

UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA
Estudios con Reconocimiento de Validez Oficial por Decreto Presidencial
del 3 de abril de 1981



“ANÁLISIS DE LA RELACION DE UN PROYECTO DE DESARROLLO
AGRICOLA Y LAS PRACTICAS GENERADAS: EL CASO DE LOS
PRODUCTORES DE ZARZAMORA DE LA COMUNIDAD DE SAN JUAN
TEZONTLA”

TESIS

Que para obtener el grado de

MAESTRA EN ANTROPOLOGIA SOCIAL

Presenta

MARIA EUGENIA PRIETO RODRIGUEZ

Director: Dra. María de la Soledad Pérez Lizaur

Lectores: Dr. Roger Magazine

Dr. Alejandro Agudo Sanchíz

México, D.F

2010

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS **INTRODUCCIÓN.....1**

Modelo teórico
Metodología
Estructura de la tesis

CAPÍTULO I: LA COMUNIDAD DE SAN JUAN TEZONTLA.....19

PRIMERA PARTE

La región del Acolhuacán Septentrional

SEGUNDA PARTE

Ubicación de San Juan Tezontla
Recursos naturales y servicios
Algunos antecedentes históricos de San Juan Tezontla: la lucha por el agua
Cambios y continuidades en San Juan Tezontla
Agricultura: cultivos tradicionales
Tenencia de la tierra
Abandono de la tierra y diversificación de labores
Cultivos no tradicionales: frambuesa y zarzamora
Comercio
Organización social y educación
Grupo doméstico y parentesco
Organización política y religiosa
Relación de San Juan Tezontla con el Colegio de Posgraduados y la Universidad Autónoma de Chapingo
Conclusiones

CAPÍTULO II: GESTACIÓN DEL PROYECTO DE LA ZARZAMORA EN SAN JUAN TEZONTLA.....47

PRIMERA PARTE

Antecedentes. Características de la zarzamora y su entrada a México
Vinculación académica por parte del Colegio de Posgraduados con otras instituciones para la comercialización de zarzamora a escala nacional e internacional: desarrollo de políticas públicas
“Modelos teóricos” sobre cómo resolver la pobreza del país al incorporar cultivos “más rentables”: hacia la “configuración de políticas públicas”
Extrapolación de esta política pública a San Juan Tezontla
Breve historia de vida del Ingeniero Alfonso Muratalla

SEGUNDA PARTE

“Desmitificación” de una “intervención planeada” en San Juan Tezontla
Instancias y agentes involucrados

Justificación del proyecto: el “discurso idealizado” que promulgaron los responsables en llevar el cultivo a San Juan Tezontla

Corredor Agroecoturístico: ¿un detonador económico para varias comunidades?

El discurso “real” sobre cómo conciben los ingenieros a los productores y demás miembros de la comunidad de San Juan Tezontla

¿A qué se debe que algunos productores abandonaron el cultivo?

Suposiciones de los creadores de la política y los responsables en encaminarla y llevarla a los productores de San Juan Tezontla

Algunas críticas y conclusiones

CAPÍTULO III. LA HISTORIA DE UNA PEQUEÑA EMPRESA FAMILIAR: EL CASO DE DON COSME Y DOÑA JUANA.....81

PRIMERA ETAPA: El desarrollo de una pequeña empresa familiar (1955-1996)

Antecedentes familiares del padre de familia y la formación de una red familiar

Estudios y trabajos de Cosme Velásquez: nuevos conocimientos y capitales

El regreso de Cosme a San Juan: su interés por explotar la tierra y primeras innovaciones

Integrantes de la familia nuclear

El primer negocio familiar: la venta de calabaza y verduras y la organización para trabajar (redes familiares, comunales y regionales)

La llegada de la zarzamora. Conformación de la Sociedad de Producción Rural Diego de Betanzos (SPRDB): una red social de familiares, amigos y vecinos

Algunos problemas con la transferencia de tecnología por parte de los ingenieros responsables: desde el cultivo hasta la falta de mercado

Relaciones sociales con sus familiares y gente de la comunidad a partir de la introducción de zarzamora: reacciones inesperadas

SEGUNDA ETAPA: Asimilación de la tecnología y expansión del mercado (1997-2008)

Conexiones puente con instancias externas: transferencia de tecnología basada en conocimientos sobre la transformación de la zarzamora, la organización, la administración de recursos y venta, así como préstamos y financiamientos

La primera expansión comercial y una nueva forma de organización del trabajo. La entrada a los comedores de la Universidad Autónoma de Chapingo

Organización social del trabajo y ciclo de desarrollo familiar

La organización del trabajo con el grupo y evolución de la tecnología empelada para mermeladas y conservas

Redes verticales: nuevos nichos de mercado

El mercado de las ferias, ciclo de desarrollo de la familia y aplicación de sus conocimientos

Ciclo anual de trabajo

Relaciones sociales con los miembros de la SPRDB y separación de la familia de Cosme

Diferencias en cuanto a conocimientos y concepción de la “riqueza”

Continuación con el mercado de Chapingo y competencia entre productores

Organización social del trabajo para las entregas de zarzamora a los comedores de Chapingo en los últimos años

TERCERA ETAPA: El negocio con estabilidad (2009-2010)

Búsqueda de nuevas redes sociales y ciclo familiar

La entrada a la red Artex

Conclusiones

CAPÍTULO IV: OTRAS HISTORIAS DE PRODUCTORES DE ZARZAMORA EN SAN JUAN TEZONTLA.....149

PRIMERA PARTE

Dos familias que aún conforman la Sociedad de Producción Rural Diego de Betanzos

Caso 1: Familia de José Andrés Velásquez Hernández (Tesorero)

Caso 2: Familia de Juan Sabino González Corona (Presidente)

SEGUNDA PARTE

Constantes y diferencias entre todos los productores y la familia de Cosme Velásquez

Actuales miembros de la Sociedad de Producción Rural Diego de Betanzos

El caso de la familia de José Andrés Velásquez

El caso de la familia de Juan Sabino González Corona

El caso de la familia de Ezequiel Miranda Núñez

Productores que tienen zarzamora, pero que nunca estuvieron dentro del acta constitutiva de la Sociedad de Producción Rural Diego de Betanzos

El caso de la familia de Isabel González Corona

El caso de la familia de Virginia y Anastasio

Productores que estuvieron dentro del la SPRDB, pero que se separaron y buscaron su propio mercado

El caso de la familia de Telésforo Cruz Sánchez

El caso de la familia de Francisco Miranda Aguilar

Productores que estuvieron dentro de la SPRDB que abandonaron el cultivo durante los primeros cinco años

El caso de la familia de Catarino Miranda Arévalo

El caso de la familia de Jesús Miranda González

El caso de la familia de Miguel Corona Arévalo

El caso de la familia de Sabas Velásquez Corona

Productores que cultivaron, pero nunca se vincularon con las instancias y sembraron muy poca zarzamora

Conclusiones

CONCLUSIONES GENERALES.....183

SIGLAS DE INSTITUCIONES.....194

BIBLIOGRAFÍA.....196

AGRADECIMIENTOS

Esta tesis la realicé en un periodo de dos años, y en diferentes etapas. Durante todas ellas tuve la oportunidad de crear lazos muy estrechos con algunas de las familias de la comunidad de San Juan Tezontla. Considero que el reto de trabajo de campo, si bien corresponde resolver preguntar teórico-prácticas, también implica la capacidad de poder tender canales de comunicación, en los que aunque “aparentemente” muchas veces con las personas con las que trabajamos en la comunidad no se compartan muchas experiencias de vida ni ideologías, se puede llegar a un punto en el que la diferencia entre ambos, más que ser una distancia social, es una proximidad, al haber un interés por las dos partes (gente de la comunidad y el antropólogo) por conocer cómo es la vida del “otro”. En ese sentido, tengo el orgullo de contar con la amistad y la confianza de la familia del señor Herminio y la señora Juana. Ellos desde mi llegada a Tezontla hasta el final del trabajo de campo, me brindaron hospedaje, comida, orientación y cariño etc. También agradezco el apoyo que recibí de su bisnieta y hoy ahijada mía, Alondra.

Otra familia a quien agradezco su paciencia por haber estado dispuesta a brindarme su tiempo, apoyo y mucha información, es a la de Cosme y Juana. De ellos admiro su capacidad de sobrellevar la vida, aunque las circunstancias en las que han vivido en los últimos años, no siempre han sido las más favorables; pero pese a eso no han dejado de luchar por mantener su empresa y darles una educación superior a sus hijos, además; que mucho cariño. Lo cual se ha reflejado en la ayuda que sus hijos les regresan, ya sea con trabajo o con dinero.

Otras dos familias a quienes también agradezco que me hayan brindado información, ayuda, tiempo, y su amistad es a la de José Velásquez. Con José, su esposa y su hijo compartí momentos muy agradables, ya fuera sólo pláticas o cuando me invitaban a comer. La otra familia es la de Juan Sabino. Él también me ayudó mucho en darme información sobre su vida familiar, al igual que su hija menor. Ellos fueron personas que siempre estuvieron dispuestas a dedicarme tiempo y a contarme sus experiencias de vida.

De las siguientes personas también recibí apoyo e información. Virginia, Anastasio, Isabel y Raquel, sobre todo ésta última me enseñó cómo comerciaba su fruta y me brindó mucho su confianza. Asimismo, están: Francisco, Jesús, Sabas, Telésforo y Paz. También

agradezco al ingeniero Alfonso Muratalla, quien en algunas ocasiones me dio entrevistas y me prestó algunos de los documentos importantes, con los que pude reconstruir una parte del proyecto de la zarzamora; así como al ingeniero Manuel Livera, quien en menor medida, me dio información.

En cuanto al apoyo académico, las siguientes personas me brindaron su ayuda, ya fuera en alguna asesoría sobre mi tema de investigación, o para gestionar algún recurso para el trabajo de campo o algún trámite: Carmen Bueno, Helena Varela, Elena Bilbao, Alba González, Yerko Castro y Arnold Cathalifaud. Particularmente, agradezco a David Robichaux su orientación en el trabajo de campo y su buena voluntad para financiar gastos o víveres durante ésta. También doy las gracias a Roger Magazine y Alejandro Agudo, por interesarse en leer mi trabajo y desde luego, por las aportaciones que agregaron.

Uno de los agradecimientos más importantes se los debo a mi asesora y amiga Marisol Pérez Lizaur. Ella desde que me conoció, buscó apoyarme no solamente en cuestiones académicas o de recursos, sino en aspectos personales. Gracias a sus consejos y asesorías, esta investigación ha tenido un desarrollo muy importante. Sus seminarios se convirtieron en espacios de mucha libertad para expresar las ideas y de poca rigidez para limitarlas.

De la misma manera, agradezco a mis padres, Miguel y Maru por haberme apoyado desde siempre en mis estudios, y por demostrarme de muchas formas su cariño y solidaridad, que fueron motores importantes para que haya podido disfrutar y realizar la maestría. Así como de mis hermanos, Allari y Miguel, de quienes he recibido un cariño y ayuda muy particular.

Finalmente, también doy las gracias a toda mi familia tanto paterna como materna, especialmente, a mi abuela Teresa, quien siempre estuvo al tanto de mí y también me acompañó una vez a trabajo de campo. Los últimos agradecimientos son para toda mi familia paterna como paterna, a mis amigos, compañeros de profesión y a mi pareja Bruno.

INTRODUCCIÓN

Este es un estudio en el que se analiza la manera en que un proyecto de desarrollo de reconversión de cultivos (zarzamora) es llevado por un grupo de investigadores e ingenieros a una comunidad y cómo las personas “beneficiarias” lo terminan contextualizando y adaptando de acuerdo a sus necesidades y capacidades para movilizar recursos dentro de la comunidad como fuera de ella.

Este trabajo se llevó a cabo en la comunidad de San Juan Tezontla, Edo. De México, en donde en 1994 por iniciativa de investigadores del Colegio de Posgraduados (COLPOS)¹ y la Universidad Autónoma de Chapingo (UACH)² se instauró uno de los primeros proyectos de reconversión de cultivos, el cual tenía como meta llevar el cultivo de la zarzamora a esta localidad y difundirla en pueblos del Acolhuacán Septentrional y otras regiones del estado de México. En este trabajo presento la relación entre las políticas de intervención por parte de las instancias responsables en generarlas, las personas en llevarlas a la comunidad, y las prácticas generadas; es decir, la manera en cómo este proyecto hizo su propio contexto, en el que intervinieron las personas mencionadas, los productores que aceptaron cambiar sus viejos cultivos de maíz, frijol y calabaza, principalmente, por el de la zarzamora, así como demás instancias de desarrollo y actores tanto locales como extralocales.

Desde los años ochenta dentro de la UACH y principalmente, el COLPOS, se realizaron las investigaciones sobre la adaptabilidad del cultivo de la zarzamora en los diferentes climas del país. A principios de los noventa, un grupo de académicos de prestigio determinaron que había una demanda nacional e internacional y un mercado potencial que

¹ “El Colegio de Postgraduados es una Institución de Enseñanza, Investigación y Servicio en Ciencias Agrícolas, que en 1979, por decreto presidencial, se convirtió en organismo público descentralizado del gobierno federal con personalidad jurídica y patrimonio propios sectorizado en la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA)”. Ver: <http://www.colpos.mx/2010/acerca-de/antecedentes>. La distancia que hay entre este Colegio y a la comunidad de San Juan Tezontla es de menos de 12 kilómetros.

² “La actual Universidad Autónoma Chapingo (UACH) tiene sus orígenes en la Escuela Nacional de Agricultura (ENA), la cual fue fundada en forma oficial el 22 de Febrero de 1854, en el Convento de San Jacinto, D.F. Posteriormente, la ENA se trasladó a la ex hacienda de Chapingo, donde inicia sus actividades el día 20 de Noviembre de 1923... El proceso de transformación de escuela a universidad culmina en 1978, con la formulación del Estatuto de la Universidad Autónoma Chapingo; a partir de entonces todas las actividades y planteamientos políticos, inherentes a la institución, se rigen a través de dicho Estatuto... Desde su creación, la universidad ha experimentado un proceso de expansión en cuanto a las diferentes orientaciones de la agronomía, tanto a nivel licenciatura como en posgrado”. Ver: <http://portal.chapingo.mx/rectoria/?modulo=historia>

podía comprar zarzamora. De la misma forma, ese grupo reconocía que en el país había dos tipos de campesinos: los capitalizados y los “descapitalizados”, y que justamente serían estos últimos, la “población meta” a la que tenían que ayudar a salir de “su atraso económico” y conectar con “la modernidad”. Bajo este contexto fue que surgió el proyecto de la zarzamora en San Juan Tezontla. En particular, dos ingenieros del COLPOS idearon que como en esta comunidad había una fuerte tradición por cultivar frutos, y los habitantes los comercializaban “casa por casa” o bajo el “sistema de trueque” (sin que los ingenieros entendieran el sentido del mismo), ellos no iban a tener problemas para vender la zarzamora a escala comunitaria. La segunda solución que “plantificaron” fue crear un Corredor Agroecoturístico³, ya que vieron que “estaba muy de moda” este tipo de proyectos en Inglaterra y Estados Unidos.

Los ingenieros pensaron que en México también se podían extrapolar estas ideas y fue así que bajo “suposiciones”, imaginaron que en la ciudad de México y áreas conurbadas vivían personas que los fines de semana no tenían a dónde ir a “pasear”; por lo mismo, ellos podrían ir a San Juan Tezontla a cosechar zarzamora y otros frutos que los productores tenían en sus huertos. Lo más paradójico es que dentro del COLPOS hay información que avala que este proyecto fue exitoso y se llevó a cabo, lo cual contrasta con las opiniones de la mayoría de los productores. Incluso hay mucha gente en la comunidad que nunca se enteró.

Los productores que aceptaron cambiar sus cultivos, fueron impulsados por estas ideas y sobre todo se convencieron, porque les dijeron que la zarzamora era un cultivo más rentable (lo cual es cierto). Ellos conformaron un grupo diez productores y formaron la Sociedad de Producción Rural Diego de Betanzos (SPRDB). Otros cuatro productores la cultivaron, pero nunca trabajaron dentro de la Sociedad. Después de que los productores plantaron los arbustos de zarzamora, tuvieron que esperar tres años para que se diera la “gran producción”, lo que implicó que la mayoría de ellos, aunque tenían otros ingresos económicos, también tenían apuro por empezar a recuperar su inversión. El problema fue que cuando la fruta apareció a mayor escala, los productores no podían controlarla y la mayoría se pudrió. Pese a eso, casi todos a falta del mercado y desde luego, porque el

³ El tipo de proyecto que “estaban muy de moda”, era lo que se conoce como *pick-up your self*, o coseche usted mismo.

Corredor nunca tuvo un sentido práctico, ni atrajo un número importante de “turistas”, fueron a vender su fruta al Ayuntamiento de Texcoco. Su mercado no lo buscaron “casa por casa” ni bajo un “sistema de trueque”, como se verá a lo largo de esta tesis (ver capítulos III y IV), sino que tuvieron que buscarlo a través de sus redes sociales.

Aunque la mayoría de los productores tenían experiencias comerciales y *redes sociales* en los mercados de Texcoco, nunca concibieron (al igual que los ingenieros) que con la venta de la zarzamora se detonarían fuertes competencias, conflictos y envidias entre ellos, al querer todos comerciar su fruta en el mismo lugar. Esto se dio porque en un principio la zarzamora era una fruta desconocida por casi todos los habitantes de la región, no había un interés en los pueblos del Acolhuacán por consumirla. La llegada de la zarzamora implicaría un cambio muy importante en cuanto a la forma de competir y comerciar de los productores, porque rápidamente se tuvieron que “ajustar” a políticas e intercambios comerciales propios del neoliberalismo; los cuales se basaban en el “libre mercado”, en este caso: “que cada quien venda con quien pueda y al precio que se pueda”. Los productores se enfrentaban a un sistema mercantil de “libre mercado”, más competitivo que el de sus productos tradicionales. Esto se explica porque la zarzamora era una fruta desconocida para la región y para los comerciantes de los mercados de Texcoco; además, para ese tiempo, todavía no existía una regulación ni acuerdos o parámetros tanto de vendedores como de productores para determinar un “precio más justo”. Había desconocimiento por ambas partes, y en ese sentido, los productores de San Juan Tezontla tuvieron que buscar estrategias mucho más agresivas, con las que en el fondo se estaban perjudicando ellos mismos, al tratar de vender su fruta y por ende, recuperar su inversión.

A partir de estas reacciones inesperadas, tanto de los productores como de los responsables en llevar el cultivo, se comprueba que las intervenciones se van modificando por los beneficiarios, ya que son estos últimos quienes buscan solucionar los problemas que se van suscitando durante todo el proceso de transferencia tecnológica. Los responsables en llevar el cultivo se desvincularon del proyecto, al decir que los productores se resistían a cambiar sus “formas tradicionales de organización del trabajo”, y que no “tenían el ímpetu para comerciar su fruta dentro de la comunidad”. Los ingenieros no han reconocido que el problema de origen es que la tecnología (desde la producción del fruto hasta la búsqueda de mercado) que llevaron, nunca se completó y el mercado que ellos propusieron como

potencial no fue para nada una opción para que los campesinos se “capitalizaran” de la forma en la que lo habían planteado. Pese a la desvinculación de los ingenieros y a un entorno comercial poco favorable, algunos productores buscaron conectarse con otras instancias de gobierno y por incitativa propia gestionaron transferencia tecnológica, con la cual incluso algunos han creado una pequeña empresa.

A continuación, a partir de mis datos de campo y de la literatura especializada de corte antropológico y sociológico, presento el modelo teórico, en el que se fusionan los datos derivados de la etnografía con teorías centradas en el tema del desarrollo, las cuales ayudan a dilucidar que las relaciones entre la política y la práctica son temas que deben estudiarse en casos específicos (*in situ*), si es que se quiere llegar a tener una mejor comprensión sobre éstas. La parte final de la introducción está dedicada a la metodología y a la estructura de la tesis.

Modelo teórico

Norman Long propone (2007), la desmitificación de las “intervenciones planeadas”. Él plantea que en el mundo no existe alguna intervención que carezca de discontinuidad y en la que los objetivos iniciales planteados por los “interventores”, se hayan llevado a cabo sin ninguna problemática o modificación por parte de la “población meta”. Con el caso de Tezontla se comprobó que los responsables en llevar el cultivo, más que buscar resolver ciertas “carencias” en la comunidad, estaban buscando encaminar o darle salida a un modelo teórico, el cual se había gestado por un grupo de investigadores reconocidos; quienes buscaban “resolver” el problema de la pobreza en el país. Este modelo se convirtió en una política de intervención, a la cual le antecedió una planeación poco estratégica, ya que la mayoría de los supuestos que justificaban su existencia se basaban en hipótesis o imaginaciones sobre la vida social comunitaria de los productores; así, como en decir que había un mercado potencial que compraría la zarzamora, sin en verdad conocerlo.

Como dirían Palumbo y Nachmias (1984), los ingenieros responsables “no estaban buscando la mejor manera o alternativa más eficaz para resolver un problema... están (estaban) buscando apoyo para la acción ya tomada, y para apoyar a los intereses de los varios componentes de la política que forman la comunidad” (Palumbo y Nachmias 1984, en Long 2007: 76 y 77). Asimismo, Long dice que el supuesto común (en las

intervenciones) “es que se toman las decisiones antes de actuar, identifican las metas, especifican maneras alternativas de llegar allí, evalúan las alternativas contra una norma- como costos y beneficios- y entonces seleccionan la mejor posibilidad” (Long 2007: 76 y 77). Lo anterior invisibiliza el papel de los propios “receptores” de las intervenciones, ya que, por ejemplo, algunos de los productores de Tezontla frente a estos entornos poco favorables, por medio de sus propios recursos e iniciativa buscaron soluciones para enfrentarse a los problemas. En ese sentido, para este modelo es importante también el concepto de *agencia* que propone Long (2007), ya que:

...atribuye al actor individual la capacidad de procesar la experiencia social y diseñar maneras de lidiar con la vida, aun bajo las formas más extremas de coerción... los actores sociales poseen la ‘capacidad de saber’ y ‘capacidad para actuar’. Intentan resolver problemas, aprenden cómo intervenir en el flujo de eventos sociales alrededor de ellos, y en cierta medida están al tanto de las acciones propias, observando como otros reaccionan a su conducta y tomando nota de las varias circunstancias contingentes (Long 2007:48).

Si bien el concepto de *agencia* ayuda a explicar la capacidad que tiene el ser humano para reaccionar y sobrellevar ciertas circunstancias poco propicias y hacerles frente o modificarlas, dentro de mi modelo teórico, también agregaría otros factores que intervinieron para que algunos de los productores continuaran en el proyecto. Estos factores fueron los recursos disponibles con los que en determinado momento y por determinadas circunstancias, los productores tenían acceso o podían gestionar. Estos recursos los englobo dentro de cuatro rubros: naturales, conocimientos especializados (a través de la transferencia de tecnológica), sociales y económicos.

Los recursos naturales son la tierra y el agua. En la comunidad de Tezontla es importante contar con algunos de ellos, a falta de uno se puede perder la producción y abandonar el cultivo, y esto va muy ligado con la participación comunitaria; es decir, que los productores tienen que cumplir con sus faenas que son trabajos comunitarios, porque si no los realizan, les pueden quitar el servicio del agua, entre muchas otras cosas.

Los conocimientos especializados son aquellos que se obtienen desde que los productores aprenden a laborar sus tierras (desde la infancia y adolescencia) y que se van completando, si es que tienen el interés y las *redes sociales verticales* o *conexiones puente* con otras instancias, para que éstas les transfieran tecnología.

A partir de mis datos de campo, encontré que los recursos sociales han sido unos de los más importantes, ya que los productores, gracias a su *capital social*, basado en *redes*

sociales comunitarias y extracomunitarias pudieron gestionar los demás recursos. Así, considero relevantes las aportaciones que han hecho al concepto de *capital social*, principalmente, a una parte importante de él: las *redes sociales*, Larissa Adler Lomnitz (1994) y Robert Putnam (2003).

Adler Lomnitz (1994) describe que los intercambios dentro de las redes son de dos tipos: los *horizontales* y los *verticales*. Los intercambios *horizontales* se dan en un contexto en el que la reciprocidad es una de sus características principales y éstos se pueden realizar porque se dan “entre iguales” (parentela, amigos, vecinos y compadres). Lo que variará en la relación será la confianza, si ésta es menor también será la distancia social entre las partes que intercambian, como la ayuda o capacidad para gestionarla. Su concepto de *redes verticales* se refiere más a los intercambios que se dan entre personas que ocupan diferentes lugares dentro de una estructura social, y con respecto a relaciones de dependencia, desde la perspectiva antropológica, la cual enfatiza la relación patrón-cliente. Su característica principal será que los intercambios se basan en la redistribución.

De forma similar, Putnam (2003) utiliza su concepto de *vínculos estrechos* para hablar de los intercambios que se establecen entre personas que tienden a compartir más cosas en común: origen racial, nivel educativo, clase social, etc., y la característica principal no será como tal la reciprocidad, sino la capacidad de intercambiar cosas, ideas, etc., con gente que es afín. Las *conexiones puente* se dan entre personas diferentes, pero con las que no necesariamente se crea una relación de dependencia de tipo patrón-cliente.

Con ambas perspectivas se puede explicar que los productores que hoy han mantenido el cultivo, e incluso conformaron una pequeña empresa, es porque han tejido tanto *redes horizontales* como *verticales* o tendieron *conexiones puente* y *vínculos estrechos*. Esto significa que cuentan con la suficiente ayuda familiar, porque su familia los apoya en el trabajo que va desde la producción hasta la venta de la zarzamora. También cuentan con apoyos fuera de la comunidad que se han materializado en cursos, asesorías, préstamos, financiamientos, derecho a espacios de venta o invitaciones a participar en eventos en la ciudad de México, etc.

El capital económico es un factor muy importante para que los productores puedan mantener el cultivo. Si bien éste permite capitalizar a la empresa o negocio, pagar por ayuda cuando no se cuenta con *redes horizontales*, tampoco estaría resolviendo todos los

problemas, ya que hay relaciones basadas en la reciprocidad que no se pueden compensar con el dinero.

