista, ¿se puede confiar en los miembros de la agrupación?
11. ¿La mayoría de personas de la agrupación están dispuesta a ayudar cuando es necesario?
12. ¿Existen diferencias entre los miembros de la asociación?
13. ¿Qué dos diferencias causan mayores problemas entre los miembros de la agrupación (educación, posesión de tierras, clase social, genero, religión, política, etc.)?
14. ¿Confía en los funcionarios gubernamentales?
15. ¿La agrupación de productores mantiene relaciones de cooperación y/o innovación con alguna asociación civil (especifique con cuál y cómo es la relación)?
16. ¿La agrupación de productores mantiene relaciones de cooperación y/o innovación con alguna Institución de Educación Superior (especifique con cuál y cómo es la relación)?

17. ¿La agrupación de productores mantiene relaciones de cooperación y/o innovación con alguna otra asociación de productores a nivel municipal, estatal o federal (especifique con cuál y cómo es la relación)?
18. ¿La agrupación de productores mantiene alguna (s) relación (es) con Instituciones Oficiales? Mencione con que Institución (es) y cómo son esas relaciones
19. ¿En la agrupación se recibe algún tipo de capacitación por parte de alguna institución oficial? ¿Quién la imparte? ¿Con qué frecuencia? ¿Es suficiente?
20. ¿Cómo beneficia la existencia de la asociación a la comunidad?
21. Desde su particular punto de vista, ¿Cree que la organización de productores perdure en el Largo Plazo? ¿Por qué?
Si, pues están bien organizados

III. Institucionalidad Local

1. ¿Dentro de la asociación de productores se tienen identificados a los integrantes de la misma?
2. ¿Existen reglas establecidas dentro de la asociación? ¿De qué tipo (especifique si son formales o informales)? ¿Cómo se hacen cumplir dichos contratos/reglas?
3. ¿Cómo se castiga el comportamiento oportunista y/o egoísta de un integrante de la asociación que pasa por alto los acuerdos establecidos?
4. ¿Cómo se consulta a los integrantes de la agrupación para generar o modificar un acuerdo?
5. ¿Cómo benefician esas reglas a los integrantes de la organización?
6. ¿Existen conflictos entre los miembros del grupo? ¿Cómo lo solucionan?
7. ¿Cómo percibe la necesidad de mejorar la infraestructura y comunicación de la localidad?
8. ¿Cree usted que se haya producido algún cambio positivo en términos de las condiciones de vida en la comunidad a partir del año 2006 cuando La Huacana ganó el premio gobierno y gestión local? ¿Qué cambió?
9. ¿Quisiera agregar algo que desee o considere importante?

Anexo 10: Fotografías de la Unión Regional de Cooperativas Arroyo San Pedro Jorullo, jamaica en campo y empaque empleado para la marca Chiltic