Por otro lado, habría que incluir para este modelo teórico nuevas perspectivas sobre los estudios sobre desarrollo desde la antropología y sociología y recoger las críticas que David Mosse (2005) y Bruno Latour (1988 y 1996) han hecho al concepto de *agencia* propuesto por Long (2007). Mosse (2005) habla de dos visiones con respecto a cómo se ha abordado el tema del desarrollo y de las intervenciones: la visión instrumentalista (optimista y gerencial) y la visión crítica. Según él, esta última deja muy poco espacio para la *agencia* de los individuos y comunidades receptoras de la política y los programas de desarrollo, ya que asume resultados a priori, justo al igual que hace la visión optimista y gerencial de los planificadores. La diferencia es que, mientras que estos últimos asumen el “éxito” de una intervención desde su inicio (por ejemplo, porque les conviene para legitimar su modelos de intervención), los críticos (Ver Ferguson 1990, Escobar 1995, cf. 1995, cf. Shore & Wright 1997) asumen su “fracaso” o, peor, sus perniciosos efectos en términos de “dominación” de los sujetos del desarrollo. Unos y otros, en definitiva, asumen resultados a priori o sustituyen los verdaderos efectos por racionalidades e intenciones (Agudo 2009).

En este sentido, Mosse (2005) dice que en ambas visiones, los “agentes de desarrollo” en su intento por centrarse en los actores, terminan encubriendo los “verdaderos” propósitos del discurso político y de la dominación burocrática, al ocultar algunos de sus objetivos iniciales. Esta “popularidad” se evidencia en que se busca dar salida a “proyectos innovadores de desarrollo” que tienen como característica “tomar en cuenta” o incentivar la “participación ciudadana”, “la cooperación” o “la corresponsabilidad” de los “beneficiarios” (por mencionar algunos ejemplos); con el objetivo de recalcar que las personas son las “responsables” de la reproducción de sus propias carencias económicas, sociales y culturales; asimismo, como de la capacidad para resolverlas o cambiarlas⁴. De tal forma, la crítica al concepto de *agencia* (y a sus asociados conceptos de “conocimiento nativo o local”, “participación local”, etc.) viene de algo que en cierto sentido resulta contrario a lo anterior: asumir que los individuos no están

⁴ Un ejemplo de un modelo de “corresponsabilidad” se puede encontrar en la evaluación de tipo antropológica que realizó Alejandro Agudo al Programa de Oportunidades (Ver Agudo 2009).

constreñidos por estructura alguna. Los proponentes de esta visión (Long, Chambers, etc.) en realidad no pecaron tanto de esto (y, de hecho, su propuesta era crítica-radical). Según Alejandro Agudo (2009), el problema es que el concepto de participación, *agencia* o (co)responsabilidad de los beneficiarios del desarrollo ha sido apropiado de forma tendenciosa por instituciones y programas del desarrollo internacional con sesgos neoliberales. Estas visiones han aprovechado para responsabilizar a los “beneficiarios” tanto de su propia condición de pobreza como de las acciones necesarias para superarla. Las visiones “críticas” y “gerencial-optimista” pueden ser acusadas de ignorar eventos, relaciones y efectos reales, la perspectiva de la “agencia”, la “participación” y el “conocimiento local” que puede ser apropiada o “normalizada” para justificar una intencionada falta de atención a los colectivos, las estructuras y las desigualdades globales, así como para soslayar las responsabilidades de los gobiernos y las instituciones financieras internacionales en las realidades que se pretenden “cambiar” (Agudo 2009).

Cabe reiterar que aunque en esta tesis propongo el concepto de *agencia* de Long (2007), en el cual las personas tienen la “capacidad para actuar y para saber”, éstas no están exentas de otros factores externos (como los recursos mencionados y probablemente otros más) o incluso factores climatológicos etc., los cuales muchas veces no se pueden controlar ni manejar. También considero necesario el uso del concepto de *traducción* que propone Latour de su sociología de la ciencia (1988 y 1996) y el cual Agudo (2009) retoma para explicar que “... los efectos prácticos de los proyectos de desarrollo ha (han) de ir más allá del empeño en situar dichos proyectos ‘en su contexto’ – una rígida abstracción que explica más bien poco – para, en cambio, examinar cómo distintos actores del desarrollo social ‘crean su propio contexto’” (Latour, 1996 en Agudo 2009). Este enfoque de Latour va más lejos que el que Long porque, el primero propone:

...que los actores no operan entre las instituciones del desarrollo y la sociedad [como separados por mundos distintos] como ocurre en la ya clásica noción de intermediación o interface entre diferentes mundos sociales, racionalidades o sistemas de conocimientos (Long y Long 1992; Long y Villareal, 1993; Arce y Long, 1993)- sino que más bien, los programas de desarrollo – siempre impredecibles – *se hacen reales* mediante el trabajo destinado a la generación de intereses, creando contexto mediante la vinculación entre diversos actores (véase también Mosse, 2005). La traducción (“traslación” o “desplazamiento” entre lugares y personas), entonces, se refiere aquí al reclutamiento mutuo y la confluencia de intereses que producen las realidades de los programas de desarrollo. Al mismo tiempo, dicho concepto nos permite lograr profundidad empírica al dirigir nuestra atención hacia la diferencia entre la racionalidad de una política o un programa de desarrollo y la realidad de sus condiciones de instrumentación: ‘en sus connotaciones lingüísticas y materiales, [el concepto de

traducción] se refiere a todos los desplazamientos a través de otros actores cuya mediación es indispensable para que cualquier acción ocurra' (Latour 1988, en Agudo 2009: 89).⁵

El concepto de *traducción* es relevante porque no se centra solamente en la “intermediación humana para referirse a la intervención de redes de acción que incluyen elementos ‘no humanos’ [clima, desastres naturales, máquinas] físicos o naturales, los cuales también pueden ser movilizados para estabilizar un proyecto de desarrollo (Mitchel 2002, en Agudo 2009:89). El hecho que Latour en su sociología de la ciencia enfaticase su mirada también en elementos no humanos, en mi modelo teórico esta idea sirve para explicar que dentro de las posibilidades con las que cuentan las personas a quienes se les lleva algún proyecto de desarrollo, hay factores como el clima, algún desastre natural, el desconocimiento sobre cómo operar una máquina o incluso “el libre mercado” etc., que se agregan a todo el contexto que conlleva la *traducción* del proyecto. En tal caso, lo interesante del asunto es conocer cómo los actores sociales resuelven o hacen frente a factores que no pueden muchas veces controlar ni predecir.

Metodología

La finalidad de este apartado es narrar cómo a lo largo de esta investigación fui formulando preguntas y las fui respondiendo, tanto con mis datos de campo como con la literatura antropológica y sociológica. Es decir, los resultados de esta tesis se explican por la continua relación (propia de la Antropología), que reside en cotejar la etnografía con la teoría, siendo una de las finalidades hacer aportaciones científicas, con una mirada particular, pero con el objetivo de extrapolarlas a otras realidades o contextos.

Esta investigación surge de la práctica de campo llevada a cabo en los meses de mayo y junio de 2008, en el pueblo de San Juan Tezontla, correspondiente al municipio de Texcoco. A su vez formó parte del proyecto “Transformaciones globales y el destino de la comunidad campesina/indígena mesoamericana”, realizado en la Universidad Iberoamericana por David Robichaux y Roger Magazine, dentro de la línea de investigación: “Cambio y continuidad en el México rural”. A pesar que durante este tiempo en el campo, el objetivo general era realizar una monografía del pueblo, siguiendo un guión y una serie de rubros que cubrir, también se buscaba encontrar problemáticas en la

⁵ Esta cita fue modificada por el autor en la revisión de tesis, por tal motivo difiere de la original de la fuente mencionada.

comunidad que pudieran quizá en un futuro ser desarrolladas. En este sentido, a continuación voy a relatarles cómo fue que poco a poco me fui encontrando con algunas de ellas, y por qué fue que decidí en realizar mi proyecto de tesis sobre éstas.

Una de las características de la comunidad de San Juan Tezontla es que hay zarzamora, desde luego, no esperaba encontrar en algún pueblo (pues contrastaban con la milpa y cultivos tradicionales) del Acolhuacán Septentrional este tipo de frutos. La curiosidad por saber de dónde venía este cultivo fue la primera pregunta que quise responder. Esto me llevó a interesarme por conocer a las familias que tenían este cultivo en sus huertos y visitarlas. Con el paso del tiempo, vi que a Tezontla había llegado por instancias externas y de investigación un proyecto de reconversión de cultivos. No obstante, su puesta en marcha no había sido para nada algún proceso fácil y había muchos habitantes, quienes no cultivaron, como algunos que sí, pero que habían abandonado el cultivo, quienes me dijeron que el proyecto había fracasado porque no había mercado.

La frase “no había mercado” y lo que esto englobaba, fue la siguiente pregunta que me hice. ¿Qué significaba eso?, con mi estancia de menos de dos meses en la comunidad, esas ideas contrastaban hasta cierto punto con los huertos que observaba y dentro de ellos, a grupos de familias nucleares y extensas cosechando zarzamora. Con el tiempo me enteré que algunas de las familias que habían conservado el cultivo, vendían su fruta en los comedores de la UACH. Asimismo, observé que entre algunas de ellas había una fuerte competencia por disputarse ese mercado, y que ciertas familias, gracias a sus *redes sociales* habían en el 2008, bajado sus precios de la fruta, con el objetivo de sacar “de la jugada” a su contraparte: sus mismos vecinos. Ese para mí fue un factor determinante para continuar mi investigación, lo que me llevó a cuestionarme dos cosas: ¿Por qué si la UACH había sido una de las instituciones responsables en llevar el cultivo, había gente dentro de sus comedores (los responsables en hacer las negociaciones con los productores) que no respetaba los acuerdos comerciales entre ciertos productores, quienes desde más de diez años habían vendido su fruta ahí? ¿Por qué desde el 2008 se habían vuelto más exigentes?

A partir de esas circunstancias comencé a darme cuenta que este tipo de problemas, significaban una constante para ciertas familias que comercializan zarzamora, los cuales no habían aparecido en el 2008, sino que venía desde que llegó la zarzamora al pueblo. Así, vi que todas las familias que tenían zarzamora, aunque tuvieran *redes sociales* importantes

(redes comerciales en la región), no contaba con un “mercado seguro” a quien vender y que la mayoría del tiempo tenía que enfrentarse más a obstáculos para comercializar su fruto, aunado a los que aparecían con las heladas anuales que algunas veces dañan parte de la producción.

De forma similar, quería conocer de dónde y cómo es que había surgido el proyecto de la zarzamora, por saber quiénes habían sido los principales agentes e instancias que habían promovido y fomentado su introducción al pueblo; del mismo modo, saber quiénes habían sido las personas en la comunidad que había aceptado cambiar sus cultivos, cuáles habían sido sus motivos; además, de “la falta de mercado”, a qué otras problemáticas se habían enfrentado y cuál había sido su relación con estas instancias y agentes.

Con esas interrogantes fue que decidí regresar al siguiente año a San Juan Tezontla, pero con la intención de empezar a elaborar de manera más formal un proyecto de tesis. Para el segundo trabajo de campo, en el periodo de mayo y junio de 2009 me incorporé a la línea de investigación: “Expresiones locales de lo global”, en la cual participa Marisol Pérez Lizaur, también dentro de la Universidad Iberoamericana. El cambio de línea se debió a que Pérez Lizaur estudia a empresarios y yo había encontrado pequeños empresarios o gente que tenía negocios en esa comunidad. Durante ese periodo, mi intención fue hacer una reconstrucción histórica de cómo había surgido el proyecto, y esta situación involucraba entrevistar a muchos más actores, a más unidades domésticas de producción, a instancias de gobierno y de educación-investigación, principalmente. Durante esos meses realicé entrevistas a algunas de las familias que tenían o habían tenido zarzamora, para que me contaran cómo había sido la reconversión de los cultivos, con el objetivo de ver cómo era su vida antes de la llegada de la zarzamora al pueblo y cómo habían comenzado a cambiar. Una de las constantes que observé, fue que los productores eran campesinos⁶ y que según las anécdotas relatadas, gran parte de sus actividades

⁶ Al respecto agregaría las ideas que Arturo Warman (2001) desarrolló en los últimos años de su vida. El sostenía que en México los campesinos que venden frutas se enfrentaban a una fuerte dependencia y competencia con los grandes introductores de la Central de Abastos de la ciudad de México, porque “los minifundistas resisten precios inferiores a los costos de los productores comerciales, disminuyendo la remuneración de su trabajo” (Warman 2001: 1999). Asimismo, Warman hablaba de la diversificación de labores de los campesinos, principalmente las del jefe de familia: “El trabajo del jefe de familia fuera del sector agropecuario, a veces hasta de manera permanente, no es excepcional. Es más frecuente entre sus descendientes, hombres y mujeres, que son maestros, trabajadoras domésticas, albañiles y obreros y empedados en empresas industriales y comerciales... La venta de fuerza de trabajo familiar también adquiere modalidades no asalariadas...se transforman recursos locales para convertirse en bienes comerciales, las

económicas y socioculturales habían estado encaminadas; por un lado, al autoconsumo, principalmente, de la cosechas del maíz, calabaza, etc., pero por el otro, con el excedente que obtenían de sus cultivos, tenían frecuentemente ingresos económicos. Otra modalidad de ingresos era la que obtenían con sus sueldos, al desempeñar trabajos como obreros, albañiles, choferes; trabajos más especializados, como programador informático o vendedor de seguros etc. Algunos de ellos habían permanecido casi siempre en la comunidad, otros habían trabajado en la ciudad de México, en la UACH y en el COLPOS. La mayoría habían sido comerciantes, vendían sus excedentes en localidades de la región. Antes de la llegada de la zarzamora, raras veces tuvieron que buscar un mercado poco conocido, pero sobre todo, tampoco tuvieron que introducir un producto sin demanda en la región, pues los productos tradicionales que vendían antes de la fruta mencionada, tenían una gran demanda. También algunos de ellos aprendieron a transformar la zarzamora y demás frutas regionales, y hoy en día tienen pequeños talleres (dentro de sus casas) artesanales, en donde elaboran mermeladas y conservas.

A esas alturas, con los datos que tenía, empezaba a darme cuenta que la zarzamora había representado fuertes dificultades de comercialización y conflictos entre los productores, así como también nuevos retos para éstos. Por otro lado, también encontré durante las entrevistas que este proyecto no había surgido por una necesidad interna de la comunidad, sino como una iniciativa de ingenieros del COLPOS. La reconversión de los cultivos formaba parte de un proyecto de “desarrollo regional”, que tenía sus orígenes en un grupo de investigadores del COLPOS y la UACH, el cual más tarde se consolidó, también con la participación de instancias de gobierno del estado de México: el Ayuntamiento de Texcoco y la Secretaría de Desarrollo Agropecuario (SEDAGRO-EDOMEX).

Sin embargo, a pesar que el proyecto no había surgido por incitativa de los productores de San Juan, los testimonios sugerían que los “agentes de desarrollo” no habían tenido una aproximación con respecto a las demandas de los productores y sobre su forma de concebir y organizar su vida comunitaria. Por el contrario, también observaba que pese a

llamadas artesanías, o se establecen talleres de confección en rústicas maquiladoras familiares. No son modalidades marginales y en algunas regiones son predominantes, agregan complejidad a las vías que recorre el minifundio para completar sus ingresos y financiar el déficit... los ingresos complementarios pueden superar a los que obtienen del predio minifundista, pero es éste el que organiza el trabajo y otorga permanencia, cohesión y certeza a la unidad familiar, le dan raíces e identidad” (Warman 2001: 199-201).

esas características de “intervención no planeada”, había respuestas y contextualizaciones muy interesantes que los productores habían desarrollado.

Durante ese tiempo, entrevisté a uno de los ingenieros responsables de llevar el cultivo y por lo mismo, conocí que había un desfase entre sus objetivos y las necesidades que los productores demandaban y habían buscado solucionar. El proyecto de la zarzamora, además, de insertarse en un contexto comercial poco favorable, también había sido para algunas familias un motor para buscar nuevos retos y adaptarse a nuevas circunstancias; o sea, ellas habían realizado su propio proyecto de desarrollo. Los datos indicaban que la intervención no había sido un proceso lineal, sino todo lo contrario.

Aunado a esto, empecé a leer, por recomendación de Guillermo de la Peña a Marisol Pérez Lizaur el libro de Long (2007): *Sociología del desarrollo: una perspectiva centrada el actor*. Con este libro comencé a entender que las intervenciones eran procesos que debían ser deconstruidos y situados en casos particulares, ya que su análisis debería partir de la idea que su evolución es discontinua y muchas veces contradictoria, porque las prácticas derivadas de la política no siempre eran las que los objetivos del programa habían planteado desde un inicio (tanto de los “interventores” como los “intervenidos”). De la misma manera, entender que las justificaciones por llevar un proyecto, algunas veces más que buscar solucionar de forma más aproximada sobre problemas de las comunidades, eran estrategias por ciertos grupos de investigadores (en este caso) por legitimar su posición dentro de los espacios en los que trabajaban y posicionarse como los “expertos” en llevar conocimientos y transmitirlo. El problema es que los ingenieros que llevaron y promovieron el cultivo en Tezontla, entendían que la transferencia de tecnología era llevar a la población ciertas variedades, darles alguna guía y después esperar a que los productores se organizaran, buscaran su desarrollo y su mercado. Con estas ideas formulé la siguiente pregunta: ¿Cómo se había dado la vinculación entre los agentes de las instancias de investigación (COLPOS y la UACH) y los productores de zarzamora, a partir de la introducción de un proyecto de reconversión de cultivos en San Juan Tezontla? Esa fue la pregunta principal que formulé para la tercera y última etapa de trabajo de campo.

Esa etapa empezó en diciembre del 2009 y terminó en julio del 2010. En enero de 2009 tuve la oportunidad de tomar un curso sobre “Organización de las Organizaciones”, el

cual impartió Arnold Cathalifaud⁷ y se llevó a cabo en la Universidad Iberoamericana. Durante el curso le pedí asesoría sobre mi tesis. En ella le conté que estaba interesada en analizar la vinculación que se había dado entre algunas instancias de investigación (UACH y COLPOS) y productores de San Juan Tezontla, a partir de la introducción de un proyecto de reconversión de cultivos. Él me preguntó que cómo había sido la vinculación. Le conté que se había dado de una forma poco planeada, que los responsables tenían ideas muy alejadas con respecto a la vida social de los productores y que habían imaginado un mercado que no existía. Él me contestó que para qué quería estudiar eso, si yo ya sabía en cierta forma la respuesta. Me invitó a reflexionar y a cuestionarme qué era lo que no sabía del problema que estaba observando, pues para él, responder a una pregunta, en la cual ya había ciertas respuestas, no correspondía a realizar una investigación.

Por consiguiente, caí en cuenta que lo que no conocía era por qué habían algunos productores que abandonaron el cultivo y otros que todavía lo tienen. De tal forma, llegué a la pregunta que respondo a lo largo de esta investigación. Esta es: ¿Por qué pese a un entorno comercial poco favorable y a la falta de transferencia tecnológica por parte de algunos investigadores de la UACH y el COLPOS, algunos productores de San Juan Tezontla abandonaron el cultivo durante los primeros cinco años y otros buscaron mantenerlo, incluso conformaron una pequeña empresa y algunos se sostienen económicamente de ella?.

Nuevamente, la pregunta me llevaba a Long, sobre todo a su concepto de *agencia*, pues lo que observaba era que, aunque la transferencia de tecnología no se había completado, fueron los mismos productores, quienes buscaron ayuda extracomunitaria y se vincularon con demás instancias para solucionar sus problemas. No obstante, también observaba que el hecho de centrarme solamente en lo que éstos últimos habían hecho, invisibilizaba otras prácticas que habían formado parte del proyecto de desarrollo, y no analizarlas, hubiera implicado no relacionar a los diferentes actores involucrados, así como las prácticas derivas de esto.

Asimismo, con la etnografía sobre los diferentes casos de productores, cotejaba que habían otros factores que se sumaban al concepto de *agencia*, es decir, no solamente era

⁷Arnold Cathalifaud es Decano de la Universidad de Chile y de la Facultad de Ciencias Sociales. Antropólogo social, U. de Chile; Magíster en Ciencias Sociales con mención en Modernización Social, U. de Chile; Doctor en Ciencias Sociales, U. de Bielefeld, Alemania.

importante la capacidad de éstos para enfrentarse a dificultades, sino también los recursos con los que contaban: naturales, económicos, de conocimientos y sociales. Particularmente, en lo que refiere a los recursos sociales, utilicé el concepto de *capital social* desarrollado por Pierre Bourdieu (1980), ya que las familias analizadas lo han reproducido y fortalecido, en tanto han hecho uso de sus redes familiares, vecinales, comunales y han buscado conectarse con otras externas. En ese sentido, también decidí incluir los aportes que han hecho Adler Lomnitz (1994 y 1998) desde la antropología social y Putnam (2003) desde la economía, al concepto de *redes sociales* y a los tipos de intercambios que se derivan de éstas. Ambas perspectivas pueden ser aplicables al contexto de Tezontla., ya que dentro del mismo se siguen reproduciendo intercambios basados en relaciones de tipo patrón-cliente, así como algunos de los productores se han relacionado con otras instancias no necesariamente bajo este esquema dentro de la estructura social.

De forma similar, ya casi al final de la investigación, en la etapa de las conclusiones y revisión de la tesis (por eso la relevancia de ver que la teoría y la práctica van muy de la mano) decidí que a pesar que el concepto de *agencia*, el cual retomé de Long (2007), había sido una fuerte influencia para centrar la tesis más en lo que los productores hicieron con el proyecto; por recomendación de uno de los lectores, Alejandro Agudo, conocí a otros autores, quienes han aportado nuevas ideas y críticas con respecto a los estudios sobre desarrollo, con ello al de *agencia*. Por eso la relevancia de incluir las críticas de Mosse (2005), quien se centra en estudiar la relación entre las políticas y las prácticas generadas y el concepto de *traducción* de Latour (1996), en el cual no se busca dividir los mundos de los “interventores” con el de los “beneficiarios” (como en el caso de Long), sino ver que las relaciones que se establecen entre ambos, y demás actores involucrados, son en sí mismas el propio contexto de intervención, al cual habría que estudiar *in situ*. Con ambas perspectivas se enfatiza la idea de no asumir supuestos sobre los resultados de una política y las prácticas, ya que éstos deberían de ser encontrados en los casos de estudio, con esto se refuerza la importancia de la antropología para explicar a través de su metodología y herramientas, su relevancia en los ámbitos referentes al estudio y análisis de proyectos de desarrollo.

Por otra parte, cabe mencionar que este es un estudio en el que busqué relacionar tanto la política como las prácticas derivadas de ella, esto implicó entrevistar y mostrar los

testimonios de muchos actores que formaron parte del proyecto. Las herramientas con las que recogí información fueron un censo aplicado a ochenta familias, entrevistas, observación participante, historias de vida y análisis de textos y documentos que tanto los responsables en llevar el proyecto de zarzamora como los mismos productores me dieron; con esos documentos pude reconstruir y presentar cómo ha sido el proceso de intervención. Los nombres que aparecerán en toda la tesis son los originales, siendo esta una investigación en la que se comparten enfoques y estilos de expresión con el género etnográfico, “cuyas características residen en no revestirse con el traje de etiqueta oficial del elogio y el comentario indirecto” (Mosse 2005, en Agudo 2009). Agudo explica que aunque el género etnográfico podría (en mi caso) parecer inaceptablemente crítico, (el objetivo de la tesis) no consiste en criticar la ayuda para el desarrollo y la política social, sino en entender algunos procesos sociales de los mismos (Agudo 2009: 67) Esta investigación es,

... una interpretación posicionada que no excluye otras interpretaciones; es una exploración personal de una serie de temas generales a través de lo particular, y no una aseveración... (sobre el proyecto de la zarzamora) *como realmente es*, visto en términos absolutos. Por ello, se busca que este análisis, no implique un rechazo de éste u otros proyectos de desarrollo, los cuales tienen significativos efectos en las vidas de millones de personas. El que dichos efectos sean o no positivos depende en parte de factores no previstos en el diseño y los modelos de los proyectos, lo cual no excluye el hecho que éstos sean absolutamente centrales para lo que ocurre en las “arenas” del desarrollo social (Mosse, 2005 en Agudo 2009: 67).

Estructura de la tesis

La tesis se conforma por cuatro capítulos. En el primero presento la descripción de la región del Acolhuacán Septentrional, la cual ha sido analizada desde los años setenta hasta la fecha. El objetivo del mismo es comparar las descripciones de hace más de tres décadas con la actuales y complementarlas con mis datos de campo. Igualmente, presento la descripción de la comunidad de San Juan Tezontla, centrándome en temas como el campo y el comercio.

En el segundo capítulo presento cómo fue que surgió el proyecto de la zarzamora, a éste le corresponde todo un trayecto que va desde que se comenzaron a hacer investigaciones en los años ochenta sobre este cultivo, luego éstas se convirtieron en un modelo teórico y posteriormente, en políticas de intervención. En ese sentido, San Juan Tezontla fue un escenario para llevar uno de los primeros proyectos de zarzamora en el país, “asistido” por “especialistas” en la materia. En este capítulo muestro también los

supuestos en los que se basaron los responsables en llevar el cultivo y las justificaciones de su política de intervención.

El tercer capítulo es la historia una pequeña empresa familiar en San Juan Tezontla (Caso de Cosme y Juna). Por medio de este caso busqué contextualizar cómo fue que el proyecto llegó a la comunidad y cómo se fue introduciendo poco a poco. En este caso, también aparecen, indirectamente, algunos de los demás productores que sembraron zarzamora. En este capítulo se ve que la intervención no es un proceso lineal y de continuidad, y que los productores bajo determinadas circunstancias y acceso a recursos (lo cual se da de forma diferenciada) terminan modificando el proyecto inicial. Por consiguiente, una de las finalidades de la etnografía es recoger los testimonios y ejemplos de las reacciones inesperadas del proyecto de intervención, las cuales no estaban contempladas desde que éste se inició. Esta familia es un caso representativo, porque es de las pocas que ha podido conformar una pequeña empresa. De la misma forma, la empresa que conformaron ha pasado por tres etapas evolutivas, la cuales a su vez tienen que ver con su ciclo de desarrollo; y a cada una también le ha correspondido una en las relaciones sociales y una acumulación de distintos recursos y capitales.

El último capítulo es la comparación de otros casos de productores que cultivaron zarzamora con el caso de la familia de Cosme y Juana. Como he venido mencionado, la capacidad de recursos (con lo que se cuenta o se gestionan) y el tejer *redes sociales* han sido factores por los cuales algunos productores todavía tienen zarzamora y la comercializan. De tal forma, no todos conformaron una empresa (solo tres casos), otros (cinco) tienen un negocio, y el resto (seis) buscaron alejarse de la competencia comercial y prefirieron vivir de sus otros ingresos. En este capítulo presento diferentes tipologías de productores y sus diferentes capacidades, intereses y estrategias para buscar mercado, así como los conflictos derivados de estas prácticas, es decir, las reacciones no esperadas tanto de los responsables en llevar el cultivo, como de los mismos productores.

CAPÍTULO I: LA COMUNIDAD DE SAN JUAN TEZONTLA

En este capítulo presento la descripción de la región del Acolhuacán Septentrional, en la cual se encuentra la comunidad en la que realicé la investigación de tesis: San Juan Tezontla. Desde los años sesenta y setenta se han venido realizando por parte de antropólogos sociales, descripciones y estudios en esta región, sin embargo, hoy en día éstos ya no reflejan los cambios y continuidades propios de esos años; de tal suerte, nuevos antropólogos han contribuido a la explicación de los mismos. En este sentido, en la primera parte presento las aportaciones de este último grupo de antropólogos. La segunda parte está dedicada a la descripción de la comunidad, sobre todo en el ámbito de la agricultura y en menor medida el comercio en la misma.

PRIMERA PARTE

La región del Acolhuacán Septentrional

La ubicación geográfica en donde elaboré la tesis comprende la región prehispánica del valle de Texcoco denominada Acolhuacán Septentrional, la cual se encuentra al este de la ciudad de México y dentro del estado de México. Si se hace una división de esta región en sus cuatro puntos cardinales, se encuentra: “Al occidente, el lago de Texcoco. Al norte, la parte baja del río Nexquipayac, los cerros de Tezoyuca y las serranías del Tezontlaxtle y Patlachique, que separan el Acolhuacán del valle de Teotihuacan. Al oriente y sureste, las estribaciones de las serranías de San Telmo, Tlamacas, Tláloc, Telapón y Ocotepc. Al sur, el valle comprendido entre la sierra de Ocotepc y el cerro de Chimalhuacán a la orilla del lago de Texcoco” (Palerm 1972:111 y 112).

El Acolhuacán Septentrional ha sido ya puntualizado por algunos antropólogos como una unidad geográfica e histórica, se ubica entre las faldas de la sierra de Tláloc y lo que fue el lago de Texcoco. Éste ha sido fraccionado en “... cuatro diferentes zonas topográficas, a las cuales corresponde una distinta ecología: *la sierra*, la parte más alta del área, hacia el sur; *la franja erosionada*, que comprende los montes y cañadas situados entre la sierra de Tláloc y el cerro de Tlaixpan; *el somontano*, que corresponde a las partes bajas de las serranías que rodean el valle; y *la llanura*, que abarca las tierras bajas, situadas entre el somontano y las antiguas riberas del lago”(Pérez 1975:13).

Es la zona del *somontano* (pie de monte), así conocido entre los antropólogos, pero no por sus habitantes, el lugar que seleccioné para la investigación de esta tesis, en particular, la comunidad de San Juan Tezontla. El *somontano* refiere a la franja en donde los cerros van descendiendo hasta conformar una llanura a la orilla del antiguo lago de Texcoco. Aquí se encuentran los cerros de la Purificación, Tlaminca, Tetzcutzingo y Tlaixpan. De norte a sur se erigen los pueblos de: San Juan Tezontla; Santa Inés; San Joaquín Ixtlixóchitl; La Purificación; San Miguel Tlaixpan; San Nicolás Tlaminca; Santa María Nativitas; San Diego Nativitas y Tequezquináhuac. “El *somontano* es la parte más baja de la sierra localizada entre los 2300 y los 2550 msnm. Está atravesado por algunos ríos que nacen de los manantiales de la sierra. La temperatura media anual es de 14.1 grados °C” (Pérez Lizaur 1975:74). El río más grande que lo atraviesa es el Papalotla.

Desde los años sesenta y setenta se han venido realizando por parte de antropólogos sociales, la mayoría de la Universidad Iberoamericana (UIA), estudios consecutivos en esta región. En los trabajos de Ángel Palerm (1972), Eric Wolf (1972) y Marisol Pérez Lizaur (1975); se describen los antiguos sistemas de cultivo, así como los hidráulicos. Ellos también delimitan la región de acuerdo a sus características topográficas, dependiendo del tipo de suelo, el clima; si hay menor o mayor agricultura, y por el tipo de patrón de asentamiento humano. De la misma manera, Palerm y Wolf (1972) describieron cómo eran algunos canales de riego prehispánicos, los cuales hoy en día están en uso.

Anteriormente, esas divisiones ayudaban a demarcar geográficamente cómo se organizaban territorialmente y socialmente los pueblos del Acolhuacán. Sin embargo, en los últimos estudios realizados en la región por Roger Magazine y Tomás Martínez (2010), encontraron que aunque estas divisiones todavía sirven para explicar que la agricultura en los pueblos de la sierra es una actividad más constante, mientras que en los pueblos de la llanura casi ha desaparecido; esta división geográfica ya no logra explicar las dinámicas económicas y socioculturales de los habitantes la región. Esto se debe porque hoy en día se observa una relación más próxima de estas comunidades con la ciudad de México y otros centros regionales importantes, como por ejemplo, la comunidad de San Miguel Chiconcuac. Magazine y Martínez (2010) encontraron que:

...esta división topográfica ha perdido importancia en los últimos años, principalmente, por tres factores que han contribuido a la homogenización. Primero, la agricultura que representó una de las diferencias más importantes entre las zonas topográficas, ha perdido importancia como resultado de la caída del precio del maíz en la década de 1980. Segundo, el sistema de transporte ha mejorado-

actualmente se puede llegar a casi todos los pueblos por carretera pavimentada- permitiendo que los residentes de todos los poblados puedan viajar diariamente para trabajar en otras partes de la región o en la ciudad de México. Tercero, han surgido otras actividades económicas en la misma región, particularmente, la maquila de ropa, en las cuales pueden participar residentes de los diferentes pueblos, independientemente de su ubicación geográfica (Magazine y Martínez 2010: 17).

Según estos autores concebir la división de la región más en términos topográficos que políticos, apunta a una descripción cultural de la región “similar al *continuum folk urbano* de Robert Redfield (1970)” (Magazine y Martínez 2010: 18). Dicha descripción ya no explica los cambios y continuidades en la región, pues según lo que observaron, “... el entendimiento y práctica de la vida indígena y campesina parece estar tan viva en los pueblos de la llanura como en los de la sierra, aunque los primeros han incorporado más la vida urbana, no representa que su apariencia tiende más a ser de este estilo” (Magazine y Martínez 2010: 18). Esto significa que en las décadas de los setenta, Palerm (1972), Wolf (1972) y Pérez Lizaur (1975) pensaban que los pueblos de la sierra, justamente por su ubicación territorial más alejada de la vida “urbana” de la misma región y desde luego, de la ciudad de México, mantendrían un *continuum* más de tipo *folk* que *urbano*. Sin embargo, las investigaciones de estos autores han demostrado lo contrario; pues con la relación que han establecido los habitantes con la ciudad; éstos han empezado a incorporar en sus propias comunidades formas parecidas a lo urbano; pero estas “maneras de entenderlo” y “apropiarlo” no aparecen como amenazas que indican que están dejando de organizar su vida social al interior de su comunidad como lo venían haciendo desde hace muchos años. Según Magazine y Martínez (2010) estas formas de seleccionar (de los pobladores) lo que viene de afuera y descartar lo que no les interesa, no contradice la continuidad de sus creencias y prácticas locales. Algunos ejemplos de eso se pueden ver en las comunidades de San Miguel Chiconcuac y en Tlatehuacán; ambas se ubican en la zona de la llanura y en las cuales se aprecia “aparentemente” “formas de vida de tipo más urbano”. A pesar de estos cambios, en la primera comunidad se sigue manteniendo un sistema de organización familiar y social basado en la reciprocidad y en el parentesco, aunque algunos de sus habitantes pertenezcan a una clase política poderosa y capitalista, formada gracias a sus negocios de ropa (Pérez Lizaur y Zamora 2010). En la segunda comunidad, en la que debido a la falta de tierras para cultivar, algunas personas se ha empleado en actividades como la maquila de ropa en talleres familiares, siguen siendo ‘campesinos’, ya que mantienen una organización familiar de producción. De hecho, las generaciones más

jóvenes venden los terrenos de cultivo ahora que se presenta la oportunidad, pero aún no lo consideran un valor inalienable, al estilo campesino y lo aplican en talleres o la casa (Lechuga 2010: 25).

También una constante en todos los pueblos del Acolhuacán es que por la cercanía con la ciudad de México, la gente se ha empelado, ya sea en trabajos “formales” o “informales”, tanto en ésta como en la comunidad de San Miguel Chiconcuac, y por falta de tiempo, y a veces capital económico, ha tenido que abandonar o disminuir la producción de sus cultivos. Es más, por la creciente infraestructura de redes de vialidad y transporte, los habitantes de estas comunidades tienen la opción de ir y venir a la ciudad, por lo que se han vinculado a la vida urbana de la misma, pero a su vez, “...la gente en la región ha podido en muchos casos incorporar nuevas prácticas desde la ciudad a sus vidas y no al revés... ven lo urbano o lo moderno no como una amenaza ni como salvación, sino como una fuente de nuevas formas de mejorar sus vidas a los niveles de la comunidad, la familia y el individuo (Maffie 2003, en Magazine y Martínez 2010: 21).

Magazine y Martínez explican que a diferencia de otros lugares como Ecatepec, Chalco o Ciudad Neza⁸,

... la región de Texcoco estuvo relativamente aislada por el lago seco antes de la apertura de la autopista, de manera que sólo empezó a recibir migración desde la ciudad en un momento histórico en el que el crecimiento se dio de una forma más pausada. Por lo tanto, las comunidades de la región, al menos hasta el momento no se han inundado con migrantes. Además, la región ha quedado relativamente des-urbanizada como centro político, económico y cultural en comparación con ciudades como Toluca o Puebla, que eran menos importantes o inexistentes como centros urbanos en tiempos prehispánicos... En otras palabras, la producción agrícola intensiva que convirtió a la región en un área clave en el siglo XV, la marginó después de la conquista. Las actividades que han reemplazado a la agricultura últimamente son más urbanas, ya que no requieren del espacio del campo, pero aún ocupan un lugar secundario en la sociedad (Magazine y Martínez 2010: 21).

Por otra parte, en cuanto a los canales de riego prehispánicos de la región, Palerm y Wolf (1972) describieron la existencia de tres sistemas principales de regadío, los cuales fueron construidos por el rey Nezahualcóyotl⁹, y se utilizan todavía. “Las fuentes

⁸ Pérez Lizaur (1975) reportó que en la comunidad de Chiautla, ubicada en la llanura del Acolhuacán, era ya un pueblo hogar de personas que trabajaban en el D.F. En el 2010 ella me comentó, (según sus investigaciones y observaciones) que desde 1965 la comunidad de Tepetlaoxtoc es un lugar de fines de semana para artistas de la televisión. Además, en sus últimas investigaciones (Pérez Lizaur y Zamora 2010) encontraron una comunidad de judíos, árabes; así como varios chinos y coreanos en Chiconcuac.

⁹ Según Alma Rodríguez con el Rey Nezahualcótl “se desarrollaron los trabajos hidráulicos que combinaban las terrazas de cultivo y el regadío por medio de canales; se conquistó el somontano para la agricultura y apareció la civilización urbana. Así, la agricultura de roza y temporal se transformó en agricultura de regadío y de terrazas. Era el momento de esplendor del sistema hidráulico y tal logro fue alcanzado porque el área

principales de este sistema son los manantiales de la sierra alta que se encuentran entre los pueblos de Amanalco y Totolopan,... prácticamente todos los pueblos de los valles serranos, de los valles del *somontano* y de la llanura, cuentan actualmente con regadío conectado con el sistema central, o bien con riego independiente” (Palerm y Wolf 1972: 123 y 124).

Según Alma Rodríguez, “el área (región) está unida por una red de canales de regadío alimentados por manantiales de la sierra. Lo cual representa conflictos porque tal configuración hace posible que se desvíen los cursos de distribución del agua, o que algunas personas la tomen sin derecho o permiso. Por lo que, para evitar y resolver esos problemas, se hace necesaria toda una organización que vigile su uso, la reparta, la controle y le de mantenimiento a los canales y a las presas” (Rodríguez 2010: 169-170).

Si se hace una comparación de la comunidades del Acolhuacán con respecto a las descripciones de hace más de treinta décadas con las de la actualidad (Ver Pérez Lizaur 1975), se vislumbra que han habido cambios significativos en las tipologías de las viviendas; las antiguas veredas o caminos de terracería han sido pavimentados o están en proceso de serlo, así pues, las calles se han empezado a nombrar. La población se ha incrementado y hay un evidente mejoramiento en los servicios de comunicaciones y transportes, al mismo tiempo la agricultura ha disminuido.

En 1994 se construyó la carretera Peñón-Texcoco, la cual conecta a Texcoco con la ciudad de México. “Ahora casi todos los pueblos de la región están conectados con Texcoco mediante carreteras pavimentadas en la cuales transitan peseros y combis¹⁰, lo que sin duda facilita que la gente pueda viajar diariamente a la ciudad para trabajar” (Magazine y Martínez 2010: 19). Incluso desde diciembre del 2009 se empezó a conectar a la Carretera Peñón Texcoco con la Calzada Ignacio Zaragoza mediante las vialidades Carmelo Pérez y Adolfo López Mateos en Nezahualcóyotl, además, de interconectar las zonas industriales de Cuautitlán Izcalli, Tultitlán, Cuautitlán México y los municipios de Ecatepec e Ixtapaluca. Asimismo, está en construcción el Circuito Exterior Mexiquense, el cual

llegó a tener en ese momento una población numerosa, además, de consolidar su economía y poderío político. Texcoco formó parte de la Triple Alianza, junto con Tenochtitlán y Tacuba (Rodríguez 2010:168).

¹⁰ Peseros y combis son los nombres coloquiales que refieren al transporte público en México. El nombre de pesero remite a que antes el viaje en este transporte costaba un peso y combi por ser la abreviación del nombre de la marca del vehículo en alemán: *Volkswagen Kombi*. Estos vehículos salieron al mercado en los años cincuenta y todavía se siguen comprando para transporte público.

“permitirá comunicar las autopistas: México-Toluca; México-Querétaro; México-Pachuca; Peñón-Texcoco; México-Tuxpan y la México-Puebla a través de las vialidades Carmelo Pérez y Adolfo López Mateos de Nezahualcóyotl y en un futuro muy próximo, de manera directa hasta donde se ubica la caseta de Chalco”¹¹.

Cabe mencionar que dentro de esta región se encuentran importantes centros de investigación, los cuales han contribuido al conocimiento de la misma; como también son y han sido lugares en donde algunos habitantes del Acolhuacán han estudiado y se han formado un criterio sobre el desarrollo de la agronomía en el país. Incluso en éstos se emplean un número considerable de personas de la región, quienes se insertan en ámbitos que pueden ir desde la intendencia hasta tener algún cargo académico de prestigio. Entre ellos están la Universidad Autónoma de Chapingo (UACH)¹², el Colegio de Posgraduados (COLPOS)¹³ y el Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo (CIMMYT)¹⁴.

Recientemente, se ha escrito una amplia y rica cantidad de literatura sobre muchos de los pueblos que conforman esta región. Sobre San Juan Tezontla, que es la comunidad en la que realicé el estudio etnográfico, encontré el trabajo de Alma Rosa Rodríguez (1995 y 2010), el cual está centrado en las luchas que se han suscitado en este pueblo por el

¹¹ Ver: <http://www.edomex.gob.mx/portal/page/portal/secom/autopistas/circextmex>

¹² “La actual Universidad Autónoma Chapingo (UACH) tiene sus orígenes en la Escuela Nacional de Agricultura (ENA), la cual fue fundada en forma oficial el 22 de Febrero de 1854, en el Convento de San Jacinto, D.F. Posteriormente, la ENA se trasladó a la exhacienda de Chapingo, donde inicia sus actividades el día 20 de Noviembre de 1923... El proceso de transformación de escuela a universidad culmina en 1978, con la formulación del Estatuto de la Universidad Autónoma Chapingo; a partir de entonces todas las actividades y planteamientos políticos, inherentes a la institución, se rigen a través de dicho Estatuto... Desde su creación, la universidad ha experimentado un proceso de expansión en cuanto a las diferentes orientaciones de la agronomía, tanto a nivel licenciatura como en posgrado”. Ver: <http://portal.chapingo.mx/rectoria/?modulo=historia>

¹³ “El Colegio de Postgraduados es una Institución de Enseñanza, Investigación y Servicio en Ciencias Agrícolas, que en 1979, por decreto presidencial, se convirtió en organismo público descentralizado del gobierno federal con personalidad jurídica y patrimonio propios sectorizado en la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA)”. Ver: <http://www.colpos.mx/2010/acerca-de/antecedentes>. La distancia que hay entre este colegio y a la comunidad de San Juan Tezontla es de menos de 12 kilómetros.

¹⁴ “El Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo (CIMMYT) es proveedor de bienes públicos internacionales, producto de la investigación agrícola. Para generar y distribuir tales bienes de manera eficaz y efectiva, el Centro establece vínculos y asociaciones significativas y duraderas con otras instituciones involucradas en la investigación agrícola y el desarrollo rural en general. Es indudable que el impacto que el CIMMYT ha tenido en México es resultado del trabajo colaborativo con diferentes dependencias públicas, universidades, instituciones de investigación y empresas de producción de semillas. La distancia que hay de este centro y San Juan es menos de cinco kilómetros”. Ver: http://www.cimmyt.org/index.php?option=com_content&view=article&id=441&Itemid=917&lang=en

recurso del agua; también está la tesis de Junior Encarnación (2004) y un último trabajo realizado por él, titulado: “Compadre de los dioses” (Encarnación 2010).

Los otros estudios que he encontrado, si bien no son específicamente sobre este pueblo, tienen mucha relación con él, no por nada se habla de región. Algunos están centrados en reconstruir creencias mágico religiosas (Lorente Fernández 2010); otros más sobre la organización social de los pueblos, como fiestas, los sistemas de compadrazgo, mayordomías etc., (Núñez; Encarnación; Jiménez; Martínez y López 2010). También están los que abordan la organización social y económica, entendida desde la perspectiva de las empresas familiares, como los de Chiconcuac (Pérez Lizaur y Zamora 2010). La investigación de Magazine (2010) relata cómo en un contexto de prácticas y políticas neoliberales surgidas en los años ochenta y principios de los noventa, algunos de los pobladores de la comunidad de Tepetlaoxtoc tuvieron que regresar a su pueblo debido a la falta de empleo en la ciudad de México o al alto costo que implicaba tenerse que trasladar a ésta, cuando los sueldos cada vez eran más bajos. Según Magazine, los hombres y mujeres dejan la ciudad para empezar a vivir nuevamente en su comunidad, y segundo, participan en las pequeñas industrias locales de la misma, y “no en las grandes empresas nacionales o en la burocracia federal” (Magazine 2010:62). Este hecho también se evidencia en la comunidad de San Juan Tezontla, donde realicé mi investigación. A continuación presento una descripción de la misma, basada más en la relación de sus habitantes con el campo y el comercio, debido a que en ésta estudio los factores y las causas del por qué algunos habitantes de esta comunidad abandonaron el cultivo de la zarzamora y otros lo mantuvieron.

SEGUNDA PARTE

Ubicación de San Juan Tezontla¹⁵

El estado de México se compone de dieciséis regiones, de las cuales la denominada Texcoco alberga los municipios siguientes: Atenco, Chiautla, Chiconcuac, Papalotla,

¹⁵ Según la versión de un habitante de esta comunidad, “el nombre de San Juan Tezontla se da de la fusión entre los españoles y los ‘antepasados’. San Juan Bautista es católico y Tezontla se refiere al cerro en dónde se saca esa piedra. También pusieron dos nombres para no generar descontentos y nuestros antepasados por eso lo aceptaron. San Juan es el nombre y Tezontla su apellido”.

Tepetlaoxtoc, Texcoco y Tezoyuca. Estas regiones conforman un total de 125 municipios, uno de ellos es también nombrado Texcoco (20,930.8 hab.). Éste se localiza en la porción oriente del estado de México. Colinda al norte con los municipios de: Atenco, Chiconcuac, Papalotla, Chiautla y Tepetlaoxtoc; al sur, con Chimalhuacán, Chicoloapan, Ixtapaluca y Netzahualcoyotl; al oriente, con el estado de Puebla; al poniente, con los municipios de Netzahualcoyotl, y Ecatepec.

El Municipio de Texcoco está integrado por una Cabecera Municipal que es la Ciudad de Texcoco de Mora y ésta se divide en 19 sectores y 55 localidades. San Juan Tezontla forma parte de una estas últimas. Para llegar a este pueblo se puede partir de Texcoco de Mora en dirección hacia el oriente y tomar la carretera que lleva al estado de Veracruz (Texcoco-Calpulalpan). Desde la ciudad de México se tienen que recorrer más o menos 30 kilómetros, de Texcoco de Mora unos 9.5 kilómetros. Al norte de San Juan Tezontla se encuentra la comunidad de Tepetlaoxtoc, al sur, La Purificación y San Miguel Tlaixpan; al noreste, Santa Inés; al suroeste, Santa Cruz Mexicapa y San Joaquín Coapango; al este, Santo Tomás Apipilhuasco, y San Jerónimo Amanalco.

San Juan Tezontla se ubica dentro de la zona del *somontano*, por lo que sus viviendas van descendiendo desde las serranías, hacia lo que serían sus faldas y se van aglutinando en una pequeña cañada hasta llegar a la carretera. Según el censo de población del 2001, tiene 2023 habitantes. El pueblo tiene una extensión territorial de 12 kilómetros y puede verse casi en toda su amplitud desde una de sus entradas, hecho que facilita su campo visual, sobre todo si se conocen sus fronteras con los pueblos vecinos; no obstante, la ausencia de límites físicos hace que San Juan Tezontla se vea mucho más grande de lo que es.

Recursos naturales y servicios

Este pueblo es atravesado por los ríos Xalapango y Papalotla. Hoy en día, ambos están llenos de cascajo y de desechos que los habitantes han ido dejando a lo largo de los años. Cuando incrementan las lluvias se ve un ligero flujo de agua, pero al parecer, según la versión de algunos habitantes, casi la mayor parte del año se asemejan más a estanques. Según Rodríguez (2010), estos ríos “arrastran feldespatos sódicos y potásicos que son nocivos para la agricultura”.

San Juan Tezontla se surte, principalmente, de agua por medio de los canales prehispánicos que han sido referidos anteriormente por Palerm y Wolf (1972). Los manantiales de la sierra, es decir, el sistema central, abarcaría los pueblos de Amanlaco y Tototalpan. “Casi inmediatamente después de su comienzo el canal principal moderno se divide en dos. Un ramal se dirige hacia los pueblos de Tezontla, Santa Inés, San Joaquín y Blanco, para entrar luego en la llanura y regar terrenos de los pueblos de Papalotla, Chiconcuac, etc., así como varios ranchos y haciendas” (Palerm y Wolf 1972: 123). Este ramal ha sido también denominado del noreste y viene del manantial de San Francisco en el pueblo de San Jerónimo Amanalco. Según varios informantes, éste estaría surtiendo solamente uno de los barrios en los que se organiza territorialmente el pueblo: *Axiotla*. Del mismo modo, hay otro sistema de riego independiente que viene del pueblo de Santa María Tecuanulco y surte los demás barrios: *Tequexquinahuac*, *Ueyichimalpa* y *Chimaltepitongo*.

A pesar de contar con estos sistemas de riego, uno central y uno independiente, la deforestación y el agotamiento de los manantiales han ocasionado la perforación de pozos profundos, que abastecen de agua “potable”, generalmente, cada día y por tres horas a cada barrio. El agua es almacenada en pequeños estanques que están afuera de las casas, dependiendo de las relaciones entre las familias, los estanques pueden compartirse o cada una tener el propio.

Cuando llega el agua potable, entonces las familias con la ayuda de mangueras la conducen, ya sea a los estanques o a las cisternas “rotoplax”. Comúnmente, el agua almacenada en éstos se usa para tomar, lavar ropa, limpiar las casas, regar plantas y flores, así como para los animales. Según Encarnación (2004) desde el 2002 se comenzó a instalar el drenaje pluvial y el de aguas negras. El requisito para tener derecho al uso del agua y a un estanque es básicamente cumplir con todas las “faenas”¹⁶ anuales, que son trabajos para beneficio de la comunidad. Por ejemplo, pavimentar, pintar la iglesia o arreglar y decorar las calles para las fiestas. Las faenas son realizadas en mayor medida por hombres y mujeres “ciudadanos”, es decir, según la versión de una de las autoridades auxiliares del pueblo, éstos se definen por aquellos hombres y mujeres que han cumplido la mayoría de

¹⁶ Las faenas son trabajos comunitarios, cuyo servicio no es estrictamente obligatorio, pero si está sujeto a una multa si no se cumple, es de carácter más moral. En caso de no realizarlas, la gente puede perder los derechos a varios servicios en la comunidad. Lo realizan hombres y mujeres de la comunidad, también he visto que pueden participar niños y niñas.

edad y que no son estudiantes, que trabajan y pueden aportar un gasto extra a la familia y a la comunidad. Una familia nuclear puede tener a varios de ellos/ellas y no es requisito estar casado, una mujer viuda también tiene que cooperar, siempre y cuando trabaje fuera de la casa.