Anexo 11: Cuadro de objetivo, pregunta e hipótesis de trabajo

Objetivo general	Pregunta general	Hipótesis general
Determinar si la existencia de interrelaciones económicas, sociales e institucionales articuladas entre los actores en las asociaciones de jamaíqueros y meloneros está contribuyendo al fortalecimiento del sistema productivo local de La Huacana Michoacán.	¿Cómo son las interrelaciones económicas, sociales e institucionales entre los actores en las asociaciones de jamaíqueros y meloneros que contribuyen al fortalecimiento del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán?	Interrelaciones económicas, sociales e institucionales fuertemente articuladas entre los actores en las organizaciones de jamaíqueros y meloneros pueden contribuir a un mayor fortalecimiento del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán.
Objetivos específicos	Preguntas específicas	Hipótesis específicas
Identificar las formas de organización establecidas entre los productores de jamaica y los productores de melón del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán.	¿Cómo es la organización de los productores de jamaica y melón del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán?	Los productores de jamaica y de melón están organizados en forma de asociaciones de productores para la producción, cosecha y comercialización colectiva del producto.
Identificar las redes de cooperación establecidas entre los actores en las asociaciones de jamaíqueros y meloneros del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán.	¿Cómo son las redes de cooperación establecidas entre los actores en las asociaciones de jamaíqueros y meloneros del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán?	Las asociaciones de productores estudiadas cuentan con redes de cooperación internas y redes de cooperación externas fuertemente articuladas.
Identificar los arreglos institucionales establecidos entre los actores en las asociaciones de jamaíqueros y meloneros del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán.	¿Cómo son los arreglos institucionales establecidos entre los actores en las asociaciones de jamaíqueros y meloneros del sistema productivo local de La Huacana, Michoacán?	Las asociaciones de productores cuentan con arreglos institucionales fuertes, dado que han sido diseñados en común acuerdo por los mismos miembros que deben sujetarse a ellos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguirre, J. (2011). Introducción al análisis de redes sociales. *Documentos de trabajo del Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas (CIEPP)*, no. 82. Buenos Aires, Argentina.
- Albuquerque, F. (1996). *Dos facetas del desarrollo económico y local: fomento productivo y políticas frente a la pobreza*. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), Naciones Unidas/ CEPAL – Consejo Regional de Planificación.
- Albuquerque, F. (2003). *Curso sobre desarrollo local*. Instituto de economía y geografía. Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Madrid España.
- Albuquerque, F. (2004). *El enfoque del desarrollo económico local. Cuaderno de capacitación No. 1, serie: Desarrollo Económico Local y Empleabilidad*. Buenos Aires, Argentina: Programa AREA - OIT en Argentina - Italia Lavoro.
- Albuquerque, F. (2006). *Clusters, Territorio y Desarrollo Empresarial: Diferentes Modelos de Organización Productiva*. Curso Taller de la Red de Proyectos de Integración Productiva – Fondo Multilateral de Inversiones (MIF/FOMIN). Banco Interamericano de Desarrollo. San José de Costa Rica.
- Albuquerque, F. & Pérez Rozzi, S. (2012). *El desarrollo territorial: enfoque, contenido y políticas*. Mesa de Programas. En: <http://www.conectadel.org/wp-content/uploads/downloads/2013/09/EL-ENFOQUE-SOBRE-EL-DESARROLLO-TERRITORIAL-doc-Mesa-de-Programas.pdf>
- Alonso, O. (2004). La lógica de los actores y el desarrollo local. *Revista Pilquen de la Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, Argentina., sección ciencias sociales, año 6, núm. 6*.
- Arocena, J. (1995). *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*. Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH), Caracas, Venezuela: editorial Nueva Sociedad.
- Arrow, K. (1969). The organization of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation, citado en Williamson, O. (1985), Las instituciones económicas del capitalismo. Fondo de Cultura Económica, México.

- Ayala, J. (2000). *Instituciones y Economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Barreiro, F. (1988). Citado en Arocena, J. (1995), *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*. Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH), Caracas, Venezuela: editorial Nueva Sociedad.
- Becattini, G., & Rullani, E. (1996, junio). Sistemas productivos locales y mercado global. *Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía*, no.754, 11 – 24.
- Bellandi, M. (1996). Algunas consideraciones acerca de la creación de economías de escala y la dinámica técnico-organizativa de los sistemas productivos. *Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía*, no.754, 73-83.
- Boisier, S. (1997). El vuelo de un cometa, una metáfora para una teoría del desarrollo territorial. *Revista EURE – Revista de Estudios Urbano Regionales*, vol. 23, no. 69, 7 – 29.
- Boisier, S. (2005, agosto). ¿Hay espacio para el desarrollo local en la globalización? *Revista de la CEPAL*, no. 86, 47 – 62.
- Calderero, A. (2006). *Territorio inteligente y espacio de economía creativa: una primera aproximación conceptual y práctica de investigación*. XVI Congreso de Estudios Vascos, Donostia.
- Calpa, C. (2011). *Discursos y prácticas de desarrollo alternativo: el proyecto NASA frente al laboratorio de Paz, municipio de Toribio, departamento del Cauca – Colombia*. (Tesis de maestría). Facultad latinoamericana de ciencias sociales, programa de estudios de desarrollo territorial, Ecuador.
- Cantner, U., Meder, A., & Ter Wal, A. (2010). Innovator Networks and Regional Knowledge Base. *Jena Economic Research Papers*, no. 42.
- Caravaca, I., & González, G. (2009, mayo). Las redes de colaboración como base del desarrollo territorial. *Revista Electrónica de Geografía y Ciencias sociales*, vol. 13, no. 289.
- Chauca, M. (2008). Desarrollo regional y desarrollo local: las ideas – rectoras en el debate. *En Desarrollo local en Michoacán: propuestas teóricas, estrategias y experiencias*. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia, Michoacán.