El costo por un estanque varía, pero es mucho más barato para la gente que es originaria del pueblo, los no oriundos pagan una cuota más elevada, pero es una vez en la vida y les cuesta entre quince y veinte mil pesos. Si no se han cumplido con todas las faenas, y se requiere de algún servicio, es probable que éste no se otorgue o que se tenga que esperar más tiempo. Si estos ciudadanos no pueden participar en alguna de ellas, tienen que justificar la razón. Por ejemplo, si no pueden faltar al trabajo, entonces tienen que pagar una compensación económica de 100 pesos, y con ese dinero se le paga a otro ciudadano para que él o ella, además, de hacer su faena, haga la de su vecino, amigo o familiar. Las autoridades encargadas de dar los permisos de uso de agua y dotar de la infraestructura es el grupo del Comisariado Ejidal.

Hay otros estanques más grandes a los que la gente de Tezontla llama *jagüeyes*, en su mayoría son comunales, pero también hay individuales. Su función es almacenar el agua de riego, los comunales se hallan un poco antes de la cima de los cerros. La dotación del agua de riego se surte cada quince días; pero puede variar; se va fraccionando por parcelas y por horas, ya que las personas previamente tuvieron que avisar que la iban a requerir; en el Comisariado Ejidal hay una lista. También los habitantes de ahí tienen que pagar una cuota y sobre todo limpiar con anticipación su canal de riego para que el agua pueda pasar libremente, a esta actividad se le conoce como faena de limpieza de canales de riego. Hay casos en los que algunas personas por no realizar las faenas, les cortaron el suministro de agua de riego y perdieron sus cultivos.

Con respecto a la temperatura del pueblo, hay algunas fuertes heladas al año, que van de enero a marzo y dañan sobre todo los cultivos frutales. Son varias las especies de árboles que se encuentran: pino, oyamel, pirul, mora entre los más grandes; los demás son de algunas frutas que mencionaré más adelante. Palerm (1972), Wolf (1972) y Pérez Lizaur (1975) describieron desde los años setenta, que en los pueblos del somontano había una importante actividad económica vinculada al cultivo de frutas y flores. Pérez Lizaur (1975) encontró que el cultivo más constante de flores, comenzó en la comunidad de San Miguel

Tlaixpan, alrededor de 1930 y poco a poco éste se difundió entre los pueblos del somontano y la sierra. Ella registró lo siguiente:

La segunda actividad económica (de los pueblos del somontano), íntimamente ligada con la agricultura, es el comercio de frutas y flores, que se efectúa en los mercados de Texcoco y Chiconcuac y con la ciudad de México. El comercio más importante es el que se hace con la producción de los mismos pueblos y con las flores que se compran en los mercados de la ciudad. Para ello los hombres tienen que ir continuamente a la ciudad de México, donde muchos tienen puestos permanentes de flores que son atendidos por familiares que habitan en la ciudad. Las mujeres se encargan del comercio local. La fruta se vende en la misma forma que las flores, o bien a comerciantes de fuera que van en temporada a comprarla (Pérez Lizaur 1975:12).

Algunos antecedentes históricos de San Juan Tezontla: la lucha por el agua

Según Encarnación (2004), Palerm y Wolf (1972), basándose en los títulos de Tetzcutzingo y en los Códices Chichimecas, encontraron que el conjunto de cuevas recubiertas con estuco, ubicadas en el monte Colzi, el cual está dentro de esta comunidad, podría ser el “Quahyacac”; un lugar al que se hace referencia en estos documentos. Por lo que Encarnación, basándose en Aubin (1897), afirma que

...el lugar que hoy ocupa el pueblo de San Juan Tezontla sería el primer lugar que habitaron los chichimecas al concluir su emigración desde el norte, de acuerdo a como está registrado en el código ‘Tlotzin’... Pero la primera mención que atestigua el remoto origen prehispánico de la población de Tezontla se encuentra en los ‘Títulos de Tetzcutzingo’. En dicho documento aparece el relato donde el rey Nezahualcōyotl concede el agua del manantial ‘Cuahpechno’, (el cual) parece ser el principal de Tezontla” (Encarnación 2004: 26).

Según Palerm y Wolf (1972: 139) las obras hidráulicas prehispánicas datan de un siglo antes a la conquista española, es decir, de 1454. “Desde esa época, los pobladores hicieron peticiones para poder gozar el privilegio de tener agua. En los títulos de Tetzcutzingo, Xochiquelzalzin, hijo de Nezahualcōyotl, uno de los principales consejeros, se dirige a él para pedirle: ‘Concédenos agua, para que beban los niños’. Nezahualcōyotl contesta que no se apure, que permita que se congreguen los chichimecas y tomen agua de los manantiales” (Rodríguez 2010:168).

Esto indica que durante esos años, con la instrumentación de los sistemas hidráulicos, la región y San Juan Tezontla pasaron de una agricultura de roza y temporal a una intensiva de regadío y terrazas. No obstante, con la conquista española, el control del agua se incrementó, y comenzó la desecación del Lago de Texcoco; por lo que los habitantes de Tezontla tuvieron que abandonar sus tierras y emigrar hacia el monte y la sierra; y además, tuvieron que trabajar como peones de hacienda (Rodríguez 2010: 173). En ese tiempo comienza uno de los conflictos más fuertes por el recurso de agua a escala

regional; asimismo, la población de Tezontla disminuía a causa de epidemias; y los “sobrevivientes indígenas se reagruparon y abandonaron algunos barrios para unirse a otros, con lo que descuidaron los procedimientos de la sociedad indígena del *calpulli*, y expusieron las pacerlas desocupadas a ser tomadas por los españoles. En el siglo XVIII, el reparto del agua se modificó, pues tierra y agua estaban íntimamente ligadas, y así el antiguo sistema de riego del río Xalapango se desvió como dotación de agua a la hacienda La Blanca” (Rodríguez 2010: 171).

Según Rodríguez, el control del agua por esta hacienda continuó hasta principios del siglo pasado, y por ende, los habitantes de San Juan abandonaron sus campos y buscaron oficios al interior del pueblo, elaboraron envases de ocote y escobas de cambray (Rodríguez 2010: 172).

En 1930 se realizó el reparto agrario, para 1935 Tezontla obtuvo nuevamente agua.

Según Rodríguez:

El caso de Tezontla refleja cómo en el momento de no contar con la dotación de agua, la población regresa a tener como actividad económica la recolección de ocote para la elaboración de cajitas¹⁷. Al recuperar el agua, inician todo un proceso basado en cultivos de autoabasto y comerciales. A pesar de su importancia, el agua no lo es todo. La progresiva erosión de los suelos, la baja productividad, la calidad, las políticas agrícolas y la competencia a nivel nacional afectan la comercialización de sus productos. La actividad agrícola no es redituable, por ello la población busca alternativas fuera de la localidad. La cercanía a las fuentes de trabajo permite que mantengan su lugar de residencia en San Juan y continúen participando en las actividades de la comunidad (Rodríguez 2010: 173).

Desde 1995 Rodríguez registró fuertes conflictos y disputas entre los habitantes de Tezontla y pueblos aledaños, ya que el agua está empezando a escasear y por lo mismo, se ha incrementado una constante lucha por el agua (Ver Rodríguez 1995 y 2010).

Cambios y continuidades en San Juan Tezontla

San Juan Tezontla es una comunidad que está bastante conectada con la ciudad de México y con pueblos aledaños:

¹⁷ A principios del siglo XX, los habitantes de San Juan comenzaron a realizar una artesanía, la cual la denominaban “cajitas de viruta” y las hacían con madera de Oyamel; cortaban la madera de los pueblos de San Jerónimo Amanalco, Santa María Tecuanulco y Santo Tomás de Apipilhuasco. El proceso de las mismas correspondía a un trabajo de organización familiar y éstas se vendían a la “boticas” (farmacias de la ciudad de México). Según varios informantes, dijeron que esta actividad fue una de las principales actividades económicas que los conectaban con la ciudad de México. Para mediados del siglo pasado las familias tuvieron que dejar la elaboración, ya que las cajas se “industrializaron y la hicieron de plástico”.

En San Juan hay tres combis y dos micros¹⁸, la ruta se llama Moctezuma. Las combis pasan cada quince minutos, o sea cada cuarto de hora. Hay una combi que pasa por San Joaquín y Santa Cruz. Los micros salen cada media hora y pasan solamente por la delegación. La primera combi en San Juan sale a las 6:00 a.m., la última sale a las 10:30 p.m. y cuesta 7.50 pesos. Primero sale una combi, luego un micro. Aproximadamente, los choferes de las combis recorren un promedio de once o doce viajes al día (Testimonio de un chofer de combi de Tezontla).

Este pueblo cuenta con alumbrado público desde los años sesenta. El agua potable se introdujo en 1970 y la instalación de la red de drenaje se inició en 1975 (Rodríguez 1995). Esta comunidad se ha empezado a pavimentar desde hace algunos años. Faltan aún veredas, pero según los pobladores, en los últimos cinco años han habido bastantes cambios, sobre todo las avenidas principales son las que han sido pavimentadas. Encarnación (2004) registró que había solamente una calle asfaltada, del 2008 al 2010 por iniciativa de un exdelegado y miembro del Partido de la Revolución Democrática (PRD), logró pavimentar casi todo el barrio de Axiotla.

En San Juan Tezontla hay infraestructura telefónica y también para Internet. En todo el pueblo hay tres locales que dan servicio de Internet. También hay solamente dos edificios, uno es privado y el otro es el edificio de gobierno, que es representado por el Comisariado Ejidal, las Autoridades Auxiliares y El Comité del agua. Cerca de éste se encuentra la biblioteca y un pozo de agua que lleva no más de diez años.

El pueblo cuenta con un jardín de niños, una primaria y una secundaria. En ellas estudian gran parte de los niños y adolescentes de éste, aunque también vienen de otros de pueblos vecinos. Por iniciativa de frailes agustinos la iglesia se construyó en 1656 (Rodríguez 1995). Generalmente, hay misa solamente los domingos, pero durante las fiestas del pueblo permanece abierta. Si hay durante la semana algún entierro, ésta se abre y repican las campanas gran parte del día, para avisar al pueblo que alguien ha muerto. En Tezontla hay un centro de salud, donde brindan sus servicios dos enfermeras y un pasante de médico. Hay pocos teléfonos públicos y no sirven.

Con respecto al tipo de vivienda, la constitución de éstas son casi en su totalidad hechas con materiales de concreto/block; después le siguen las de adobe/ladrillo y en menor proporción las de lámina. A diferencia de las descripciones de la región de hace tres décadas, las casas cada vez tienen más cuartos; en menor medida son de adobe y

¹⁸ El nombre micro hace referencia a la palabra microbús. En México, además, de las combis y los peseros, existe este transporte, el cual es más pequeño que un autobús y su uso se pensó para que pudiera pasar por calles estrechas, mide ocho metros.

lámina en su totalidad y algunas comparten ambos materiales. Actualmente, hay una estandarización o unificación en cuanto al uso de materiales, como el de concreto/block, pero esto no significa que necesariamente las antiguas casas construidas con adobe u otros materiales hayan desaparecido totalmente. Algunas familias extensas conservan la casa de sus padres, hecha, generalmente, de adobe y la utilizan, entre otras cosas, como bodega, pero no la derrumban por respeto a ellos y para recordarles. Es evidente que las casas hechas con materiales de lámina son las más pobres, porque las modificaciones que se van haciendo reflejan el ciclo de desarrollo de las familias.

La mayoría de las casas tienen la cocina adentro y aunque algunas mujeres ya tienen estufa de gas, siguen utilizando la leña, sobre todo para cuando hacen fiestas y tienen que cocinar guisados en grandes cantidades. Por ejemplo, usan la leña, generalmente, para cocer el nixtamal y utilizan uno u varios comales muy grandes para cocer las tortillas y tlacoyos. Los baños, al igual que la cocina, empiezan a incorporarse a la casa. Según los datos de un censo que realicé en el 2008 a 80 habitantes del pueblo, el 58%, de las casas cuentan con el baño adentro; afuera 29%; adentro y afuera 8%(tienen dos) y el 5% no contestaron. El 52.63% de las casas cuentan con WC y regadera y el 47.36% con WC, pero sin regadera.

Los principales animales domésticos son los perros y los gatos. Según el censo que apliqué, en el 73% de las casas hay corrales. Principalmente, hay guajolotes, gallinas, pollos, y algunos gallos de pelea. Un 10% de las casas tienen ganado menor y las versiones de mucha gente del pueblo atestiguan que en la actualidad, ya casi muy pocas personas tienen ganado. La gente en San Juan suele vender sus animales, como sus puercos o guajolotes, según necesiten dinero; es decir, los animales son una inversión que tienen y dependiendo su situación económica puede comerlos o venderlos. “Yo que tengo lechones y puercos, cuando he tenido una emergencia, el lechón lo he vendido a 450 pesos o también un guajolote grande a 300 pesos” (Testimonio de un campesino y comerciante). En cuanto al tema de migración laboral, el 39.47% de los encuestados dijeron tener, principalmente, familiares en Estados Unidos y Canadá.

Agricultura: cultivos tradicionales

Según un informante originario de San Juan Tezontla, mencionó que antes que algunos investigadores de la UACH, del CIMMYT y del COLPOS tuvieran una importante

participación para el asesoramiento de los cultivos en las parcelas privadas y en los ejidos; el maíz, el frijol y la calabaza se sembraban de forma asociada. Sin embargo, desde hace más de tres décadas no es recomendable juntarlos, es decir, el cultivo de los mismos se realizaba de la siguiente manera: maíz con frijol y maíz con calabaza. También tanto en los huertos privados como en el ejido, además, del maíz y frijol, se sembraba haba, alverjón, cebada y en menor medida trigo. También se sembraba el “triticalli” que es una semilla similar al trigo y que actualmente, según la versión de un campesino, se cultiva solamente para experimentos en los campos de la UACH.

Según varios campesinos dijeron que las frutas más comunes hace cuarenta años, eran la manzana criolla, el durazno, el chabacano, el zapote blanco, el capulín, el tejocote y poco aguacate criollo. En cuanto al nopal, se sembraba la variedad que se conoce como criollo. Durante esos años, tampoco se conocían los invernaderos y las flores que se sembraban eran casi todas silvestres. Según Alfonso Muratalla (2002), los frutos que se cultivaban en esta comunidad antes de la colonia eran: capulín, tejocote, nopal, *xoconoxtle*, aguacate criollo y zapote blanco. Con la llegada de los españoles se introdujo el durazno, el chabacano, el ciruelo, la manzana, la pera, el níspero, el higo, el membrillo, la mora, el nogal de castilla, y la granada roja etc. (Muratalla 2002: 1). El maguey es uno de los cultivos más viejos, pero, hoy en día su producción ha disminuido debido a tres factores: su gran explotación, la escasez de siembra y su largo proceso de crecimiento que es aproximadamente de doce años.

Según una encuesta que realicé a algunos campesinos, refieren que, actualmente, los cultivos tradicionales y principales siguen siendo el maíz 36.84%, el frijol 44.73%, la calabaza 13.15% y el haba 26.31%. También es importante el alverjón, como forraje solamente quedaría ya muy poca avena. El trigo casi no se siembra, debido a que es muy difícil venderlo en el mercado y requiere mucho más agua. Todos estos cultivos se siembran a grandes escalas en los ejidos y en pequeñas parcelas en la propiedad privada.

Según varios informantes, en San Juan Tezontla se utilizan dos variedades de maíz: el criollo y el híbrido; el primero es mejor, ya que da más grano y el segundo es más olote que grano. El que más se siembra es el criollo, otra variedad es el azul, “a pesar de ser más productivo, sabroso y rico, no se utiliza mucho por tener menos demanda en el mercado” (Testimonio de una anciana). Estos mismos informantes dijeron que existen

muchas variedades de frijol, por ejemplo, tan sólo del frijol negro están los denominados de Querétaro y Puebla, sin embargo, no todos son adaptables a la región. Por región un informante hace una referencia a la similitud climática con los estados de Tlaxcala e Hidalgo. “Los campesinos de San Juan Tezontla por tradición conocíamos algunas variedades, pero a partir de la asesoría de técnicos de Chapingo y del CIMMYT se nos ha recomendado hacer experimentos en pequeñas áreas de 1000 m² como mínimo en las parcelas” (Testimonio de un campesino y chofer). Este mismo informante cuenta con bastante experiencia en los cultivos y es uno de los que más cultivan todavía en el pueblo. Él mencionó que “estos experimentos nos siempre funcionan, y tengo más confianza en el legado de mis antepasados, por eso he preferido el frijol de Tlaxcala, aunque me hayan querido meter otras variedades”.

Los campesinos en los últimos años en San Juan han seguido cultivando la manzana criolla: la manzana dulce (producto de injerto); el durazno; la pera; la ciruela; el membrillo; el chabacano; el zapote blanco; el aguacate criollo, y un poco de tejocote, porque no ha logrado resistir mucho a las heladas y a las plagas¹⁹. En la mayoría de los casos, estos cultivos se siembran en la parcelas de propiedad privada, debido a su demanda constante de agua y al uso del sistema de riego. Hay una pequeña producción de coliflor, brócoli y lechuga, pero estos son cultivos relativamente nuevos y un par de personas los siembran. Del mismo modo, la siembra de cilantro, chayote, alfalfa, entre otros, se da en pequeña escala y son prácticamente para autoconsumo, no es una constante en los cultivos. En temporada de lluvias todavía se puede ir a cortar hongos al cerro, es mejor hacerlo de madrugada.

También podría pensarse que el nopal ha sido uno de los principales cultivos en el pueblo, pero según los testimonios de varios campesinos, su introducción a gran escala comenzó apenas hace diez o doce años. Se siembra tanto en la propiedad privada como en el ejido, pero en éste último, su función es como barrera para impedir que la milpa u otros cultivos puedan desprenderse de la tierra ante la amenaza de grandes corrientes de viento. Como barrera también estarían protegiendo los árboles de durazno, manzana y el maguey” (Testimonio de un campesino).

¹⁹ Por iniciativa de ingenieros del COLPOS les han querido llevar pesticidas para matar las plagas, pero la gente no quiere tener pesticidas en sus huertos privados.

Tenencia de la tierra

“El pueblo tiene una extensión total de 1,166 hectáreas, de las cuales 950 corresponden al ‘fundo legal’ y 216 al ejido. Según el tipo de suelo, el pueblo puede ser dividido en dos: la parte baja (2,300msnm) con suelos de fertilidad media, y la parte alta (2,500 msnm) con suelos delgados, erosionados y de baja fertilidad” (Rocha 1996, en Encarnación 2010: 23). En la parte baja del pueblo se hallan las casas y los huertos de propiedad privada con agua de riego, el promedio de ésta va de 200m² a una hectárea (Encarnación 2004: 23). En la parte más alta se encuentra el ejido, no cuenta con agua de riego, aunque algunos campesinos han construido algún *jagüey*, si hay escasez de agua de lluvia, generalmente, para el maíz y el frijol, llevan pipas de agua para no dejar morir su producción. Cabe mencionar que esto solamente lo pueden realizar aquellos campesinos que cuentan con más capital económico, y no es una constante.

Según el testimonio del Secretario Ejidal, “en los ejidos, el terreno es muy delgado, la tierra no es muy profunda, aproximadamente es de 30 cm., después viene el tepetate, por lo que, lo mejor que se puede cultivar es el frijol y el maíz, pues eso sí se puede arraigar. Ya en las parcelas privadas, el suelo es mejor y se dan más las flores y los frutales”.

El fundo legal es lo que se conoce entre los habitantes como la propiedad individual o privada, ahí se hallan las parcelas y las casas. La propiedad comunal empieza según el Tesorero Ejidal, a partir de los cerros. Todos los magueyes, los nopales, árboles y demás especies de vegetación que ahí se encuentran, pertenecen al pueblo. Por el contrario, este testimonio se contradice con el de un campesino que vende pulque, mencionó que no todo lo que está en el cerro es aparentemente para todos los habitantes de ahí. Su papá había vivido en Tezontla y después éste con su familia, la tierra fue cuidada y trabajada por su padre antes de que se estipulara legalmente su delimitación; entonces por eso, parte de la tierra del cerro le correspondía ahora a quien la ha cuidado y trabajado.

Con las reformas de 1992 al artículo 27 Constitucional²⁰, los ejidos pueden venderse, según el Tesorero Ejidal, para poder vender un ejido:

²⁰ Con las reformas de 1992 al artículo 27 de la Constitución de la República Mexicana, se tiende a revalorar la dimensión mercantil de las tierras y a partir de ese año las tierras ejidales pueden ser objeto de transacciones.

Primero hay que preguntarle al Comisariado o Núcleo Ejidal, de acuerdo a la simpatía con los elementos, la asamblea decide, pero, actualmente, ya todos los ejidos tienen propietario. Si alguien quiere venderlo, tiene noventa días para ver si algún otro ejidatario quiere comprarlo y si esto no pasa, entonces la persona no ejidataria se tiene que presentar ante el Comisariado y ser evaluado como posible candidato. Hasta ahora no se ha vendido casi ninguno, pero ya hay algunas personas que fueron a construir sus casas.

El Tesorero Ejidal mencionó que “a partir del sexenio del expresidente Carlos Salinas de Gortari²¹, “ya no es posible que nos quiten nuestras tierras, a pesar que no las trabajemos, pues ahora éstas pueden ser vendidas. Para evitar que esto pase, el gobierno ha creado la dependencia llamada Procampo²², que da un módico subsidio de 800 a 1,000 pesos anuales para ayudarnos. Sin embargo, esto no es rentable, ni suficiente para las cosechas temporales, razón, como otras tantas, los hombres han empezado a abandonar los cultivos”.

Abandono de la tierra y diversificación de labores

Encarnación (2004) encontró que la agricultura en Tezontla era una actividad secundaria. Registró que desde los años sesenta comenzó su declive por varios factores. Con la producción de flores, obtenidas de invernaderos, los campesinos de San Juan, quienes se dedicaban al cultivo de flores silvestres encontraron una fuerte competencia. Muy pocos de ellos tuvieron el capital económico y social para convertirse en intermediarios y poder comprar las flores de tipo “más fino”. “Aquí en el pueblo, Don Miguel Corona ha sido de los pocos que se ha dedicado a comprar flor, hasta tiene puestos en el mercado de Texcoco. Le va bastante bien y ha juntado su lanita, tiene una casa muy grande y bonita”. En la mayoría de los casos que estudié (ver capítulo IV) los campesinos dejaron de cultivar flores:

Cuando yo era pequeño, mi madre vendía flores de santo, (cempasúchil), margaritón, confitillo, alcatraz, dalia y bolita de hilo. Aunque se dedicaba al hogar, los fines de semana las vendía en Chiconcuac. Vendía bien, no había invernaderos, ni la competencia de las flores finas. Cuando yo crecí, junto con mi esposa también empezamos a producir flores y a venderlas; vendíamos en los

²¹ Carlos Salinas de Gortari fue presidente de la República Mexicana, gobernó de 1988 a 1994. Bajo su gobernatura se llevaron a cabo las reformas al artículo 27 de la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos.

²² “El Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO) se instrumenta a finales de 1993... El PROCAMPO otorga un apoyo por hectárea o fracción de ésta a la superficie elegible, inscrita en el Directorio del PROCAMPO, y que esté sembrada con cualquier cultivo lícito o que se encuentre bajo proyecto ecológico autorizado por la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT). El apoyo se entrega a los productores que acrediten ser propietarios o poseedores de buena fe o en posesión derivada (en arrendamiento, usufructo, aparcería) de predios con superficies elegibles en explotación inscritos en el PROCAMPO”: Ver: http://www.aserca.gob.mx/artman/publish/article_183.asp

Reyes La Paz, en la Cárcel de Mujeres de Santa Martha Acatitla. También en ese entonces no bajaba mucha gente de Veracruz, vendíamos también durazno, ciruela, manzana, zapote, esto servía para irnos sosteniendo. Las flores que más cultivábamos era la de bolita de hilo, margaritón, pincelillo, teníamos rosas, dalia de la blanca y morada, pero eso ya se perdió cuando entraron las flores finas. Con esto sostuve a mis hijos (Testimonio de Juan Sabino González).

De la misma manera, por lo que describe Encarnación (2004) y por lo que me contaron algunos campesinos de San Juan, a principios de los setenta, “se dejaron de hacer la cajas de madera de Oyamel. Anteriormente, casi toda la familia trabajaba en eso, pero cuando las hicieron ya más industriales, ya no hubo en qué emplearse, casi toda mi familia tuvo que emigrar a la ciudad de México” (Testimonio de Cosme Velásquez).

Otro factor que registra Encarnación (2004), es que algunos de los habitantes de San Juan Tezontla con la llegada de la luz eléctrica en 1960:

La Comisión Federal de Electricidad no sólo conectó al pueblo a la red de energía nacional, sino contrató ‘brigadas de muchachos’ del pueblo a los que capacitó para realizar trabajos de electricidad. Al principio ‘La Comisión’ los empleó para los trabajos del pueblo, pero más tarde los envió fuera. De esta forma, se fueron creando las conexiones para que los habitantes del pueblo consiguieran empleos fuera del pueblo y en otras actividades. Además, de la Comisión Federal de Electricidad, muchos fueron contratados en las obras de minería de Hidalgo y en los barcos del puerto de Veracruz (Encarnación 2004: 32).

Según Encarnación, en 1924 la población de Tezontla era de 365 habitantes, para el 2001 era de 2,023 habitantes. Este hecho lo comparó con la disminución de producción agrícola y la diversificación de labores. Este autor encontró que en 2001, según un censo que realizó:

...la venta de fuerza de trabajo es el medio de vida más importante en San Juan Tezontla (Empleado + Empleada + Chofer + Albañil + Obrero + Velador+ Caballerango = 26.9%), seguido del comercio (8.4%). No obstante, trabajar la tierra sigue siendo importante. Si sumamos el 5.5% de los que trabajan la tierra para autoconsumo (‘campesinos’) con el 1.1% de los jornaleros agrícolas y con el 1.7% de los que hacen producir la tierra para vender en el mercado, obtenemos un 8% de la población que de una u otra manera sigue trabajando la tierra. Además, muchos de los que tienen un empleo y viven de su salario también trabajan la tierra. Es importante también tomar en cuenta que la mayoría de los comerciantes del pueblo son intermediarios de productos agrícolas, por lo que el intercambio entre San Juan Tezontla y los mercados de Texcoco, Ecatepec, la Central de Abastos de Iztapalapa es constante y significativo (Encarnación 2004: 38).