- Chauca, M. (Septiembre de 2012). Sistemas productivos locales. Exposición presentada en la clase Empresas y sistemas productivos locales del noveno semestre de la licenciatura en economía. Facultad de Economía “Vasco de Quiroga”, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia, Michoacán.
- Dankhe, G. (1986). *Investigación y comunicación*. McGraw Hill.
- Di Prieto, P. (2001). *Hacia un desarrollo integrador y equitativo: una introducción al desarrollo local*. Argentina: Biblioteca virtual en responsabilidad social y temas relacionados.
- Esteva, G. (1996). Desarrollo, en diccionario del desarrollo. Citado en Valcárcel, M. (2006). *Génesis y evolución del concepto y enfoques sobre el desarrollo*. Documento de Investigación. Departamento de Ciencias Sociales. Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú.
- Galleto, V., & Boix Domenech, R. (2014). Distritos Industriales, innovación tecnológica y efecto I – distrito: ¿una cuestión de volumen o de valor? *Journal of Regional Research*, no. 30, 27 – 51.
- García, L. (2004). El desarrollo local como estrategia de desarrollo emergente en un mundo globalizado. *Presente y pasado. Revista de historia*, vol. 9, no. 17.
- Gordon, S. (1954). The economic theory of a common – property resource: the fishery. *The journal of political economy*, vol. 62, no. 2, 124 – 142. The University of Chicago Press journals Division, Chicago, IL USA.
- Hardin, G. (1968). The tragedy of the commons. *Science, new series*, vol. 162, no. 3859, 1243 – 1248. American Association for the Advancement of Science. Washington DC, USA.
- Hirschman, A. (1958). The Strategy of Economic Development, citado en Isaza, J. (2009). *Cadenas productivas. Enfoques y precisiones conceptuales*. Revista Sotavento de la Universidad Externado de Colombia, no. 11, 8 – 25.
- Iglesias, D. (2005, septiembre - diciembre). Los sistemas productivos como estrategia de desarrollo local ante la globalización. *Aportes: revista de la facultad de economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla*, vol. 10, no. 30, 33 – 50.
- Isaza, J. (2009). Cadenas productivas. Enfoques y precisiones conceptuales. *Revista Sotavento de la Universidad Externado de Colombia*, no. 11, 8 – 25.

- Jasso, J., Valle, M., & Núñez, I. (2015). Innovación y desarrollo: una valoración del pensamiento teórico latinoamericano. Inovação para além da tecnologia, ALTEC, 19 – 22 de Octubre, Porto Alegre, Brasil.
- Jasso, J. & Esquer, M. (2007). Redes locales de innovación en México: el papel de las instituciones y los centros de investigación en Sonora. En López, S. & Corona, L. (coords.), *Innovación y conocimiento. Dinámicas regionales en el noroeste de México*. Memoria del VIII congreso nacional y IV internacional de territorio, industria y tecnología.
- Latouche, S. (2004). Sobrevivir al desarrollo: de la descolonización del imaginario Económico a la construcción de una sociedad alternativa, citado en Calpa, C. (2011). *Discursos y prácticas de desarrollo alternativo: el proyecto NASA frente al laboratorio de Paz, municipio de Toribio, departamento del Cauca – Colombia*. (Tesis de maestría). Facultad latinoamericana de ciencias sociales, programa de estudios de desarrollo territorial, Ecuador.
- Lozano, K. (2006). *Configuración del Sistema Productivo Local en torno a la Industria Mueblera en Jalisco, México: La construcción del Territorio desde el desarrollo local*, IX Seminario Internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización Territorio (RII), Bahía Blanca, Argentina, del 16 al 19 de Mayo.
- Lozares, C. (1996). La teoría de las redes sociales. Universidad Autónoma de Barcelona. *Paper 48, pp. 103 – 126*. Departamento de Sociología. Bellaterra, Barcelona, España.
- Martínez, J. (2002). El desarrollo regional en el marco de la modernidad e industrialización. *Revista Realidad Económica, no. 12, 22 – 28*, Facultad de Economía “Vasco de Quiroga”, UMSNH, Morelia, Michoacán.
- Marx, K. (1867). *El Capital: crítica de la economía política, tomo I*; trad. de Wenceslao Roces. – 3ª. Ed. – México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Méndez, R. (1997). Geografía Económica. La lógica espacial del capitalismo global, citado en Lozano, K. (2006). *Configuración del Sistema Productivo Local en torno a la Industria Mueblera en Jalisco, México: La construcción del Territorio desde el desarrollo local*, IX Seminario Internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización Territorio (RII), Bahía Blanca, Argentina, del 16 al 19 de Mayo.

- Menéndez, J. (2005). Acercamiento al enfoque teórico de los costos de transacción. *Espacios públicos*, vol. 8, no. 16, 140 – 156. Universidad Autónoma del Estado de México, Toluca, México.
- Monge, M., & Hartwich, F. (2008, junio). Análisis de redes sociales aplicado al estudio de los procesos de innovación agrícola. *REDES – Revista Hispana para el análisis de redes sociales*, vol. 14, no. 2, 1 – 32.
- Moyano, E. (2001). El concepto de capital social y su utilidad para el análisis de la dinámica del desarrollo. *Revista de Fomento Social*, no. 56, 35 – 63.
- Negrín, E. *et. al.* (2004). El papel de las PYMES en los sistemas productivos locales. Un enfoque desde Cuba, citado en Iglesias, D. (2005, septiembre - diciembre). *Los sistemas productivos como estrategia de desarrollo local ante la globalización*. Aportes: revista de la facultad de economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, vol. 10, no. 30, 33 – 50.
- North, D. (2003). *Instituciones, Ideología y Desempeño Económico*. Cato Institute.
- Olson, M. (1971). The logic of collective action: public goods and the theory of groups. *Harvard University Press*, pp. 1 – 22, Cambridge, Massachusetts.
- Ortiz, E. (2013, diciembre). Epistemología de la investigación cuantitativa y cualitativa: paradigmas y objetivos. *Revista de clases historia*, no. 408, 1 – 23.
- Ostrom, E. (2009). *El Gobierno de los bienes comunes. La evolución de las instituciones de acción colectiva*. México: Instituto de Investigaciones Sociales (UNAM) – Fondo de Cultura Económica.
- Ostrom, E., Poteete, A., & Janssen, M. (2012). *Trabajar juntos: acción colectiva, bienes comunes y múltiples métodos en la práctica*. México, D.F.: UNAM, CEIICH, CRIM, FCPS, FE, IIEC, IIS, PUMA, IASC, CIDE, COLSAN, CONABIO, CCMSS, FCE, UAM.
- Paunero, X. (2005). *Sistemas Productivos Locales en México. Tipología desde la perspectiva Europea*. Universidad de Girona: Centros de Estudios de América Latina de Catalunya.
- Pérez, C. (1986). *Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto. La tercera revolución industrial, impactos internacionales del actual viraje tecnológico*. Buenos Aires, Argentina: grupo editor Latinoamericano.