Cultivos no tradicionales: frambuesa y zarzamora

A partir de 1994 se introdujo en el pueblo la zarzamora y en menor escala la frambuesa²³. Desde los años ochenta llegó a vivir a Tezontla el ingeniero Alfonso Muratalla²⁴, egresado de Chapingo y originario de Tangamandapio Michoacán. Con el apoyo del COLPOS y la UACH comenzó a hacer algunos experimentos con diferentes variedades de zarzamora. Un habitante de este pueblo, quien tenía el “don para curar”, le vendió el terreno para que hiciera su casa.

Muratalla andaba viniendo, y en una de esas visitas conoció a mi papá y le dijo que quería un terreno, pero que no tenía dinero suficiente todavía. Mi jefe le dijo que ahorrara y que cuando tuviera dinero viniera con la lana y se lo iba a dar al precio que habían acordado. En ese entonces yo no sabía lo de Muratalla, como mi papá curaba, estábamos acostumbrados a recibir mucha gente de todo el país, por eso no nos pareció extraño hablar con él. Cuando llegó Muratalla, me dijo que estudiaba y trabajaba en Chapingo, pero nunca le pregunté qué hacía realmente. Ya cuando empezó a querer hacer bien su casita, me dijo que se dedicaba a reproducir frutales, estaba empezando. Cuando venía, creo que todavía no estaba casado. Ya que tuvo su casita, puso un cachito de zarzamora, luego le presté el terreno de mis hermanas que estaba a lado de su casa y ahí empezó su primera parcela experimental de zarzamora, puso como 500 m². Ya que se dio bien, luego le presté otro terreno mío, el de Tepanixpa, que está por la iglesia, ahí echó variedades de zarzamora y la que más prosperó fue la de *Cheyene*. Después Muratalla compró otras hectáreas por el cerro (Testimonio de Juan Sabino González).

Para principios de los noventa, por iniciativa del ingeniero y con apoyo del COLPOS, Muratalla amplió los campos de cultivo de zarzamora y los llevó a otro predio. Entre 1993 y 1994 el ingeniero le pidió a Juan Sabino que buscara un grupo de “campesinos trabajadores y entusiastas” para contarles “sobre las bondades de la zarzamora”. “Como Muratalla me empezó a conocer primero a mí, se dirigía conmigo y como me dedico al campo, me pidió que le ayudara a motivar y a convencer a los otros productores, me dijo que integrara un grupo de plantación de zarzamora”. Para finales de 1994, un grupo de diez productores reconvirtieron sus viejos cultivos, principalmente, de maíz, frijol, calabaza, los cuales tenían en sus huertos privados; y plantaron la zarzamora. Para 1995 se conformó la “Sociedad de Producción Rural Diego de Betanzos” (SPRDB). Cabe mencionar que hubieron otros productores que cultivaron zarzamora, pero nunca estuvieron dentro de la Sociedad: en total sembraron catorce personas. Hoy en día, a más de 16 años de su introducción quedan casi menos de la mitad. En ese sentido, la pregunta que responderé a lo largo de esta investigación es explicar los factores y las causas del por qué

²³ A diferencia de la zarzamora, la frambuesa es un cultivo todavía más delicado, en realidad los productores no obtuvieron ingresos de él, algunos conservan uno que otro árbol en su casa, pero es más de ornato.

²⁴ En San Juan Tezontla viven personas que estudian y trabajan en la UACH, el COLPOS y el CIMMYT.

algunos productores todavía continúan con el cultivo, frente a otros que lo abandonaron desde los primeros cinco años.

Han sido varios los proyectos, así como los agentes que han llevado iniciativas de “desarrollo agropecuario a San Juan Tezontla”. En el caso del proyecto de la zarzamora, las instancias involucradas fueron el COLPOS, la UACH y éstas gestionaron las plantas, el abono y las “asesorías” para los productores, a la Secretaria de Desarrollo Agropecuario del estado de México (SEDAGRO-EDOMEX). Uno de los problemas a los que se enfrentaron los productores fue a la ausencia de mercado, entre otras cosas²⁵.

Según unos de los productores que todavía cultiva zarzamora y la vende tanto en fresco como transformada en conservas y mermeladas, me contó que en 1984 llevaron a San Juan un proyecto de frutales para plantarlos en los ejidos. Las instancias responsables fueron también el COLPOS y la UACH; según él “los frutales no progresaron porque la idea era que los sembráramos en los ejidos y éstos son de temporal... la mayoría se perdieron, a pesar que nos dieron el paquete completo: plantas, fertilizantes, herbicidas y asesoría técnica”. Ese mismo productor dijo que han sido varios los programas que les han llevado estas instituciones, según él:

La gente en el pueblo ya no tiene la confianza ni el interés para entrarle a nuevos programas, la mayoría aquí han fracasado por la falta de mercado. Nos trajeron por ejemplo, trigo, supuestamente paquetes muy bien organizados, pero a la hora de producirlos, nos dimos cuenta que no teníamos en dónde venderlos. Por ejemplo, teníamos el trigo y aquí no se consume, además, tendríamos que tener un molino o algo para molerlo y no lo tenemos, tampoco conocemos cuál es el mercado. Los cultivos sí se pueden producir, pues la tierra de los huertos privados es mejor que la del ejido, y tenemos agua, pero luego que se da la producción ¿dónde la guardamos? ¿Qué hacemos con ella? Entonces la gente fue perdiendo el interés al campo, nos enseñaban cómo cultivarlo y como producirlo, pero no nos enseñaban cómo venderlo. Así es cómo se nos han venido a dar las asesorías técnicas; los ingenieros piensan que con traer nada más los cultivos, ya resolvieron algunos de nuestros problemas económicos, pero nunca terminan resolviendo el meollo del asunto, que es siempre el mercado.

En el 2005, nuevamente, por iniciativa de Muratalla y el COLPOS les llevaron a la comunidad un proyecto de durazno y manzana, se conformó también un grupo de diez productores. Según la versión de uno de los viejos campesinos y autoridades del pueblo, quien cuenta con bastante experiencia sobre todo con maíz, frijol, calabaza y algunos frutales (a excepción de la zarzamora); al igual que con capital económico, ya que la mayoría de sus hijos viven en Estados Unidos y le mandan remesas dijo:

²⁵ Para conocer una explicación más detallada y profunda, ver los capítulos III Y IV.

Yo me arrepentí de haber entrado al proyecto de durazno y manzana, nos dijo Muratalla que íbamos a hacer mermelada o puré de manzana y la íbamos a vender; pero nomás hicimos la mermelada y toda se quedó en la casa de otro productor; nunca se pudo vender al mercado, porque pedían grandes cantidades. Con el durazno, nosotros tenemos el problemas de las heladas de enero a marzo, este fruto es muy delicado, yo todavía tengo los árboles, pero así como decir que con eso puedo vivir es una ilusión, yo los tengo porque pues ya me los dieron, y cuando llegan a producir, si no es que se llenan de plaga o las heladas los acaban, la fruta la termino regalando entre mis compadres y amigos.

Comercio

En el pueblo hay cuatro papelerías, tres pollerías, cuatro carnicerías y una peletería la “Michoacana”. En promedio quince tiendas de abarrotes; tres estéticas; una vidriería; una herrería; un puesto de ropa; hay dos tortillerías; tres locales para Café Internet y dos casas en donde se vende comida (barbacoa y carnitas). Igualmente, hay tres puestos de quesadillas y uno de tacos²⁶. En temporada de clases afuera de las escuelas una señora vende dulces y “chicharrones preparados”. Hay solamente un mercado ambulante que se instala un día a la semana, pero éste es pequeño; también cada quince días va un señor que vende algunos electrodomésticos y los exhibe afuera de la biblioteca.

Hay otro comercio interno dentro del pueblo que no tiene que ver con los locales establecidos; generalmente, las mujeres venden los excedentes de frutas, verduras y maíz entre sus amigos o vecinos. Es más, sigue presente que muchas de ellas, cuando es temporada de flor de calabaza, principalmente, van a “ranchear” a pueblos aledaños. Las mujeres realizan estas labores, mientras sus maridos son lo que se encargan de cuidar los huertos y hacerlos producir. Desde luego, en estas actividades pueden participar los demás integrantes de la familia. En San Juan Tezontla debido a que tiene agua de riego y algunas personas aún conservan sus parcelas privadas de riego y ejido, hay mucho comercio interno y externo de productos del campo. De los doce casos de productores que analicé, todos en algún momento de su vida han vendido verduras, frutas, flores y en menor medida ganado porcino y bovino. También cuando hay lazos fuertes de confianza, y la gente no tiene capital económico, se intercambian algunos de sus productos.

Los habitantes de San Juan Tezontla mantienen una estrecha relación con la Cabecera Municipal de Texcoco, incluso las visitas a la misma se han hecho más frecuentes por las buenas vialidades y conexiones entre ambos lugares; para llegar a Texcoco se necesitan menos de treinta minutos. A veces la gente de Tezontla, dependiendo de sus

²⁶ En los últimos meses se están abriendo nuevos locales comerciales.

intereses y necesidades va a este municipio más de dos veces al día. Texcoco es el lugar al que más acuden a comprar su comida y a realizar sus servicios, como recoger dinero de remesas, pagar el teléfono, y últimamente, van a los grandes supermercados etc.

Texcoco se está empezando a convertir en un centro todavía más importante de servicios y de comercio, pues aunque siguen yendo muchos habitantes de los pueblos de la región a vender sus frutas y verduras, ahí se mezclan varias formas de comercio. Aún se conservan viejas prácticas comerciales; por mencionar sólo un ejemplo, entre las “nopaleras” que vienen de muchos de los pueblos de la región y quienes también venden más verduras y tortillas hechas a mano; ellas intercambian sus mercancías por otras y con otras mujeres de los diferentes mercados. Eso se contrasta con otro tipo de mercado más capitalista, en el cual los intercambios comerciales se realizan como en cualquier centro urbano.

Texcoco en los últimos años ha tenido un crecimiento muy acelerado en cuanto a servicios y a infraestructura. En él se encuentran, entre muchas otras cosas, casi todas las sucursales de bancos que hay en el país; varias universidades; de reciente aparición un gran centro comercial, en el que hay escuelas de idiomas y un *Sam's Club* etc. Cabe agregar que en el 2009 se terminó de construir un *Wall-Mart* y éste contrasta con los campos de milpa que hay a su alrededor. Asimismo, se hallan algunos de los restaurantes norteamericanos de comida rápida, al igual que hay un *Sanborn's*, un *Cinépolis* y un *Vips*. La gente de Tezontla, además, de trabajar en Chiconcuac y la ciudad de México, se está empezando a emplear en estos lugares, como también lo habían venido haciendo en la UACH y en el COLPOS.

También todos los días llegan al pueblo varias camionetas que venden verduras, frutas y tortillas, el precio de los dos primeros productos es un poco más elevado que en Texcoco. De la misma manera, llegan vendedores que bajan en burro de los pueblos de la sierra. Hay un señor que viene de San Jerónimo Amanalco y vende pulque. En Tezontla parece que acaba de desaparecer la última pulquería. Esto no implica que el pulque se haya dejado de consumir, pero sí cada vez en menor medida. Según una autoridad auxiliar del pueblo, en éste existen no más de cuatro personas que se dedican a hacer pulque, “porque la gente que lo hace trabaja mucho tiempo, para vender mal su producto, muy pocas personas

lo compran y éste tiene se tiene que desperdiciar. Si se quiere pulque entonces hay que comprarlo a algunas de las pocas familias del pueblo e ir por él hasta sus casas”.

Aunque algunas personas tienen maíz, éste lo ocupan cuando tienen una fiesta, generalmente, compran tortillas; el maíz también lo usan para alimentar a sus animales. Hay una señora en Tezontla que vende gelatinas y va casa por casa a ofrecerlas. También hay un panadero, a quien le suelen encargar los pasteles para las fiestas.

Organización social y educación

El nivel educativo es un punto importante, ya que aquellos hombres o mujeres que han tenido la opción de estudiar una carrera técnica o una licenciatura cuentan con un cierto prestigio social en el pueblo. Ahora bien, esta situación no necesariamente estaría reflejando que los “licenciados” cuentan con más dinero, porque también hay muchos hombres y mujeres que han sacado adelante a su familia, al comerciar su productos del campo o vender su fuerza de trabajo en empleos no tan especializados. Una de las variables importantes de la diferenciación social estaría relacionada con la migración interna y externa. Las familias que han logrado mejorar o mantener su economía son, principalmente, aquellas que reciben remesas, ya sean de familiares, quienes viven e EUA, Canadá, o en la ciudad de México.

Los hombres adultos realizan un sin fin de labores, siembran en sus ejidos, también en sus parcelas privadas y pueden ir a trabajar a Texcoco, a la ciudad de México, al COLPOS o a la UACH etc. El flujo de movimiento es continuo tanto de hombres como de mujeres. Por ejemplo, algunas mujeres trabajan en su casa, pero también lavan ropa ajena o van a Texcoco de Mora o a Chiconcuac a hacer el aseo en alguna otra casa. Aquellos que, además, de contar con su salario y las remesas de sus familiares en el extranjero, suelen ser envidiados y esta situación genera disputas y rencores entre familiares, vecinos, compadres y amigos.

En cuanto a la diferenciación racial, un gran número de habitantes utilizan el calificativo de “indio” de forma peyorativa, el cual asocian con lo “no civilizado”. Es distinto ser campesino, pues esta categoría engloba muchas otras actividades. Muy pocas personas hablan náhuatl, algunos ancianos o adultos pueden entender ciertas palabras que sus vecinos de la sierra utilizan cuando vienen a tocar música.

Grupo doméstico y parentesco

Casi en todos los casos de productores que analicé²⁷, se podría decir que en San Juan Tezontla hay un patrón de residencia virilocal. El hombre de familia hereda la tierra a sus hijos y la casa a su hijo menor, si es que vive ahí se la dejan, sino se la pueden heredar a otro hijo. Generalmente, es la mujer la que va a vivir al terreno de su marido o de su pareja. En caso que el marido de la hija no tenga terreno, los padres de ella le pueden heredar un pedazo de tierra, en menor proporción que a los varones. También si una familia no tuvo hijos, hereda a sus hijas.

Organización política y religiosa

Los delegados en San Juan Tezontla son intermediarios importantes entre la comunidad y el municipio y son tres. Su grado de autoridad va del primero al tercero. Hay ocho comandantes por delegado y éstos se turnan durante la semana para cumplir sus funciones; según el testimonio de un delegado, me dijo que “ellos deben de atender asuntos jurídicos, asuntos legales, conflictos entre vecinos, robos, desordenes en la vía pública y detener la injerencia de bebidas alcohólicas. También medir y documentar los terrenos. Llevar los citatorios ante el Ministerio Público y al Ayuntamiento, así como realizar oficios y atención de contingencias”. Las funciones de los comandantes son: “Auxiliar y vigilar al pueblo, no portamos armas, no podemos golpear a nadie y si hay algún problema debemos de avisar a los delegados por radio y luego éstos por teléfono celular llamar a la policía, que tarda entre 5 a 20 minutos en llegar” (Testimonio de un comandante). En el 2010 por iniciativa del Ayuntamiento han empezado a entrar los policías, llegan en patrullas y dan varias vueltas al pueblo; éstos tienen la facultad de llevarse a cualquier persona “sospechosa”. En vez que los habitantes se sientan protegidos, están inconformes, pues piensan que les están queriendo cambiar sus “costumbres”. “Ahora ya no sentimos libertad, antes uno se podía echar sus cervecitas en la calle, ahora tienes que estar al pendiente que llegue la patrulla y te lleve” (Testimonio de un albañil). No hay un salario para los delegados ni para los comandantes, todos los cargos duran tres años y se eligen en la Asamblea General de la Comunidad, a excepción el de mayordomo.

²⁷ Ver capítulos III y IV.

De forma similar, en Tezontla hay cuatro comités: Comité de Participación Ciudadana (COPACI), el Comité de Agua Potable, el Comité de Agua Rodada y el Comité de Bienes Comunales; también tienen un Comisariado Ejidal. En el pueblo hay un fiscal por cada barrio y su elección depende de la Asamblea General de la Comunidad. Asimismo, hay mayordomos, su elección no depende de la Asamblea, sino de una rotación que va por barrios y por casas. Es probable que las familias puedan volver a ser elegidas y no es común ni “bien visto” que éstas rechacen el cargo. Aunque en su mayoría los mayordomos son hombres, también comparten las obligaciones con sus mujeres y su familia, es un trabajo que se realiza en grupo. Si un día ellos no están, sus esposas pueden representarlos.

Relación de San Juan Tezontla con el COLPOS y la UACH

Como mencioné, tanto en el COLPOS como en la UACH, hay algunas personas de Tezontla que ahí trabajan, incluso hoy en día hay un habitante de esa comunidad que ocupa un puesto en el patronato de Chapingo. En ésta se encuentran en menor medida, gente que cuenta con el título de doctor y maestro, son más comunes los licenciados/as y algunos de ellos han estudiado en esas instituciones. En mayor proporción, ciertos habitantes de San Juan se emplean en trabajos más como de jardinería e intendencia. Después le siguen algunas mujeres que son secretarías y que forman parte de la burocracia de esas instancias; al igual que hay otros hombres que han ido subiendo poco a poco de puesto y han obtenido mejores trabajos: “laboritorista” o “capturista”. La relación con estas instituciones, además, de ser constante, no se ha dado solamente porque la gente de éstas, les ha llevado a los campesinos cierta tecnología para los cultivos; sino también porque algunos de los habitantes de ahí han estudiado o trabajado en ellas; cuestión que está presente en toda la región. Sin embargo, en la comunidad se deja ver cierto descontento y una distancia social con ambas instituciones. Todavía a Chapingo lo ven más cercano, pues aún los estudiantes no se “sienten tanto”, pero ya cuando se pasan al COLPOS, suelen decir que la gente se termina olvidando de la comunidad y se “sienten superiores”.

Una egresada de Chapingo y quien vive en San Juan Tezontla, me contó que:

En Chapingo sienten y aprecian a las comunidades, hay más fraternidad porque son los mismos estudiantes los que tienen interés en sus comunidades. Por el contrario, en el Colegio de Posgraduados ya son egresados y son arrogantes: ‘yo soy el maestro en ciencias’. Esa arrogancia se traduce en: ‘Ustedes comunidad, nosotros, Doctor en ciencia acá’. La investigación está muy

vinculada a tu título, un estudiante de Chapingo todavía no tiene título, por eso la gente ahí no es tan mala onda.

Por consiguiente, esta egresada piensa que durante el tiempo que estudió en Chapingo y por el que tiene de vivir en San Juan (26 años) no ha visto que la vinculación entre estas instituciones y el CIMMYT haya sido muy relevante:

Cerca de San Juan hay tres instituciones muy importantes que se dedican a los sistemas agropecuarios. Está Chapingo, el CIMMYT, y el COLPOS, hasta ahora yo no sé de la presencia de estas instituciones en estos pueblos, y ellos están en deuda con la sociedad. Aunque el COLPOS es uno de los más criticados, conozco algunos casos que han querido hacer cosas, pero se han quedado en la 'concha', en el prestigio, echan fama, y no hacen las cosas que prometen. Eso pasó con el proyecto de la zarzamora. Yo aquí no he visto mucho impacto de proyectos o de apoyos que funcionen, se traen cosas, pero nunca sirven. Por eso mismo, las comunidades han tenido un descontento. La mayoría de los estudiantes en Chapingo vienen de otros estados. Hay muy poco apoyo para los estudiantes de la región, por el simple hecho de ser de otro estado te tienden el tapete. No hay ningún apoyo directamente de entrada de beca, a diferencia de los otros estados. Te tienes que ganar la beca, tienes que obtener un promedio entre 8 a 8.5, te hacen un estudio socioeconómico, te recategorizan, o te dejan igual. La Universidad de Chapingo tiene una política discriminatoria con los de la región. La modalidad de Chapingo es que significa que te da mucho, pero te puede solicitar las 24 horas. Yo no tenía beca, comía una vez al día, y luego hasta la noche, en mi caso padecí mucho, pero nada más fue el primer semestre, ya después me dieron una beca de 900 pesos al mes.

Una vez que se llega al COLPOS²⁸, se requiere tomar el transporte público, el cual no pasa tan seguido o hay que caminar. El trayecto que tienen que recorrer los estudiantes o los empleados a pie dura más o menos catorce minutos. Es decir, su arquitectura refleja que es un instituto que se pensó más para aquellas personas que tenían la facilidad de llegar en auto y no para el resto de sus empleados y los alumnos, quienes son la mayoría.

Conclusiones

Como se ha venido diciendo, actualmente, la región del Acolhuacán Septentrional requiere ser definida no tanto por sus divisiones geográficas, sino por la relación de proximidad que sus habitantes han establecido con la ciudad de México y con Chiconcuac. No obstante, a diferencia de las descripciones de hace más de tres décadas, hoy en día se puede observar que la agricultura ha disminuido, pero esto no significa que la organización social de tipo campesino de las familias haya desaparecido, al contrario sigue presente y se reproduce en otras formas de trabajo, como en el ejemplo en la comunidad de Tlatecahuacán (Lechuga 2010).

²⁸ La distancia que hay del COLPOS a San Juan es de aproximadamente doce kilómetros.

Incluso se vislumbra que para los siguientes años, estas relaciones se incrementarán y no sólo con la ciudad, sino con otros municipios del estado de México; sobre todo porque las vialidades conectarán a esta región con otras; y parecería que el afluente de personas no solamente se va a dar en una sola dirección. Si bien Magazine y Martínez (2010) registraron que en la región del Acolhuacán Septentrional a diferencia de Ecatepec y Chalco, etc., no habían llegado a vivir todavía personas no oriundas, es probable que con las nuevas vialidades y carreteras esta situación se vaya a modificar.

De la misma manera, la Cabecera Municipal de Texcoco se está convirtiendo en un lugar donde hay infraestructura y servicios, los cuales hace una década ni siquiera existían. Esto significa que muchos de los habitantes de la región ya no tienen que viajar hasta la ciudad de México para realizar sus servicios o adquirir mercancías que antes no encontraban. Es decir, también es importante analizar cuál es la relación que se está estableciendo con Texcoco. Como mencioné, en este lugar se conservan prácticas comerciales antiguas, también se encuentran otros tipos de intercambios, propios de centros urbanos.

En cuanto a la comunidad de San Juan, ya se ha analizado por Rodríguez (1995 y 2010) y Encarnación (2004) que ésta ha pasado por varios periodos donde la agricultura se ha dejado de practicar temporalmente y en otros donde se ha vuelto a recuperar. Hoy en día, como dice Encarnación (2004), en Tezonlta la agricultura es secundaria, pero no se ha perdido completamente. Bajo este contexto es en el que surge el proyecto de la introducción de la zarzamora, y algunas de las explicaciones del por qué la SPRDB dejó de cultivar la fruta, también se explican por esta diversificación de labores; la causas más detalladas están en los capítulos III y IV.

También fue necesario contextualizar a grandes rasgos algunas de las prácticas comerciales que se realizan dentro y fuera de la comunidad, principalmente, aquellas que tienen que ver con el mercado de productos del campo. En este entono fue que se introdujo la zarzamora a la comunidad. Antes de la llegada de este cultivo, los intercambios comerciales, al igual que las relaciones sociales estaban basados más en la reciprocidad y el parentesco; también los intercambios se daban más entre “iguales”, es decir, gente de los pueblos aledaños y de la región. Por otro lado, con la llegada de la zarzamora, los productores han tenido que explorar nuevos nichos comerciales, en los que las relaciones

sociales ya no son recíprocas ni de parentesco, aunque sí la organización al interior de la familia.

En el siguiente capítulo presento cómo fue la gestación del proyecto de la zarzamora, al cual le anteceden las investigaciones realizadas desde los años ochenta por un grupo de investigadores del COLPOS y la UACH. Para principios de los años noventa, estas investigaciones se convirtieron en un modelo teórico que tenían como finalidad “resolver” el problema de la pobreza de algunos de los campesinos de la región del Acolhuacán Septentrional. Posteriormente, derivado del modelo se originaron políticas de intervención, en las que sus acciones particulares consistieron en llevar la zarzamora a la comunidad de San Juan Tezontla; sin embargo, con ello, también se suscitaron reacciones inesperadas por parte de los responsables en introducir la fruta, los productores que aceptaron plantarla y la comunidad. Asimismo, presento las justificaciones (documentos y entrevistas) en las que se puntualizan algunos de los objetivos que los introductores quisieron desarrollar con su proyecto, los cuales como se verá, estuvieron basados en supuestos sobre la vida comunitaria de Tezontla.

CAPÍTULO II: GESTACIÓN DEL PROYECTO DE LA ZARZAMORA EN SAN JUAN TEZONTLA

PRIMERA PARTE

...la intervención es percibida y legitimada como la producción continua de discontinuidades. Si se supone que el desarrollo ocurre mediante la intervención y la reestructuración de formas sociales existentes, entonces el desarrollo implica discontinuidad, no continuidad con el pasado.

Norman Long, 2007.

En este capítulo explico y analizo desde dónde y cómo es que se gesta el proyecto de introducción del cultivo de la zarzamora a la comunidad de San Juan Tezontla.

Las variedades de este fruto más comerciales y adaptables a las diferentes regiones y climas de México se descubrieron hace dos décadas. En ese sentido, en la primera parte del capítulo presento a grandes rasgos, algunas de las características de la fruta, y cómo y quiénes fueron las personas que lo trajeron a México. Después presento cómo gracias a las investigaciones científicas de profesores, principalmente, del Colegio de Posgraduados (COLPOS)²⁹ y la Universidad Autónoma de Chapingo (UACH)³⁰ se empiezan a difundir los estudios en torno a esta fruta y se acrecienta el interés por expandir sus fronteras comerciales, tanto a escala nacional como internacional. Esta situación llevó a que algunos investigadores de esas instancias, vislumbraran en la zarzamora un cultivo más “rentable”³¹, el cual podría ayudar a mejorar la “situación de atraso” de muchos

²⁹ “El Colegio de Postgraduados es una Institución de Enseñanza, Investigación y Servicio en Ciencias Agrícolas, que en 1979, por decreto presidencial, se convirtió en organismo público descentralizado del gobierno federal con personalidad jurídica y patrimonio propios sectorizado en la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA)”. Ver: <http://www.colpos.mx/2010/acerca-de/antecedentes>. La distancia que hay entre este colegio y a la comunidad de San Juan Tezontla es de menos de 12 kilómetros.