- Porter, M. (1998, Nov/Dec). Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*.
- Rabellotti, R. (1997). External economics and cooperation in industrial districts. A comparison of Italy and Mexico, citada en Velázquez, V. (2001, septiembre – diciembre). *Competencia y cooperación en la formación de un SPL: la organización industrial del calzado en León, Guanajuato*. Economía, Sociedad y Territorio, vol. 11, no. 37, 609 – 644.
- Robertson, R. (2000). Glocalización: tiempo – espacio y homogeneidad – heterogeneidad. Biblioteca Virtual de Ciencias Sociales. *Zona abierta*, no. 92 – 93.
- Rodríguez, C. (2007). Sistemas regionales de innovación y desarrollo local. El caso de Santiago de Cuba. *Ciencia en su PC*, no. 5, 52 – 63.
- Sáez, A. (1999). *Transformación y ajuste productivo en los sistemas locales de empresas: el valle del juguete*. Valencia, España: Fundación universitaria San Pablo, CEU.
- SAGARPA (S/F). *Las organizaciones económicas del sector rural. Principios y bases jurídicas*. Subsecretaría de desarrollo rural, dirección general de programas regionales y organización rural, México.
- Sebastián, J. (2000). Las Redes de Cooperación como modelo organizativo y funcional para la Investigación y el Desarrollo (I+D). *Revista Redes de la Universidad Nacional de Quilmes*, vol. 7, no. 15, 97-111.
- Secretaría de Gobierno. (2004). *Plan de Desarrollo Municipal de La Huacana 2004 – 2007*. Periódico Oficial del Gobierno Constitucional del Estado de Michoacán de Ocampo.
- Secretaría de Gobierno. (2008). *Plan de Desarrollo Municipal de La Huacana 2008 – 2011*. Periódico Oficial del Gobierno Constitucional del Estado de Michoacán de Ocampo.
- Secretaría de Gobierno. (2012). *Plan de Desarrollo Municipal de La Huacana 2012 – 2015*. Periódico Oficial del Gobierno Constitucional del Estado de Michoacán de Ocampo.
- Sforzi, F. (2001). La Teoría Marshalliana para explicar el Desarrollo Local. En Rodríguez, F. (Coord.), *Manual de Desarrollo Local* (pp. 13 – 32). Madrid: Ediciones Trea.
- Valcárcel, M. (2006). Génesis y evolución del concepto y enfoques sobre el desarrollo. *Documento de Investigación*. Departamento de Ciencias Sociales. Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú.

- Vargas, J. (2005). Análisis de fundamentos de la teoría institucional. *Revista digital universitaria*, vol. 6, no. 8. Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Vázquez, A. (1999). *Desarrollo, Redes e Innovación. Lecciones sobre Desarrollo Endógeno*. Madrid, España: ediciones Pirámide.
- Vázquez, A. (2001). La política de Desarrollo Económico Local. En Albuquerque, F. & Cortes, P. (coords.), *Desarrollo Económico Local y Descentralización en América Latina: análisis comparativo*. Proyecto Regional de Desarrollo Económico Local y Descentralización, CEPAL/GTZ, Santiago de Chile.
- Vázquez, A. (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Barcelona: Antoni Bosch editor.
- Vázquez, A. (2007). Desarrollo endógeno. Teorías y políticas del desarrollo territorial. *Investigaciones regionales*, no. 11, pp. 183 – 210. Asociación Española de Ciencia Regional. Madrid, España.
- Velázquez, V. (2001, septiembre – diciembre). Competencia y cooperación en la formación de un SPL: la organización industrial del calzado en León, Guanajuato. *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. 11, no. 37, 609 – 644.
- Williamson, O. (1985). *Las instituciones económicas del capitalismo*. Fondo de Cultura Económica, México.