³⁰ “La actual Universidad Autónoma Chapingo (UACH) tiene sus orígenes en la Escuela Nacional de Agricultura (ENA), la cual fue fundada en forma oficial el 22 de Febrero de 1854, en el Convento de San Jacinto, D.F. Posteriormente, la ENA se trasladó a la ex hacienda de Chapingo, donde inicia sus actividades el día 20 de Noviembre de 1923... El proceso de transformación de escuela a universidad culmina en 1978, con la formulación del Estatuto de la Universidad Autónoma Chapingo; a partir de entonces todas las actividades y planteamientos políticos, inherentes a la institución, se rigen a través de dicho Estatuto... Desde su creación, la universidad ha experimentado un proceso de expansión en cuanto a las diferentes orientaciones de la agronomía, tanto a nivel licenciatura como en posgrado”. Ver: <http://portal.chapingo.mx/rectoria/?modulo=historia>

³¹ Los calificativos de “rentable”, “situación de atraso”, “campesinos descapitalizados”, “incapacidad” de los campesinos para “organizarse” y buscar el “progreso”, fueron recogidos de entrevistas realizadas a algunos

“campesinos descapitalizados” en el país; siempre y cuando éstos fueran asesorados por ciertos “expertos” en la materia y sobre todo que tuvieran deseos por “abrirse al cambio”. Por consiguiente, esas personas comenzaron a formar un modelo teórico para explicar algunas de las problemáticas referente a la situación de la agronomía en el país. Más tarde, éste se convertiría en una política de intervención, y la comunidad de San Juan Tezontla sería el principal escenario para “llevarla a cabo”. A los dos años que algunos habitantes plantaron los arbustos frutales, por iniciativa del personal de las instancias mencionadas, también vieron necesario crear otro proyecto, el cual denominaron Corredor Agroecoturístico.

En la segunda parte del capítulo presento cómo el discurso de la “intervención planeada” debe ser desmitificado, en tanto ésta no se da de forma lineal y donde los objetivos planteados desde un principio por los “interventores” llegan a modificarse abruptamente. En ese sentido, utilizo el concepto de intervención que propone Norman Long (2007); con el cual puedo explicar que en el caso de San Juan Tezontla, tanto la introducción del cultivo como el Corredor; no tenían como antecedente una planeación estratégica (como pasa en muchos casos en el mundo), sino que se fueron construyendo sobre la marcha; respondiendo más a las necesidades de un círculo académico que a las de la comunidad. De tal forma, consideré importante presentar los “discursos idealizados” en los que se evidencia parte de la justificación y las estrategias de las que se valieron los ingenieros responsables en introducir el cultivo y luego el Corredor; para “convencer” sobre todo a los investigadores del COLPOS más que a los productores, el por qué de la relevancia de los proyectos. Estos discursos tienen una fuerte carga de “idealización”, ya que para “justificar” sus políticas de acción, al principio concebían a los campesinos de San Juan Tezontla como “personas con un potencial de crecimiento económico”, pasados los años, cuando algunos productores abandonaron el cultivo y el Corredor nunca tuvo un “sentido práctico” para ellos, los ingenieros “cambiaron” sus concepciones. Actualmente, los conciben como “personas necias que nos saben organizarse”.

ingenieros responsables en llevar el cultivo a San Juan Tezontla (Muratalla y Livera), como de textos que elaboraron algunos de los agrónomos en crear una política de intervención (Ver Sánchez et al, 1994).

También presento un pequeño apartado sobre las suposiciones que guiaron la base de la política de intervención. En la última parte, presento algunas críticas y conclusiones, las cuales realizo con base en el concepto de intervención de Long, y explico cómo en el proceso de intervención, no existe una línea recta entre la política y los resultados; primero, porque los objetivos iniciales de los interventores cambian constantemente; y segundo, porque los “intervenidos” terminan contextualizando el proyecto y transformándolo, según sus propias necesidades. En este punto, conviene agregar el concepto de *traducción* de Bruno Latour (1988 y 1996), pues éste habla de cómo los productores en relación con otros actores sociales, contextualizan el proyecto de acuerdo a cómo ellos lo conciben y a sus intereses. Pero en él, Latour no busca separar el “mundo de los ingenieros” con el mundo de los “productores”, sino la importancia del mismo radica en que no se centra en demostrar que son entidades separadas, sino que ambas representan un solo contexto, en el cual se relacionan o tienen lugar varios intereses e ideologías, y de todo ello surge un proyecto particular que es realizado por ambos y por demás actores que se van sumando en el devenir del mismo.

Antecedentes. Características de la zarzamora y su entrada a México

Actualmente, existen alrededor de 740 especies de zarzamora (*Rubus fruticosus*) (Muratalla³², Livera³³ y Galindo 1999), su crecimiento responde a casi todos los climas del planeta, menos a los desérticos. Según James Moore (1994), las zarzamoras son frutas nativas de América que fueron encontradas al crecer en abundancia por los primeros colonos del nuevo mundo. En ese tiempo había muchas especies de zarzamora y las semillas fueron distribuidas por los pájaros. En los siguientes años hubo una mayor diversidad de especies, pero todavía seguían siendo salvajes. Moore registra que el interés por cultivar este fruto en EUA³⁴, empezó en el siglo XX. El primer programa de cría se inició en Texas en 1909, al que le siguieron programas en Nueva York, en el *United States Department of Agriculture* (USDA), en Carolina del Norte y en la isla Rhode. “Sin

³² Ingeniero responsable de llevar el cultivo de la zarzamora a San Juan Tezontla, de quien en este mismo capítulo hago una semblanza.

³³ Manuel Livera es profesor Investigador en el Instituto de Recursos Genéticos y Productividad (IREGP) del Colegio de Posgraduados (COLPOS).

³⁴ Me refiero solamente a la historia de la zarzamora en Estados Unidos, ya que de ahí vinieron las variedades domesticadas que actualmente se conocen en México, no obstante, esta fruta crece en todo el planeta.

embargo, para 1937 solamente habían sido lanzadas cuatro especies por programas públicos de cría. Hasta 1940 la mayor parte de áreas de cultivos de zarzamora fueron plantadas por las semillas salvajes... Hoy casi todas las zarzamoras cultivadas son variedades desarrolladas por programas de cría³⁵” (Moore 1994: 167) [La traducción es mía].

La zarzamora se puede clasificar de acuerdo a la forma en como crece, las hay en forma de guía, semierectas y erectas. Las de tipo erectas son las que más se han cultivado en el país (Muratalla, Livera y Galindo 1999). “La zarzamora es una especie conocida por los mexicanos que habitaron o aún viven en las áreas de clima templado o frío. Este hecho interesó a los investigadores de la extinta Comisión Nacional de Fruticultura (CONAFRUT), que fue la primera institución en introducir materiales y proponer a la zarzamora como una opción (en México)” (Muratalla, Livera y Galindo 1999: 20). Según Muratalla, Livera y Galindo, fue hasta la mitad de los años ochenta cuando se empezaron a realizar las primeras investigaciones en México sobre este cultivo. Se introdujeron dos especies: la primera es de guía y se llama *Logan*, ésa la llevaron al estado de Morelos; la segunda es la denominada *Brazos* y es de tipo erecta, la llevaron a Michoacán.

Según Muratalla fueron varias personas las que trajeron el cultivo al país. Al primer investigador a quien se le deben los créditos es a James Moore³⁶. Él comenzó a trabajar en Estados Unidos con algunas variedades de zarzamora, las cuales su discípulo mexicano, Jorge Rodríguez Alcazar (1978), años después introdujo a México. Alcázar es egresado de la UACH y se fue a hacer su maestría a Florida; ahí estudio los comportamientos de algunas variedades de zarzamora y frambuesa. Después llevó a CONAFRUT dos arbustos de cada fruto y empezó a realizar experimentos. Antes de él, José López Medina ya había traído a México la variedad de *Rupi*, la cual se propagó en Michoacán, Jalisco y Colima; sin embargo, el responsable en llevar el cultivo al COLPOS fue Alcázar. “Pero antes de eso, ya habían pequeños productores y huertos en Michoacán y en el estado de México. La importancia del Colegio fue haber impulsado la investigación, esta institución más tarde se vinculó con la Universidad de Michoacán, la UNAM, y demás institutos” (Testimonio del ingeniero Muratalla). En 1985 Alcázar llevó al COLPOS las variedades de cultivares

³⁵ Los programa de cría son aquellos en los que los investigadores experimentan con diferentes variedades de zarzamora y logran obtener nuevas, con la intención de volverlas comerciales.

³⁶ James Moore es un investigador de la Universidad de Arkansas, quien desde hace 45 años comenzó a criar zarzamora en ese lugar. “Hoy en día, John Clark continúa esta labor, en lo que se ha convertido en el mayor programa de cría en mora (zarzamora) en el mundo”. Ver: <http://researchfrontiers.uark.edu/15447.php>

erectos: *Comanche, Cheyenne, Cherokee y Shawne*. En 1994 algunos investigadores del COLPOS y la Sociedad Civil SAFEI³⁷ gestionaron otras variedades a la Universidad de Arkansas (Muratalla, Livera y Galindo 1999).

Desde mediados de la década de los años ochenta y principios de los noventa, se incrementó el interés por el cultivo de la zarzamora en México, no solamente en el COLPOS. Investigadores de esa institución desarrollaron o mejoraron las variedades que más se adaptaron a las diferentes regiones y climas en todo el país. De tal forma, algunos investigadores de ahí buscaron una vinculación académica con otras instituciones de investigación y empresarios, principalmente, de Michoacán. Además, de las investigaciones realizadas sobre los cultivos se interesaron por estudiar el mercado y su potencialidad para comerciar la zarzamora tanto en el país como fuera de él.

El primer trabajo que se publicó en todo México sobre el mercado de la zarzamora lo hizo Salvador González Hernández³⁸ en 1993 y se llama: ‘Una aproximación al mercado de la zarzamora en Estados Unidos y el potencial exportador del estado de Michoacán’. El problema fue que este documento nunca se publicó, por eso a Salvador no se le dio el crédito; quienes se lo llevaron fueron, Manrubbio Muñoz Rodríguez y María del Rosario Juárez. Ellos en 1995 escribieron un trabajo que se llamó: ‘El mercado mundial de la fresa y zarzamora’. Este último hizo que entraran los inversionistas *juniors* a cultivar la zarzamora a Michoacán y Jalisco. Luego ese entusiasmo se difundió por varios estados del país.

Vinculación académica por parte del COLPOS con otras instituciones para la comercialización de zarzamora a escala nacional e internacional: desarrollo de políticas públicas

En 1993 por iniciativa del COLPOS y la UACH se organizó en Uruapan, Michoacán, la Primera Reunión Nacional sobre Frutales e Introducidos con Demanda Nacional e Internacional. El ingeniero Muratalla fue uno de los organizadores, y se encargó de llevar a los profesores del COLPOS al evento. Las instancias que participaron fueron: el COLPOS, Productores de Frutillas³⁹ y el Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL)⁴⁰ del Pacífico Sur, S.N.C. Según Muratalla,

³⁷ Según Muratalla, esta Sociedad Civil, de la cual desconozco las siglas, se conformó por diez doctores y un maestro, todos provenientes de la UACH y del COLPOS.

³⁸ En ese entonces Investigador Adjunto del Centro de Economía del Colegio de Posgraduados.

³⁹ Los productores de frutillas son los que cultivaron zarzamora en San Juan, sin embargo, los datos no concuerdan, pues a ellos les llegó la planta hasta 1994.

⁴⁰ En 2003 el expresidente Vicente Fox anunció la desaparición de BANRURAL, la Cámara de Diputados aprobó dicho decreto. Esta institución fue reemplazada por Financiera Rural. Asimismo, en 1990 desapareció CONAFRUT, este hecho “significó eliminar un gran apoyo para el fomento de cultivos frutícolas, que cumplía con un importante papel en la reconversión productiva y para aprovechar las oportunidades de exportación”. Ver: <http://www.jornada.unam.mx/2002/12/26/003n1pol.php?printver=0>

BANRURAL del Pacífico financió nuestro viaje a la conferencia en Michoacán y los viáticos. La idea de todo esto era la de socializar el cultivo; hicimos los ensayos en el país con cultivos vegetativos, ensayos biológicos, y ya una vez que estuvieron listos, vino la parte de difusión y buscar propuestas de comercialización. Con esta reunión se logró movilizar a gente de todo el país, pero todavía no hubo un despliegue comercial. Ése sería hasta 1994 en la segunda reunión, donde ya se llevó la idea de la zarzamora al estado de México, para que se empezaran a gestionar los recursos.

En la Primera Reunión se presentaron once estudios sobre la zarzamora, de los cuales dos fueron sobre su comercialización a escala internacional y destacó la investigación de Salvador González. Un año después, con motivo del XXXV Aniversario del COLPOS, algunos investigadores de ahí organizaron la Primera Reunión Internacional y Segunda Reunión Nacional de Frutales Nativos e Introducidos con demanda Nacional e Internacional en México⁴¹. A diferencia del año anterior hubo una mayor presencia de instituciones nacionales y se agregaron algunas internacionales, éstas fueron: El Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT); los Productores de Frutos Raros de California de EUA; la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA); el Colegio de México (COLMEX); la Federación de Cafetaleros de Colombia; los Fondos Instituidos Relacionados con la Agricultura (FIRA); la Fundación Salvador Sánchez Colín, SICTAMEX, SC; el Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP); la Presidencia de la República; la Universidad de Arkansas; la UACH; la Universidad de California; la Universidad de Guadalajara y la Organización Vivero La Alberca, de Michoacán. A su vez, el evento fue posible gracias a la colaboración de las siguientes instituciones: el Centro de Fruticultura del COLPOS; la Secretaría de Desarrollo Agropecuario del Estado de México (SEDAGRO-EDOMEX); la Secretaría de Educación Pública, a través de la Dirección General de Enseñanza Técnica Agropecuaria (SEP-DGETA); el Departamento de Fitotecnia; el Departamento de Ingeniería Agroindustrial de la UACH y la Presidencia Municipal de Texcoco.

⁴¹ En esa reunión se presentaron 25 trabajos, de los cuales cuatro fueron sobre la zarzamora: J. Moore, A. Muratalla, M. Livera, S. Chávez, J. Rodríguez, A. Salazar, J. López, R. Natera y L. Arévalo, J. Cajuste y M. Reyes. Es decir, con este cultivo estuvieron involucrados once investigadores.

“Modelos teóricos” sobre cómo resolver la pobreza del país al incorporar cultivos “más rentables”: hacia la “configuración de políticas públicas”

Tal fue la vinculación del COLPOS y la UACH con todas estas instituciones, que los investigadores⁴² de ahí, con base en sus estudios sobre las variedades de zarzamora y aquellos basados en investigaciones sobre el comercio⁴³, empezaron a formar “modelos teóricos” de “desarrollo agropecuario”; que más tarde se convertirían en políticas públicas y se extenderían en diferentes regiones de México. Su ideología y fundamentación se basaba en los siguientes puntos:

a) Concepción del campesino y de la agricultura en México

Según Salvador Sánchez⁴⁴, en el país se encuentran dos grupos de agricultores. El primero lo conforman aquellos que se dedican a “cultivos de alta densidad económica (algodón, tomate de exportación, cártamo, alfalfa etc.) cuyos productos han contribuido al progreso comercial del país”.

...por otro lado, se presenta un gran sector de productores, cuyas condiciones económica son de atraso, en virtud de que carecen de recursos pecuniarios, trabajan mal las tierras, emplean técnicas rudimentarias de cultivo y se encuentran desorganizados, lo que provoca como consecuencia una baja productividad agrícola, de la que se derivan solamente precarios resultados económicos y se captan pocos recursos crediticios... Lo anterior nos debe llevar a un análisis reflexivo de las actividades productivas que sean más indicadas para provocar en el sector rural un proceso sostenido de acumulación de capital, para que ese mismo sector genere su desarrollo... para mejorar las condiciones económicas del sector rural, conviene diversificar las actividades productivas de los campesinos, tomando muy en cuenta las características ecológicas de las distintas regiones en donde es necesario crear nuevos tipos de explotaciones, siendo aquí precisamente en donde el cultivo y desarrollo de árboles frutales puede definir ciertas formas de crear riqueza en la campiña mexicana, así como fuentes de trabajo más permanente para una gran parte de la población, a efecto de que los campesinos, que viviendo de la agricultura, se han rezagado en el cambio de proceso, cuenten con nuestra orientación y estén en condiciones de prosperar por sí mismos para nivelar su situación con la de los que ya viven mejor⁴⁵ (Sánchez et.al. 1994: 1 y 2).

b) Investigación sobre frutales

Según Sánchez, con respecto a la investigación sobre frutales:

⁴² Por algunos investigadores me refiero a aquellos que presentaron sus ponencias en la Segunda Reunión, y al leer sus escritos, demostraron tener afinidades ideológicas y políticas con respecto a la agricultura en México y a la situación de muchos campesinos.

⁴³ Cabe mencionar que para 1994 había muy pocos estudios sobre el comercio de la zarzamora, no obstante, con base en ellos, se buscó hacer proyectos de introducción de este cultivo en algunas regiones del país.

⁴⁴ Salvador Sánchez Colín fue un conmemorado investigador, científico y funcionario público. “En 1990 el Colegio de Postgraduados le confirió el grado académico ‘Doctor Honoris Causa’, en virtud de su distinguida y fructífera actividad en beneficio de las Ciencias Agrícolas, de la Agricultura Mexicana y de la Humanidad”. Ver: http://www.anech-chapingo.org.mx/dis%20SEMBLANZA_DE_SALVADOR_SANCHEZ_COLIN.pdf

⁴⁵ Después de la Segunda Reunión, se publicó un libro por parte del COLPOS. En él viene la ponencia que presentó Salvador Sánchez y es la que estoy citando: “El potencial frutícola en México”.

...hasta antes de los años setenta se venía practicando de manera general y con escaso número de especialistas, pero a partir de esa fecha surge en México la preocupación de desarrollar investigaciones especializadas en esta actividad, con la creación de la Escuela Nacional de Fruticultura, el surgimiento del Centro de Fruticultura del Colegio de Posgraduados y posteriormente otras instituciones. Hoy, a la vuelta de dos décadas se han logrado avances, tal vez no con la celeridad deseada, pero se ha evolucionado en aspectos como mejoramiento genético, manejo agronómico y postcosecha, control fitosanitario, etc., incluyendo aspectos moleculares, fisiológicos y tecnológicos (Sánchez et al. 1994: 8).

c) Posibles mercados y consumidores

Sánchez proyectaba a finales de los años noventa que la exportación de frutas exóticas⁴⁶ y tropicales podía ser un recurso económico para captar divisas al país.⁴⁷ Según él, porque:

La oportunidad crece considerando la tendencia actual de globalización de mercados, donde los países se están integrando en bloques que faciliten el comercio, ante lo cual es preciso señalar que entre los productos de alto valor que México puede ofrecer al mundo se encuentran las frutas, brindándose grandes ventajas al mercado, principalmente, en cultivos tropicales y de los llamados exóticos como lo que se abordarán en este evento, por el hecho de que muchos de ellos no se cultivan en esos países o no en cantidades suficientes (Sánchez. et al. 1994: 7).

En cuanto a los consumidores, Sánchez encontró que:

De acuerdo a las estadísticas existentes es notorio que el subsector frutícola ha contribuido en el mejoramiento de la dieta alimenticia de la población, ya que se ha notado un ligero aumento en el consumo aparente de frutas; pues mientras que para el año 1986 era de 7175 toneladas, para 1991 pasó a 9, 604 millones de toneladas... Este consumo puede ser ampliamente incrementado si se realiza una promoción adecuada que permita cambiar la cultura alimentaria del pueblo mexicano hacia las frutas, para lograr los niveles de consumo óptimos recomendados por las instituciones de nutrición y salud humana (Sánchez et. al. 1994: 5 y 6).

c) Retos de los campesinos frente a la " desvinculación del Estado "

Según Sánchez,

Para el caso de frutales tenemos que solamente para las especies de mayor importancia comercial en nuestro país, como son: el aguacate, los cítricos, el mango, la guayaba, la uva, el plátano, el coco, y el durazno, se han estructurado diferentes figuras organizativas. Por lo que para la modernización y reactivación de la fruticultura se requiere que los campesinos adopten una conciencia de lucha y organización, asumiendo un papel más protagonista y menos dependiente de las políticas de gobierno y sean más participativos dejando atrás filosofías individualistas que a nada conducen, además, de que las organizaciones existentes hagan a un lado la actitud pasiva de querer que todo les resuelva el gobierno, asumiendo una actitud ofensiva, detectando demandas y gestionando soluciones; pero principalmente, organizando productores conforme los retos y necesidades que hoy enfrenta la agricultura, teniendo siempre presente que sin organización no hay modernidad que camine, pues actualmente las reformas económicas en el campo limitan y reducen la participación federal en la economía rural. Antes el Estado definía las zonas a sembrar, los paquetes tecnológicos, fijaba los precios y era el principal comprador. En la actualidad el gobierno abandonó esas funciones y los

⁴⁶ La zarzamora estaba contemplada como un cultivo exótico

⁴⁷ Ejemplos de esos cultivos eran el mango y el aguacate.

productores deben actualizarse tecnológica, financiera, comercialmente y organizativamente para estar en los niveles que exige la competencia mundial (Sánchez et al. 1994: 9).

Extrapolación de esta política pública a San Juan Tezontla

Entre 1993 y 1994 dentro del COLPOS y la UACH se había desarrollado un “modelo teórico” para explicar o delimitar los problemas de los campesinos. Para algunos investigadores de ahí, como mostré en los párrafos anteriores, había dos tipos de campesinos: los “capitalizados”, quienes habían mejorado la producción de sus campos agrícolas al incorporar tecnologías transferidas⁴⁸ por grupos de “expertos”; y los “descapitalizados”, quienes vivían “en situaciones de atraso” esperando a que el gobierno les diera los recursos necesarios para salir adelante. Principalmente, estos investigadores hacían énfasis en que la distancia económica entre ambos era lo que los diferenciaba; aunque también parece que pecaban de un “racismo cultural”, al encontrar en las formas de organización de los campesinos y en sus formas “rudimentarias de trabajar el campo”, uno de los principales factores por los cuales ellos vivían fuera o lejos de la modernidad. En este modelo no hay una articulación entre los diferentes modos de producción⁴⁹, y los problemas de la pobreza se adjudican más a la “incapacidad” de los campesinos para “organizarse” y buscar el “progreso”; es decir, más a cuestiones internas que se explican por la forma en la que ellos conciben el “desarrollo”, que a la interrelación de factores externos (globales) como internos (locales), tanto en ámbitos económicos, como socioculturales. Además, estos investigadores conciben a la modernidad bajo una óptica “romántica” y no como aquella compuesta por discontinuidades y desfases en el tiempo. De tal suerte, bajo estos supuestos fue que algunos investigadores del COLPOS Y la UACH quisieron convertir este modelo en una “política de intervención”, la cual se “pondría en práctica” en la comunidad de San Juan Tezontla.

En ese sentido, un grupo de investigadores del COLPOS comenzaron a desarrollar propuestas para la introducción del cultivo de la zarzamora, principalmente, en el estado de México. Su “política de acción” consistió en crear proyectos de agroecoturismo, los cuales

⁴⁸ El “éxito” de su producción no solamente se debe a la transferencia de tecnología, sino al financiamiento de capital extranjero, con el cual se capitalizan los productores y puede exportar su fruta.

⁴⁹ Para conocer cómo algunos autores han articulado los diferentes modos de producción, a partir de una metodología en la que por medio de algún producto o hecho social explican cómo dentro de un sistema económico mundial convergen distintos modos de producción (ver Palerm 1980, Wallerstein 1979, 1984 y 1998 y Mintz 1996).

iban a ser alternativas para solucionar el problema del agro en México; en especial el de los grupos de campesinos que más se “resistían al cambio” y los que eran más pobres. De tal forma, bajo este esquema de “etiquetamiento” sobre un tipo de campesino se llevó a cabo uno de los primeros proyectos de transferencia tecnológica de la zarzamora en México. San Juan Tezontla fue una de las primeras comunidades a las que se llevó; las razones por las cuales esta comunidad fungió como un sitio experimental se explican porque a mediados de los años ochenta el ingeniero Alfonso Muratalla, todavía alumno del COLPOS, llegó a vivir a ésta y comenzó a hacer experimentos para saber qué variedades de la zarzamora iban a responder mejor al clima de ahí. Además, como he descrito en la etnografía de Tezontla, es una comunidad en donde todavía se conservan algunas parcelas de agua de riego, hay una tradición de cultivo, de venta de flores y frutas y algunos habitantes las siguen cultivando.

Breve historia de vida del Ingeniero Alfonso Muratalla

Alfonso Muratalla Lúa es originario de Tangamandapio, Michoacán. Su padre fue braserero legal residente en EUA, ahí trabajó como cuarenta años. “Él era trabajador de los que regaban, injertaban, podaban, era de confianza, además, iba y venía a Michoacán. En EUA las tierras están muy bien arregladas y el agua es del gobierno, se regula el tipo de agua, y la gente allá sí obedece. Las primeras personas que empezaron a emigrar a EUA fue la gente ligada al campo, pero los que no tenían tierra o no les tocó ejido”. Al parecer, su padre no tenía muchas tierras y por eso migró, después con el dinero de las remesas, compró veinte hectáreas en el cerro del pueblo. “Sembrábamos sorgo, maíz y frijol. Vivíamos, principalmente, de las remesas, poquito de la siembra, era de autoconsumo, lo poquito lo vendíamos. Fuimos doce hermanos y cuatro mujeres. Todos trabajábamos el campo”.

A los trece años Muratalla se fue a estudiar la secundaria a la ciudad de México “me salía más barato que irme a otro municipio de Michoacán. Me vine a vivir con unos familiares y estudié en un internado en Avenida Taxqueña, en ese internado no se pagaba el hospedaje. Luego entré de becado a la Salle, la que está en San Fernando, en Tlalpan”. Muratalla se sostenía con los ingresos que le mandaba su papá, los cuales eran básicamente por las remesas. “Después de la prepa me fui a la UNAM, a ingeniería química, nunca

había escuchado hablar de Chapingo, pero me salí porque hubo un paro. Entonces me regresé a la Facultad de Química de Morelia, pero estaba muy reciente el movimiento del 68; ya me habían aceptado los papeles, pero como venía de la Salle me rechazaron porque pensaban que era conservador”. Muratalla se enteró que existía la UACH, porque un vendedor de terrenos en el D.F le contó sobre ella,

...él me dijo que en Texcoco había una universidad que te daba la posibilidad de vivir ahí, al igual que la comida. Eso me interesó y vine en 1974 a conocer la universidad y me decidí para hacer examen, principalmente, porque la comida y hospedaje eran gratis. Mientras me avisaban si había entrado me fui a trabajar a EUA, y a los pocos días llamaron a mi casa de Michoacán para decir que había sido aceptado y me regresé; pero iba y venía, recuerdo que entre 1974 y 1975 trabajé con chabacano y trigo.

Por la relación de lealtad hacia el trabajo que mantuvo su padre durante los años que laboró en EUA, pudo recomendar a su hijo con sus “patrones” y así fue que este último trabajó ahí. Según Muratalla, estando en ese país conoció:

...formas mecánicas de trabajo, el espíritu de los mexicanos allá se engrandece, cuando llegan acá, ya regresan como turistas. Ahora hay más americanización en la cultura, las nuevas familias ya se van con todo e hijos y éstos estudian allá. No tenemos la fortaleza de los gringos, allá cada frutal tiene tres investigadores a cargo, yo vi el esplendor de las investigaciones allá, son muy prácticos. Se guían también por lo que les va diciendo los estudios del Banco Mundial, si de pronto les dicen que en determinando periodo del año un cultivo va a bajar de precio, voltean la tierra y siembran el cultivo que más ganancias les deje.

Muratalla estudió la carrera de Ingeniería en Fitotecnia en la UACH, al finalizarla quiso regresar a Michoacán para trabajar las tierras de su padre e implementar nuevas tecnologías; pero le ofrecieron trabajo en el COLPOS, el cual todavía estaba dentro de las instalaciones de Chapingo: “en ese entonces todavía la agronomía era profesión de Estado”. A su entrada al COLPOS, Facundo Barrientos⁵⁰ lo invitó a formar parte de su grupo de trabajo.

En 1980 empecé a trabajar, así era antes aquí, la gente de Chapingo te agarraban desde chico, nada que tenías que esperar a una plaza o esas cosas. Anteriormente, se escogía a la gente más de palabra, se hacía una lista, pero hasta que llegó el sindicato y obligó a tener contratos. Tuve la dicha de estar con Barrientos que me dio toda la libertad de experimentar, me dijo: ‘Aquí están las llaves de los huertos’, y por eso me conecté desde el principio. Antes de los ochenta en Chapingo, poco antes del modelo neoliberal, el espíritu de los profesores e investigadores era otro, trabajaban los fines de semana y en la noche.

⁵⁰ Facundo Barrientos Pérez fue egresado de la Escuela Nacional de Agricultura, (ENA), hoy en día es la UACH. También realizó sus estudios de maestría en el COLPOS y su doctorado en la Universidad de California. Fue fundador del Centro de Fruticultura del COLPOS, y dedicó gran parte de sus investigaciones al maíz, nopal y fresa.

Según me cuenta Muratalla, el ambiente durante los años ochenta dentro del COLPOS era de la siguiente manera:

La libertad que me dio Barrientos no fue generalizada, eso no se lo dio a todos. Yo trabajaba de lunes a domingo, así nació el espíritu del Colegio. La mayoría estábamos entregados a los proyectos que teníamos, era mal visto que alguien se fuera antes o no viniera. Ahora con el neoliberalismo muchos profesores trabajan en sus casas y no tienen que estar en su cubículo, aunque no se da sólo por esto, sino ya la ventajas de las computadoras hacen que la gente pueda trabajar donde sea.

Muratalla realizó su Maestría dentro del COLPOS, no tengo la información sobre qué, y no puede dar clases porque no cuenta con el título de doctor. Actualmente, trabaja como auxiliar y colaborador.

Sólo podré dar clases si concluyo mis investigaciones, tengo varias, pero no las he terminado, me cuesta trabajo escribir. Aquí en el COLPOS se espera que los doctores se vayan fuera a hacer una estancia de un año de tipo posdoctoral. Es la última política que se ha implementado y por eso, la calidad del personal. Ahora hay 600 académicos de tiempo completo y 400 doctores. Lo que pasa con muchos doctores que se van, cuando regresan les cuesta trabajo adaptarse a la burocracia y a la falta de recursos y de buena canalización. Aquí pierdes más tiempo en los trámites y para lo que se trata esto es para enseñar e investigar.

Por otro lado, Muratalla piensa que dentro del COLPOS la vinculación externa es mal vista, a diferencia del Centro de Investigación y de Estudios Avanzados del Instituto Politécnico Nacional (CINVESTAV)⁵¹, ahí gracias a las vinculaciones se pueden atraer más recursos, aún más, los investigadores tienen el tiempo y los medios para publicar.

Aquí en el COLPOS es mal visto cuando alguien busca proyectos o recursos de afuera, incluso los investigadores o profesores, cuando tienen un proyecto, pierden mucho el tiempo en gestionar los trámites, porque ellos mismos tienen que fungir como el departamento de gestión de recursos. Aquí si se quiere tener un proyecto, ya se sabe que se tienen que hacer maravillas. Porque además, los investigadores tienen que también transmitir el conocimiento y enseñar, hay mucha burocracia. De la misma manera, tienen que ir a supervisar al campo lo que hacen los alumnos ¿A qué hora van a investigar? Ese modelo neoliberal es terrible. Esto no pasa en otros países, ahí los investigadores se dedican a lo suyo, y hay otros departamentos que se encargan de los trámites y las vinculaciones. Dentro de las instituciones debe de haber un centro de vinculación, pero el profesor tiene que estar gestionando los proyectos y tiene, además, que estar saliendo a ver los procesos de trámites. De eso si podríamos aprender de EUA.

⁵¹ “El Centro de Investigación y de Estudios Avanzados del Instituto Politécnico Nacional (CINVESTAV) fue creado por un Decreto Presidencial que expidió el Lic. Adolfo López Mateos, el 17 de abril de 1961... De acuerdo con las disposiciones del Decreto, el CINVESTAV es un organismo descentralizado de interés público con personalidad jurídica y patrimonio propio. Para la realización de sus funciones recibe un subsidio que anualmente le fija el Gobierno Federal en su Presupuesto de Egresos. Además, de dicho subsidio, el Centro es apoyado con aportaciones provenientes de diversas fuentes: empresas de participación estatal o privadas, organismos descentralizados, instituciones extranjeras, del sector industrial y de particulares”. Ver: <http://www.cinvestav.mx/Acercade/Informacióngeneral.aspx>

SEGUNDA PARTE

“Desmitificación” de una “intervención planeada” en San Juan Tezontla

Para analizar cómo surge este proyecto en San Juan Tezontla, es necesario conocer el concepto que propone Long sobre la “intervención planeada”. Como mencioné en la introducción, al principio de esta investigación estaba interesada en centrarme en cómo se habían dado las vinculaciones entre los ingenieros y los productores. Más tarde, después de leer el libro: *Sociología del desarrollo: una perspectiva centrada en el actor*, de Norman Long (2007) y por lo que había observado en campo, conocí que la intervención no es un proceso lineal ni acabado, donde lo que viene del exterior hacia el interior o viceversa se acepta de forma casi “inconsciente” y sin ninguna lógica de interiorización y cuestionamiento. De la misma manera, el proyecto de la zarzamora en San Juan Tezontla, tampoco había sido uno al que le antecedía una planeación estratégica muy detallada y estudiada, sino todo lo contrario; como dirían Palumbo y Nachmias, los ingenieros responsables “no estaban buscando la mejor manera o alternativa más eficaz para resolver un problema... están (estaban) buscando apoyo para la acción ya tomada, y para apoyar a los intereses de los varios componentes de la política que forman la comunidad” (Palumbo y Nachmias 1984, en Long 2007: 76 y 77).

Según Long,

...el concepto de intervención necesita ser deconstruido para que sea reconocido por lo que es; a saber, un proceso continuado, socialmente construido y negociado, no sólo la ejecución de un plan de acción preespecificado con los resultados esperados. El supuesto común ‘es que se toman las decisiones antes de actuar, identifican las metas, especifican maneras alternativas de llegar allí, evalúan las alternativas contra una norma-como costos y beneficios- y entonces seleccionan la mejor posibilidad’. Sin embargo, como señala Palumbo y Nachmias, quienes formulan las políticas a menudo ‘no estaban buscando la mejor manera o alternativa más eficaz para resolver un problema. En cambio, están buscando apoyo para la acción ya tomada, y para apoyar lo que sirve a los intereses de los varios componentes de la política que forman la comunidad’ (Palumbo y Nachmias 1983:9-11). No es suficiente, entonces, modificar o refinar puntos de vista ortodoxos en la intervención planeada. En cambio, se debe romper con los modelos convencionales, imágenes y razonamiento (Long 2007:76 y77).

Estos componentes de la política, como he tratado de mostrar, aparecen en el círculo de ingenieros, investigadores y académicos del COLPOS Y la UACH; quienes desde principios de los ochenta venían realizando investigaciones y experimentos, los cuales para los noventa se convertirían de “modelos teóricos de desarrollo” a “políticas de

intervención”. El problema fue que no quedaba claro cuáles serían los objetivos de cada uno. Según Long,

...debemos distinguir entre modelos teóricos que apuntan al entendimiento de los procesos de cambio social y desarrollos de la política que establecen las maneras en que el desarrollo debe promoverse. Esta distinción es importante, pero no absoluta, puesto que los modelos de la política están basados o implícitamente en los supuestos teóricos e interpretaciones que se supone explican cómo tiene lugar el cambio o cómo se lograron los objetivos... Sin embargo, las interrelaciones de los modelos teóricos y los de la política a menudo quedan inexplicados y, por consiguiente, inciertos. Resulta importante, entonces, enfocarse en las prácticas de intervención, cómo evolucionan y se forman por los forcejeos entre los varios participantes, en lugar de simplemente enfocar los modelos de intervención, es decir, las construcciones ideales que los proyectistas, implementadores o los clientes pueden tener sobre el proceso.

Hubiera sido una pérdida de tiempo centrarme solamente en el análisis discursivo “ideal” que los “promotores del desarrollo” plantearon, pues para ellos el error no está ni en el modelo ni en la política, sino en la incapacidad por apropiarse de tecnología por parte de los campesinos y su resistencia al cambio. Fue entonces que a partir del concepto de *agencia*⁵² que propone Long, quise centrarme más en lo que los productores hicieron con el proyecto, ya que algunos de ellos, en los primeros años abandonaron el cultivo de la zarzamora, mientras otros lo continuaron. Siendo este el tema central de mi investigación, tampoco me pareció pertinente descartar las prácticas de intervención desde la perspectiva de los agentes responsables en crear una política pública en San Juan Tezontla; pues es necesario saber cómo y desde dónde se gestó el proyecto.

Habría que agregar que la idea de dar más importancia a lo que los actores hicieron con el proyecto, corresponde a mi crítica del modelo de Long (2007), ya que en un intento por mostrar las interesantes “apropiaciones” de éstos, puede convertirse en un modelo que deja de lado factores como la dominación, luchas de poder, búsqueda de legitimación por ciertos grupos sociales etc. En tal caso, retomo las críticas al respecto que han formulado Latour (1988 y 1996) y Mosse (2005). Con el primero, mi intención es mejorar o superar el modelo de Long, al introducir el concepto de *traducción*. El segundo autor en sus trabajos recientes hace una interesante crítica de cómo la mirada centrada en el actor, en su

⁵² Según Long, el concepto de *agencia* “atribuye al actor individual la capacidad de procesar la experiencia social y diseñar maneras de lidiar con la vida, aun bajo las formas más extremas de coerción. Dentro de los límites de información, incertidumbre y otras restricciones (por ejemplo físicas, normativas o político-económicas); los actores sociales poseen la ‘capacidad de saber’ y ‘capacidad para actuar’. Intentan resolver problemas, aprenden cómo intervenir en el flujo de eventos sociales alrededor de ellos, y en cierta medida están al tanto de las acciones propias, observando como otros reaccionan a su conducta y tomando nota de las varias circunstancias contingentes (Long 2007:48).

adaptación por otras disciplinas o ciencias, ha tenido como consecuencia reproducir modelos de desarrollo que matizan prácticas ligadas al poder, la dominación y la legitimación; por lo mismo, la propuesta de Mosse (2005) es analizar los procesos de intervención de la siguiente forma: ver la relación entre los discursos políticos y las prácticas generadas de ellos, tanto de los que los formulan como de los que las cambian, los actores o beneficiarios.

Siguiendo esta línea, a continuación presento algunas de las estrategias de las que se valieron los responsables en llevar el cultivo a esta comunidad, así como también presento las justificaciones para solucionar “las carencias económicas de los productores”; al proponerles, además, de la reconversión de sus cultivos tradicionales, la instauración de un Corredor Agroecoturístico en sus huertos. Por otra parte, una de las intenciones de este apartado es contrastar estos discursos, los cuales fueron plasmados en documentos, con los discursos que recogí por medio de entrevistas que realicé a dos investigadores; pues en éstos aparece una visión más aproximada con respecto a cómo ellos conciben en la “realidad” no sólo a los productores que cultivaron el fruto, sino a la comunidad en general.

Instancias y agentes involucrados

Fueron varias las personas involucradas en el proyecto de la zarzamora en San Juan Tezontla, sin embargo, hay muy pocos documentos que den cuenta con exactitud quiénes fueron y qué hicieron en particular. En un oficio entregado por Muratalla a los productores en 1994, pude constatar que él fue el Responsable Técnico del proyecto y Sergio Chávez Franco⁵³ el Coordinador del Grupo Técnico. Manuel Livera es el pionero en el COLPOS en llevar la propuesta del Corredor Agroecoturístico, más tarde se uniría Muratalla. Según Muratalla (2000), San Juan Tezontla “era considerado el centro inductor del cultivo de la zarzamora tanto en el estado de México, como en Villa del Carbón y varios estados del país”. Por lo que me comentaron los productores de Tezontla, ellos vieron que de su comunidad se llevó la zarzamora a otros estados y que iban algunos ingenieros a visitar los campos experimentales del COLPOS; lo cual coincide que desde los noventa, Muratalla había establecido campos de experimentación en Tezontla y el COLPOS los financiaba. Según Muratalla, él fue la persona quien llevó el cultivo a San Juan, la variedad que más se

⁵³ Sergio Chávez Franco es Profesor Investigador del COLPOS.

adaptó a la región fue la denominada *Cheyene*; después, dentro del COLPOS se gestionaron los trámites para que SEGADRO del estado de México fuera la institución responsable en dotar a la comunidad de la planta, el abono y posteriormente, brindarles cursos de “capacitación y organización”. Desde 1993 y principios de 1994 Muratalla, junto con un productor del pueblo, buscó a un grupo de productores y les contó “sobre las bondades de la zarzamora”; para septiembre de ese año se había conformado un grupo de diez personas en la comunidad de San Juan Tezontla y sembraron las plantas en sus huertos privados. Dos años después, para resolver el “problema del mercado”, Livera y Muratalla concibieron la propuesta del Corredor Agroecoturístico⁵⁴.

Justificación del proyecto: el “discurso idealizado” que promulgaron los responsables en llevar el cultivo a San Juan Tezontla

La justificación de llevar la zarzamora a San Juan Tezontla y más tarde el desarrollo de un proyecto agroecoturístico recaían en los siguientes puntos:

-“La agricultura nacional se encuentra en crisis desde hace aproximadamente 30 años. En el periodo 1949-1970 creció a un ritmo superior del 5% anual y fue la base para el desarrollo industrial del país y de la urbanización. Su situación actual se caracteriza por su descapitalización, la importación de básicos, el crecimiento exponencial del déficit de la balanza comercial agropecuaria y por la pobreza existente en la mayor parte del campo mexicano, todo ello producto de la adopción de un modelo neoliberal, que concentra la riqueza en pocas manos” (Muratalla y Livera 2001).

-“La actividad frutícola en San Juan Tezontla... ha estado muy ligada a su existencia como comunidad, tanto en los ámbitos alimentario y religioso, como en el comercio. En este último caso aún se mantienen actitudes naturales al trueque, donación y venta en mercados (y de) casa por casa (,) lo que ha propiciado fuertes relaciones interfamiliares e intercomunitarias” (Muratalla 2002).

-“La sociedad tezontecla, mayoritariamente amante del cultivo de la tierra, se opone fuertemente a desaparecer como pueblo agrícola, fortaleciendo su trabajo individual y de grupo, para reactivar el cultivo del campo y para ello construyen y mejoran los depósitos de

⁵⁴ En el capítulo III presento cómo fue que el proyecto llegó a la comunidad de San Juan Tezontla

aguas para riego, así como los canales de distribución de líquido a(en) cada predio.” (Muratalla 2002).

-“La comunidad de San Juan Tezontla “muestra una alta sensibilidad para abrazar nuevas opciones y mayor potencial económico” (Muratalla 2002).

-“La implementación del modelo neoliberal ha implicado, entre otros, la desaparición del servicio de extensión agrícola, privatización de empresas paraestatales o su desaparición... y confiando en que con abrir fronteras y dejando que las fuerzas del mercado regulen la economía y sin intervenir en educación, ciencia y tecnología, como lo hacen los países desarrollados, se logrará el desarrollo del país” (Muratalla y Livera 2000).

-“México es un país rico en biodiversidad... De particular importancia es el deterioro actual y potencial de la biodiversidad. La situación actual no permite vislumbrar un escenario con cambios favorables en el sector rural, promovidos por el gobierno; sin embargo, se considera que a pesar de ello es necesario generar nuevas ideas y estrategias para buscarlos” (Muratalla y Livera 2001).

Corredor Agroecoturístico: ¿un detonador económico para varias comunidades?

El Dr. Manuel Livera⁵⁵ es la persona responsable a quien se le adjudica la concepción del Corredor Agroecoturístico, más tarde Muratalla se unió a la “planificación”. Según este último, inicialmente se denominó Corredor Ecoturístico y después Livera le cambió el nombre a Agroecoturismo. En un el Boletín Informativo del Instituto de Recursos Genéticos y Productividad del Colegio de Posgraduados en Ciencia Agrícolas (IREGEP), aparecen las siguientes personas responsables en llevar a cabo este proyecto: Alejandro Barrientos P, Carlos M. Castaños, Joel Corrales G, Francisco Coutiño C, Sergio Chávez F, Manuel Livera M, José López M, Esteban Rodríguez. L, Arturo Salazar G., Sergio Segura L, Juan Francisco Tah luit, Ángel Villegas M y Alfonso Muratalla L. A su vez las instancias involucradas fueron SEDAGRO- EDOMEX, el COLPOS Y la UACH.

La justificación del Corredor y sus alcances:

-“A lo largo de la historia el panorama en el campo para el pequeño productor ha sido desfavorable, por lo que la responsabilidad de los agrónomos, en primera instancia,

⁵⁵ En ese entonces Manuel Livera era Director e investigador del Instituto de Recursos Genéticos y Productividad (IREGEP) dentro del COLPOS.

debe ser inyectar (mediante proyectos viables) mayor entusiasmo a los esforzados e inquebrantables cultivadores de la tierra. Con esta idea, investigadores del Colegio de Posgraduados (CP) y la Universidad Autónoma de Chapingo (UACH) plantearon (tanto en foros académicos como en foros a ‘campo abierto’) el proyecto denominado “AGRECOTURISMO” (Muratalla 1996).

Problemas que resolver, propuestas que desarrollar:

- Establecer en los predios de los productores cultivos más rentables, previa demostración de ser las mejores opciones para los suelos y climas del área.
- La obtención de un precio justo por los frutos eliminando la intermediación, ya que el visitante acude directamente al huerto a cosechar producto.
- La recepción inmediata de recursos económicos que permita mayor cuidado y aplicación de tecnología adecuada a los cultivos de interés y a los factores agua y tierra; así como la introducción de especies que favorezcan la diversidad.
- Ampliar los temas y fuentes de comunicación entre el productor, su comunidad y los visitantes.
- La creación de fuentes de empleo, generado por la atención constante de los predios; así como por la exigencia de nuevos servicios y tecnologías para satisfacción de los visitantes.
- Disminuir el abandono de las tierras agrícolas y reactivar el cuidado del agua, el suelo, las plantas y los animales.

Con base en estos parámetros, para 1996 en el Boletín Informativo que mencioné, Muratalla dijo que ya había “resultados preliminares satisfactorios”.

A la fecha existen resultados preliminares satisfactorios (tanto para productores como para los visitantes), pues se encuentran en servicio los dos primeros corredores agroecoturísticos del país. El primero fue inaugurado el 11 de mayo y se denomina: ‘CORREDOR AGROECOTURÍSTICO SAN JOAQUÍN-SAN JUAN TEZONTLA-SANTA INÉS’, ubicado en el Municipio de Texcoco, Estado de México, en el cual participan microfundistas de estas tres comunidades. El segundo es conocido como HUERTO AGROECOTURISTICO de Villa del Carbón, México, inaugurado el 15 de junio. Ambos, por el momento, cuentan (con) parcelas de zarzamora, frambuesa, mora, manzana, aguacate criollo, higo, zapote blanco, durazno, ciruelo, chabacano, pera y elotes. Se espera que ambos corredores agroecoturístico permanezcan abiertos al público hasta el 30 de noviembre, tiempo en el que se presentan las primeras heladas.

El corredor era una extensión de modelos de agroecoturismo que funcionaban desde hace algunos años en Europa, Australia y Estados Unidos. Según Livera, existen alrededor de cinco millones de personas que viven en la ciudad de México y áreas conurbadas, quienes a falta de ofertas de esparcimiento podrían llegar a visitar algunas comunidades del Acolhuacán Septentrional. Con el afluente de vistas y con los ingresos que iban a dejar las personas, también se desataría un desarrollo económico no solamente en las parcelas de los productores, sino en toda la comunidad.

El discurso “real” sobre cómo conciben los ingenieros a los productores y demás miembros de la comunidad de San Juan Tezontla

Según Muratalla, la idea de llevar el cultivo a Tezontla fue porque:

Cuando empezamos a ver que había un mercado potencial de la zarzamora se nos ocurrió apoyar a los más fregados, nosotros pensamos que había demanda internacional. Parte de la utopía, en Europa pasó otra cosa. Fuimos influenciados por los franceses, ahí el que tiene 2.00m² abre sus huertos y los turistas cosechan, sus pensamientos son avanzados. Aquí casi todo desapreció, porque la gente quiere que todo se le regale. Teníamos el antecedente social, vimos que muchas personas no tienen empleo y pensamos ¿qué podemos hacer nosotros? Así surge el proyecto.

De la misma manera, para Muratalla en San Juan Tezontla, “la cultura de los productores es de esperar que les llegue todo de fuera. No les gusta pagar asesoría, quieren que todo se los de el gobierno. También piensan que todo lo que hacen es orgánico y no contamina, pero lo que no saben es que también lo orgánico descompone los suelos. Además, las comunidades de la región son aquellas donde lo que los domina es la religión, no pueden avanzar porque se dejan influenciar por la ideas de los viejos sacerdotes”.

Muratalla piensa que el problema con los productores “descapitalizados” de San Juan y otros lugares en México es que tienen prisa por obtener ingresos, “por eso no podemos encontrar en el país a gente exitosa. En cambio, los grandes productores de Michoacán, como están capitalizados pueden esperar a que se le pague por su fruta y cuentan con la ventaja que tienen heladas de noviembre a febrero; pero en San Juan tienen la desventaja que las heladas son de enero a marzo”. Según Muratalla, “La ganancia neta por una hectárea de zarzamora en Michoacán te viene dejando 250 mil pesos, en San Juan 100 mil pesos, porque el mercado interno paga menos. El mercado nacional se surte con 1,000 ha, EUA no produce en invierno, compran el kilo a seis dólares. Una caja de dos kilos de frambuesa, se vende en cuarenta dólares en la subasta, en México se vende a cuarenta pesos. Toda la diferencia es económica”.

Según Muratalla, uno de los mayores retos en el COLPOS, “fue que logramos gestionar un fondo del gobierno del estado de México, a través de SEGADRO, para que ellos les dieran la planta, y después ellos se iban a encargar de organizar a los productores. El problema es que los programas de gobierno no se supervisan, es un problema más político. El proyecto surgió en el COLPOS, para la reproducción de la planta, pero luego cuando se pasó parte de la responsabilidad al gobierno, vi que ahí no hay organización ni

disciplina ni deseos de aprender ni de hacer promoción y por lo mismo, no existen canales para este tipo de proyectos. El gran problema es la corrupción”.

En cuanto al proyecto de agroecoturismo, Muratalla me dijo:

La idea era que los productores promovieran la zarzamora, hicieran propaganda, mercadotecnia y llamaran a la gente y que ellos buscaran el mercado. No hay mejor productor en el país que un menonita, ellos se saben organizar y sus principios son europeos, por eso funcionan. Pero en San Juan la gente no quiere aprender, se cierran. También llevé el cultivo de la zarzamora al D.F., a Santa Cecilia, ahí hay una mujer que cultiva; fui a Tlalpan y a Cuajimalpa; pero llegó un momento en que ya no quise saber de nada, ya no quiero salir, sufro, hasta he estado a punto de matarme en la carretera. En el Colegio de Posgraduados estaban muy orgullosos por la zarzamora, se hizo mucho ruido y pocas nueces, por eso no he acabado la tesis para doctorarme.

¿A qué se debe que algunos productores abandonaron el cultivo?