Fuentes periodísticas

- Casilla, S. (2015, octubre 12). Indígenas Michoacanos a la sombra de la pobreza y el rezago educativo. *Cambio de Michoacán*. Consultado el 26 de julio de 2016. Disponible en: <http://www.cambiodemichoacan.com.mx/nota-266438>
- Anuncian feria del melón 2014 en la tenencia de Zicuirán. (2014, Febrero 6). *Cambio de Michoacán*. Consultado el 20 de Mayo de 2015. Disponible en: <http://cambiodemichoacan.com.mx/nota-217103>
- Hernández, S. (2015, marzo 20). Industrializaran melón para el mercado japonés. *El sol de Morelia*. Consultado el 20 de Mayo de 2015. Disponible en: <http://www.oem.com.mx/elsoldezamora/notas/n3744163.htm>

Páginas de internet

- Enciclopedia de los municipios y delegaciones de México. Estado de Michoacán de Ocampo: La Huacana. (2015). Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal,

- INAFED. Consultado el 15 de Enero de 2015. Disponible en: <http://www.inafed.gob.mx/work/enciclopedia/EMM16michoacan/municipios/16035a.html>
- FIRA, Esquema de titularización de Activos Financieros. Disponible en: http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/1242625437210_fira_mexico.pdf
- Grupo Balsas A.C. Consultado el 15 de Mayo de 2015. Disponible en: <http://www.grupobalsas.org/index.php?opc=13>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Índice Nacional de Precios al Consumidor, 2003 – 2014. En: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/inp/inpc.aspx>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Sistema Estatal y Municipal de Base de Datos (SIMBAD). Integración de estadísticas, síntesis de estadísticas municipales: población, principales características de la población 1995 – 2010. En: <http://sc.inegi.org.mx/cobdem/>
- Marco Geoestadístico Municipal, INEGI. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/>
- Observatorio de Migración Internacional. Índices de intensidad migratoria México – Estados Unidos, 2010. Disponible en: http://www.omi.gob.mx/es/OMI/Indices_de_intensidad_migratoria_Mexico-Estados_Unidos_2010
- Portal Frutícola. Consultado el 15 de Mayo de 2015. Disponible en: <http://www.portalfruticola.com/noticias/2013/01/29/mexico-60-de-la-produccion-de-melon-de-huacana-a-exportacion/?pais=mexico>
- Real Academia Española. Disponible en: <http://dle.rae.es/>
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA)/ Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP). Resumen municipal pecuario: producción por municipio 2006 – 2014. En: <http://www.siap.gob.mx/ganaderia-resumen-municipal-pecuario>
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA)/ Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP). Producción anual: cierre de

la producción agrícola por estado. Anuario estadístico de la producción agrícola, 2003 – 2014. En: <http://www.siap.gob.mx/cierre-de-la-produccion-agricola-por-estado/>

SEDESOL/CONEVAL. Informe anual sobre la situación de pobreza y rezago social, informes por municipios y demarcaciones territoriales: La Huacana, Michoacán de Ocampo 2014 y 2015. En: <http://www.gob.mx/sedesol/documentos/informe-por-municipios-y-demarcaciones-territoriales-michoacan>

SEDESOL/Unidad de microrregiones. Cedula de Información Municipal (SCIM), Municipios: ZAP (Zonas de Atención Prioritaria) rural. Economía: Distribución de la población ocupada según sector de actividad, 2010. En: <http://www.microrregiones.gob.mx/zap>

Sistema Nacional de Información Municipal SNIM/INAFED. Perfil sociodemográfico y económico de La Huacana. Consultado el 15 de Enero de 2015. Disponible en: <http://www.snim.rami.gob.mx/>