Según Muratalla,

La zarzamora tuvo un fracaso porque la manejaban como si fuera maíz, el campesino aprende viendo, no tiene el concepto de valor agregado. Tampoco crecieron porque ellos quieren que alguien llegue y les diga que les va a comprar toda la fruta, ellos ya hicieron lo más importante y fue por ellos. El problema con la zarzamora no creo que sea un problema que no sea negocio, sino la difusión personal, y ahora los que todavía la conservan, tienen que llevarla casa por casa, como son sus costumbres de mercado, así ellos lo ven. Les cuesta trabajo pensar en algo más grande. Otro problema es que no lograron trabajar en equipo, porque entre los productores tienen un espíritu negativo y además, les falta un concepto de empresa real, de empresarios serios, aunque en pequeña escala. El problema es que logren entender el concepto de empresario, pero un gran empresario se arriesga. En Michoacán por ejemplo, se paga cuarenta mil por hectárea, porque está asegurada la cosecha.

Muratalla cree que uno de los factores por los que la gente en Tezontla no “está abierta al cambio” reside en el hecho que son personas “dominadas por la religión”:

El problema de San Juan Tezontla, es que a la gente le falta sacar coraje para su propio trabajo, lo mismo hacen para sacar sus fiestas, son capaces que el hijo pierda la escuela. Esos son los orgullos mal entendidos, que tienen que ver con lo religioso, ahí tienen que ver los jesuitas. Para mí la fe se expresa de una manera más simple. Yo soy creyente, pero la forma en que se manipula religiosamente tienen que ver entre más fregado esté el pueblo, aún más la influencia con la virgen de Guadalupe. Sus problemas se deben a que han recibido la religión por el coro, y hay mucha ignorancia y ellos no leen. Aquí no se lee nada, muchos no saben tampoco escribir, hay necios, aunque también hay profesionistas. A los testigos de Jehová los iban a correr, pero ya no supe qué pasó. La iglesia tiene miedo que la gente se organice, pues se les pueden sublevar. Por eso es importante que agarren un modelo, por ejemplo el modelo del padre Alfonso Guerra. Él logró cambiar muchas cosas malas en el mi pueblo (Tangamandapio, Michoacán), por ejemplo, el dinero que recolectaba era para beneficio de la comunidad, no se gastaba en fiestas, sino en mejorar a ésta. A la gente de San Juan le falta tener un espíritu de empresarios, le falta ahorrar y evitar gastar en las fiestas; deberíamos de ser como los alemanes. Yo participo, he sido padrino, pero no veo que la comunidad avance. Es un egoísmo terrible, no hay solidaridad, aquí funciona el dicho de ‘que cada quien se rasque con sus propias uñas’.

Por otra parte, Muratalla piensa que los productores en San Juan, ya no necesitan del COLPOS, “porque lo que hacen no son cosas del otro mundo, aunque todavía se les puede llevar un cultivo más rentable, como la fresa; para eso tendría que buscar a los que sí

tienen una visión de empresarios”. Si bien como dijo Muratalla, los productores o ex productores de zarzamora ya no tienen tantos vínculos con el COLPOS, algunos de ellos lo siguen teniendo con los comedores de Chapingo. “Sé que todavía hay algunos productores que venden su fruta ahí, también sé que han tenido problemas, se quejan de que son muy exigentes en la universidad, pero yo pienso que así debe ser, tienen que aprender a organizarse, y Chapingo les sirve de filtro, aunque Chapingo se inclina por el más fregado”.

Con respecto a la creación del Corredor Agroecoturístico, Livera me dijo:

Yo vi que en Inglaterra y en Estados Unidos están muy de moda estos proyectos, de ahí que se empezó a pensar en el concepto de agroecoturismo. En México tenemos muchas especies, hay que aprovechar esto y promoverlas. Se pensó en un huerto piloto, éste se puso en un terreno de Muratalla, la idea era que se tuviera, además, de zarzamora, otros cultivos, uno que fuese más rentable, por eso el de la zarzamora, y los otros que sirvieran como también atractivo al lugar. Muratalla plantó desorganizadamente varias variedades de frutas, en realidad no ideó en su parcela un proyecto más estudiado, en el que viera qué variedades funcionan mejor con otras y así. En ese punto yo difiero de él, yo tengo otras ideas. Muratalla puso durazno, chabacano, frambuesa, zarzamora, pero nada más lo revolvió y esto tiene que estar organizado, además, que implica mucho conocimiento y es aquí donde se abre un nicho. El punto principal fue que con esto vimos que en la zona conurbana y la metropolitana hay un potencial importantísimo con un número de más o menos de cinco millones de personas que tienen lana y que los fines de semana no saben a donde ir, ellos podrían estar aprovechando la fruta y los recursos de los pueblos que tienen cerca.

En cuanto a las comunidades de la región, Livera observó que hay gente que necesita empleo, y que tienen terrenos, pero que nos los aprovechan. “Por ejemplo, el huerto de Muratalla era muy conocido, hasta fueron a visitarlo personas de otros países, estas ideas hasta se las han llevado a Perú. Yo veo que el mercado es grandísimo y hay un gran potencial, aún más, los productores pueden vender mucho más cosas en sus huertos, plantas de ornato, tlacoyos, lo que se les ocurra. Incluso con la generación de empleos dentro de los pueblos se soluciona el crecimiento de la mancha urbana.”

Livera concibe que el “papel o función” de los investigadores para la implementación de proyectos en las comunidades debe ser de la siguiente manera:

La función de nosotros los investigadores, es llevar el conocimiento a las comunidades, por ejemplo, sobre botánica y genética; también podemos rescatar algunas especies y hacerlas producir en los terrenos de los pueblos; pero nosotros no podemos llevar los proyectos hasta la comunidad e instaurarlos, no tenemos tiempo, porque somos investigadores. Por ejemplo, en las universidades europeas o de EUA cuando los investigadores descubren algo, ¿no son ellos los que tienen que ir a implementar esta tecnología a la comunidad? Tienen siempre gente que lo hace. Por eso acá en el COLPOS no podemos estar haciendo eso. El proyecto del Corredor Agroecoturístico fue muy importante, hasta nos visitaron algunos periodistas, no sé si del Universal o el Financiero y escribieron toda una página sobre esto.

Para Livera el “fracaso” de los proyectos sobre algún cultivo que se quiera introducir en alguna comunidad, reside en la toma de decisiones entre los miembros de ésta y en la forma en cómo se organizan sus habitantes. “Yo veo que todas las decisiones se toman en la asamblea de vecinos, ahí todos mandan, no hay alguien que “organice” y que guíe, no hay jerarquización, por eso no se avanza. En el caso de Muratalla, quien proponía nuevas ideas, no ha funcionado por esto, a pesar de tener más de treinta años en el pueblo, aún lo siguen tratando como extranjero.”

Otro de los objetivos de haber llevado el agroecoturismo en San Juan y otras comunidades reside en que los ingenieros tienen la responsabilidad de “rescatar” los antiguos conocimientos sobre cultivos y mejorarlos: “lo que proponemos es que con el agroecoturismo se llegue a una continuación de viejas prácticas, este es el enfoque que nos interesa. Asimismo, se abarcan otros factores, como rescatar especies, como hacer mejor uso del recurso clima, y pues con el conocimiento de los expertos se puede mejorar. También en los huertos de los productores se fomenta el conocimiento de cultivos antiguos, sobre todo para la gente que viene de afuera, incluso puedes ponerle un montón de cosas”.

Suposiciones de los creadores de la política y los responsables en encaminarla y llevarla a los productores de San Juan Tezontla

Con la finalidad de poder extrapolar algunas de las ideas de este trabajo a otras áreas académicas, instancias de desarrollo tanto públicas como privadas, etc., decidí hacer un apartado, en el cual presento cuáles fueron las principales “suposiciones” o los errores que los creadores del proyecto y responsables realizaron sobre el mismo y sobre las dinámicas de la vida social de los productores; o sea, aquellas que van desde cómo conciben que es su vida social dentro de la comunidad y cómo se debe dar la transferencia tecnológica.

En los capítulos III y IV presento la etnografía de los productores, en tanto ellos hicieron su propio contexto (ver Latour 1996) y su propio proyecto (reacciones inesperadas) No obstante, antes de llegar a éstos, consideré necesario presentar las imaginaciones o suposiciones que fueron concebidas por los agrónomos y que fueron en gran parte, los motivos por los que se explica que su política de intervención no fue la más adecuada ni próxima a las realidades de los productores, por lo menos en lo que respecta al consumo de la zarzamora y a su mercado en la región del Acolhuacán Septentrional.

El primer supuesto que encontré desde que se empezó a formar el modelo de desarrollo por parte de un círculo de académicos reconocidos dentro del COLPOS, fue que comenzaron a vislumbrar que los campesinos con menor capital, podían reconvertir sus viejos cultivos, como maíz, frijol y calabaza, principalmente, por el de árboles frutales, con una demanda nacional e internacional. Entre ellos encontraban a la zarzamora como un fruto exótico y que podía ser del interés de consumidores nacionales. Esta idea se generalizó y difundió como una propuesta “viable”, la cual contemplaba crear el primer programa en el estado de México que tenía como meta principal incentivar la economía de los productores. Efectivamente, la zarzamora es un cultivo mucho más rentable que el maíz (ver capítulos III y IV), no obstante, el problema no fue ese, sino que se pensó que con el simple hecho de “donar” o “dotar” de cultivos a la “población meta” se iba a desarrollar un detonador económico en la localidad. De la misma manera, una vez que los productores plantarían la zarzamora, serían ellos mismos los responsables de encaminar su propio desarrollo en el futuro.

Latour (1988 y 1996), Mosse (2005) y Alejandro Agudo (2009) han hecho fuertes críticas con respecto a estas ideas, las cuales se centran en concebir a los actores (agencia sobrevalorada) como los responsables de buscar el desarrollo o lo contrario, reproducir su pobreza. Así, lo explicó Sánchez en la Primera Reunión Internacional de Frutales: “... a efecto de que los campesinos, que viviendo de la agricultura se han rezagado en el cambio de proceso, cuenten con nuestra orientación y estén en condiciones de prosperar por sí mismos para nivelar su situación con la de los que ya viven mejor (Sánchez et.al. 1994: 1 y 2). ¿Qué significa esto? Que desde la gestación del proyecto se perfiló que el desarrollo se iba a generar, gracias a la demanda nacional y por dos caminos: a) la transferencia de mejores variedades adaptables a la región (responsabilidad de los agrónomos) y b) la “participación” de los productores, es decir, su interés por “apropiar” los cultivos.

El primer fundamento de Sánchez fue decir que en la década de los noventa el consumo de frutales se había incrementado con respecto a años anteriores y después que éste se daría siempre y cuando “se realice (realizara) una promoción adecuada que permita cambiar la cultura alimentaria del pueblo mexicano hacia las frutas, para lograr los niveles de consumo óptimos recomendados por las instituciones de nutrición y salud humana (Sánchez et al. 1994; 5 y 6). Con esta cita encuentro el primer supuesto, basado en

“posibles” regulaciones o políticas públicas que podrían favorecer a la salud de la población mexicana (las cuales no existían). Por consiguiente, entonces, también se ve que había una necesidad por concientizar a las personas para que se alimentaran mejor, pero en tal caso, ese sería otro proyecto. Con esto quiero decir que en este plan de desarrollo, no se definieron realmente cuáles serían los objetivos y las acciones particulares, pues la extensión del mismo habla de su propia vaguedad y falta de planeación. Porque se evidencia que en sus justificaciones (la promoción y la posibilidad de gestionar ayuda con otras instancias o personas) se van sumando nuevos elementos de “mejora social”; que más que complementar al proyecto, hacen que éste se complejice, precisamente porque se busca abarcar temas muy importantes como la pobreza y o la calidad de la alimentación de la población mexicana, los cuales están muy lejos de ser solucionados por dos instancias de investigación y los productores de zarzamora. De tal forma, el primer error de la política del COLPOS fue decir que había una supuesta demanda, la cual sí empezaba a surgir, pero nunca especificaron exactamente cómo se iban a llegar a los consumidores.

En tal caso, fueron los productores de zarzamora en San Juan Tezontla los encargados de difundir las ideas sobre la fruta a escala local como regional, y ésta no se dio porque le antecedía una política pública enfocada a “concientizar” a los pobladores para que cambiaran sus hábitos alimentarios, la cual iba de la mano con el apoyo de sectores de salud o investigadores en la materia. Lo que pasó, es que gracias a las investigaciones de los ingenieros se llevó el cultivo a los productores, pero fueron éstos últimos, quienes se encargaron de “dar a conocer” la fruta en la localidad y en la región, y en ningún momento bajo el precepto de ser un mejor alimento que ayudaría a la salud. En la política de intervención analizada, hay varios “puntos débiles” que se querían “atacar”, a su vez se suman otros más particulares y que sirvieron como base para las justificaciones de la política en Tezontla.

Uno de ellos es que los ingenieros conciben la transferencia tecnológica como la acción de dotar a la población de ciertas variedades o “semillas milagrosas” (Long 2007 y Mosse 2005), a lo que luego le corresponden ciertas asesorías sobre cómo cuidarlas, hacerlas florecer y finalmente, que den frutos. En este sentido, existió el interés de Muratalla, principalmente, en buscar “soluciones” en otro de los procesos que se supondría estaría implícito en la transferencia: el mercado. Una de las ideas para convencer a los

productores para que cultivaran zarzamora fue decir que ésta era más rentable que sus viejos cultivos, “teóricamente son buenas ideas, pero el problema era ver cómo la íbamos a vender” (testimonio de un productor). A lo que quiero llegar con esto, es que una cosa es saber que la zarzamora se vende a precios mucho más elevados que el maíz, y a escala nacional como internacional, pero otra cosa es hacer que una política contemple las vías de comercialización a una escala mucho menor, o sea local o regional.

Los responsables en llevar el cultivo (Muratalla y Livera) hablaron con los productores desde un inicio sobre dos mercados “potenciales”. El primero era el local, y es muy cierto que hay dinámicas comerciales al interior de San Juan, en eso no hay duda, el problema fue que sobreestimaron las prácticas o acciones derivadas de ellas, al pensar que los productores comerciaban “casi solamente” de “casa en casa” y bajo “el sistema de trueque”; a eso se suma que éstos últimos no estaban tan familiarizados con salir del pueblo y enfrentarse a otras dinámicas extralocales. Ese mercado sería potencial en tanto, nuevamente, se supuso que habría un interés generalizado por la población tezontleca en consumir zarzamora. ¿Qué paso? La mayoría de los habitantes desconocían la fruta y tenían miedo de comerla porque pensaban que era venenosa. Estos ingenieros imaginaron que los productores se quedarían en su localidad para vender su fruta con sus amigos y vecinos.

El segundo mercado sería también local, pero supondría la creación de un Corredor Agroecoturístico, con lo cual se fomentaría el trabajo familiar, se generarían nuevos trabajos, se explotarían las tierras y por ende, se pararía la migración, por mencionar algunos ejemplos. De forma similar, en ambos casos la idea era que los productores permanecerían en el pueblo, o sea, que todo (gente-mercado-desarrollo) “por azares del destino” llegaría por sí mismo desde el “exterior”. Desde luego, esta fue otra de las suposiciones que tuvo fuertes implicaciones, al grado que los ingenieros perdieron credibilidad en la comunidad. Esto implicó, y no solamente a partir de estos hechos, sino desde antes, que los productores empezaran a hacer su propio contexto y buscaran por ellos mismos el mercado y otras transferencias de tecnología. ¿Cuál fue el error de los ingenieros en centrarse en estos dos nichos de mercado, qué pasaron de largo? (lo cual podría servir para estudios futuros). Que muchos de los productores desde tiempo atrás estaban vinculados a mercados locales, regionales e incluso algunos contaban con experiencias de vida en la ciudad de México u otros estados (algunos contaban con nivel educativo más

alto); por lo mismo, aunque casi todos vivían desde algunos años en Tezontla y participaban dentro de las actividades de la vida colectiva, en este caso, en vender sus productos entre sus familiares, vecinos o amigos, no implicaba que no tenían el interés, la disposición, la capacidad y las redes para desenvolverse en otros ámbitos. Incluso muchos de ellos habían trabajado en la ciudad de México.

Con el concepto de *traducción* de Latour (1996) se explica que una de las cuestiones que se deben dejar de lado cuando un modelo es “externo” o “extranjero”, como el Corredor, es pensar que porque “viene de “esferas de arriba” y se lleva a esferas de “abajo”, de entrada el proyecto tiene menor sentido para los actores o menos posibilidad de “éxito”. Lo que quiero recalcar es que en el proceso de *traducción* (translación) intervienen varios factores que no solamente recalcan la posición de los de arriba (benefactores), con los de abajo (beneficiarios) en un sentido separatista o como diría Long (2007), desde diferentes interfases, mundos de vida o sistemas de conocimiento. En cambio, “los programas de política social- siempre impredecibles- se hacen reales mediante el trabajo destinado a la generación y *traducción* de intereses, creando contexto mediante la vinculación entre diversos actores; éstos son de hecho, los que sostienen las interpretaciones sobre el éxito, viabilidad, impacto o fracaso de una programa (Latour 1996 y Mosse 2005, en Agudo 2009:89).

En el caso de Tezontla significa que, aunque el proyecto de la zarzamora fue externo, y le antecedieron algunos supuestos, hubo una interesante contextualización a partir de los intereses de los productores, la cual trascendió las suposiciones de los ingenieros, y probablemente, otras de las suposiciones de los mismos productores. Estas ideas se explican, por ejemplo con el Corredor Agroecoturístico. ¿Fue un error traer un modelo “extranjero” a la población tezontleca”, fue ese el motivo por el que no “funcionó”? Mi respuesta a esta pregunta recae no en el hecho que por ser un modelo, el cual ha funcionado en otros países no pueda tener interesantes contextualizaciones en Tezontla. Incluso hoy en día, aunque cada vez se hable menos del corredor, pues es más una metáfora (es la suma de huertos de zarzamora), a San Juan Tezontla acuden personas de otras localidades o de la ciudad de México a cosechar zarzamora y otras frutas. El problema que encuentro no es que no se pueda desarrollar un modelo de estas características en esta comunidad, habría que estudiarlo más a fondo; pero por lo observado, la dificultad más

importante fue que desde los primeros años y en las temporada de cosecha, no hubo como tal un afluente de personas con el alcance imaginado por Murtalla y Livera (5 millones de personas). También encontré que en San Juan Tezontla, hay gente que acude a los huertos y compra la fruta, pero esto no se generó solamente porque fue una idea del COLPOS, sino porque además, hay personas que los mismos productores han ido conociendo a lo largo del tiempo en sus diferentes trayectos de venta y a su vez, éstas han recomendado a los productores de zarzamora. Asimismo, a los productores de Tezontla la palabra Corredor no les “gusta”, en cambio, ellos utilizan más a secas: “tenemos huertos”, pero bien es cierto que los que conservan hoy en día zarzamora, están abiertos a que personas ajenas vayan a consumir, pero también toman sus reservas, pues tienen que estar cuidando que la fruta que consumen sea pagada, lo cual a veces no pueden controlar del todo. Por todos los casos que analicé, los que aún tienen zarzamora, prefieren ser ellos los que entran a sus huertos a cosechar y lo hacen dentro de dinámicas de ayuda familiar y bajo un sistema organización campesina.

Algunas críticas y conclusiones

Con el concepto de intervención que propone Norman Long (2007) se pueden entender algunas de las circunstancias y dinámicas que se gestaron durante la creación del proyecto de reconversión de viejos cultivos por el de la zarzamora y el Corredor Agroecoturístico en San Juan Tezontla. En primer lugar, se puede observar que estos proyectos fueron el resultado de previos planeamientos ideológicos que tenían como finalidad “solucionar” el problema de la pobreza en el país, al incrementar la producción agrícola de frutales. Posteriormente, éstos pasaron de ser modelos teóricos” a “políticas de intervención”. Sin embargo, según Long, “... no hay de hecho ninguna línea recta entre la formulación de la política y los resultados” (Long 2007:75) en el caso de San Juan esto significa que por más que se hayan formulado objetivos para “resolver” ciertas carencias en la comunidad, algunos de los productores buscaron por sus propios medios e intereses las soluciones y las estrategias para continuar con el proyecto⁵⁶. En este sentido, para explicar estas dinámicas, es más relevante el concepto de *traducción* de Latour (1988 y 1996), ya que fueron los mismos productores (en relación con otros actores tanto de la comunidad

⁵⁶ Ver capítulos III y IV.

como externos) quienes, además, de buscar soluciones, legitimaron el proyecto en función de crear un contexto a partir del mismo. Lo cual evidencia justamente la ausencia de los objetivos iniciales de los benefactores, pues el Corredor Agroecoturístico ni el mercado bajo el esquema de “casa por casa” han sido hasta ahora prácticas que los productores hayan aceptado; porque vieron que con el corredor era bastante utópico que llegara tal cantidad de turistas; por lo mismo, ellos buscaron fuera de su comunidad y no sólo casa por casa comerciar su fruta⁵⁷.

También la intervención “planeada” debe desmitificarse al pensar que las personas involucradas en este proceso, en este caso, los responsables de formular “las bases para la política” en San Juan; “antes de actuar, identifican las metas, especifican maneras alternativas de llegar ahí, evalúan las alternativas contra una norma –como costo y beneficios- y entonces seleccionan la mejor posibilidad. Por el contrario, como señalan Palumbo y Nachmias, quienes formulan las políticas a menudo “no están buscando la mejor manera o la alternativa más eficaz para resolver un problema. En cambio, están buscando apoyo para la acción ya tomada, y para apoyar lo que sirve a los intereses de los varios componentes de la política que forman la comunidad” (Palumbo y Nachmias 1984, en Long 2007: 76). Esto se explica por el proyecto del Corredor Agroecoturístico, en el cual todos los fundamentos que planearon Muratalla y Livera se basan en supuestos, en imaginaciones que responden justamente a la continuación de acciones que fueron tomadas o vislumbradas desde que se difundieron los conocimientos sobre la zarzamora en el país; no obstante, sus “casos de éxito” no estaban basados en otros casos en México, sino en los de Europa y Estados Unidos ¿Es este un parámetro para pensar que el éxito en dichos países era la justificación para que en México también se desarrollaran los corredores? En caso que hubiera sido, el problema es que Muratalla y Livera idearon que había un mercado externo muy amplio, el cual nunca llegó como lo esperaron. Ellos desde un inicio reprodujeron la ideología de un modelo teórico gestado y creado por iniciativa de un grupo de investigadores reconocidos dentro del COLPOS y lo quisieron convertir en una política de intervención, siendo San Juan la comunidad para llevar sus experimentos y en la que aplicarían después sus propios modelos también. Por ahora no he presentado cuáles fueron

⁵⁷ Para conocer las causas del por qué algunos productores continuaron con la zarzamora y otros no, ver los capítulos III y VI.

las reacciones de la comunidad de Tezontla, pues esos datos etnográficos aparecen en los capítulos III y IV, pero puedo decir que algunos de sus habitantes se opusieron al ver que iban a venir personas con “otras costumbres”; al principio los mismos productores tampoco estaban tan abiertos a que llegaran desconocidos a sus huertos. En otras palabras, los ingenieros diseñaron su proyecto de intervención desde sus conocimientos de genética y biología, basados en suposiciones sobre la comunidad, sin tomarse el trabajo de estudiar qué querían y cómo actuaban los campesinos y cuáles eran sus problemas.

Aunque en el Boletín Informativo del COLPOS Muratalla valora que con el Corredor se habían obtenido “resultados preliminares satisfactorios”, esto no fue así, porque para ese entonces, ni siquiera los productores contaban con una “buena producción”, pues ésta llegó un año después (1997), ni mucho menos existía un afluente de turistas como lo hubieran deseado. ¿Cuál era la finalidad de “mostrar o demostrar” con tanta premura resultados satisfactorios del corredor? Con estas acciones se refuerza la idea que los ingenieros estaban buscando la aprobación por parte de un círculo de investigadores reconocidos en el país y que si con el Corredor se obtendrían los objetivos iniciales ellos se legitimarían dentro del mismo. Por tal motivo, se entiende que también los investigadores estaban desarrollando sus propios proyectos de desarrollo ¿En dónde quedaban realmente los alcances de sus objetivos? Siendo que para esa fecha ni siquiera los productores estaban familiarizados con el cultivo, en la comunidad pensaban que la fruta era venenosa y por lo mismo, “no había un mercado” al cual vender.

Por otro lado, desde que se empezó a “planear” el proyecto del Corredor tampoco quedó claro quiénes iban a ser las personas que iban a buscar el mercado. Según los productores, Muratalla les dijo que él les iba a llevar a la gente, por otro lado, Muratalla dejó toda la responsabilidad a éstos, pues ellos mismo debían “hacer propaganda, mercadotecnia, llamar a la gente y buscar el mercado”; por el contrario, estos supuestos tampoco quedaron especificados desde un principio. Este hecho también se relaciona con la forma en la que Muratalla y Livera conciben cómo debe transferirse la tecnología. Ellos se ven así mismos como investigadores que buscan desarrollar las mejores variedades de ciertos cultivos, sobre todo los de su interés; sin embargo, cuando plantearon tanto la introducción del cultivo como el corredor, ambos estaban muy entusiasmados, pero ya cuando vieron que el Corredor no fue ni siquiera una opción para generar ingresos ni atraer

mercado, buscaron desvincularse de la comunidad. Por lo tanto, encontraron que el problema no residió en que plantearon un modelo que no tuvo el afluente de personas esperadas, y justificaron que los problemas de abandono del cultivo recaían más en problemas internos de los productores que en la ausencia de mercado.

Muratalla y Livera ven que la transferencia de tecnología la tienen que hacer los asesores técnicos y no los investigadores que tienen el título de doctores y maestros⁵⁸. Pero por ejemplo, Muratalla se contradice cuando en el Boletín Informativo del COLPOS, promulga casi con un ímpetu revolucionario que "... la responsabilidad de los agrónomos, en primera instancia, debe ser inyectar (mediante proyectos viables) mayor entusiasmo a los esforzados e inquebrantables cultivadores de la tierra". El problema es que nunca deja claro quiénes serían las personas que cuenten con las "capacidades" para poder "inyectar" esos conocimientos. Cuando él escribe en ese Boletín, parece que se concibe como un promotor del cambio y dispuesto a transmitir sus conocimientos, pero después, cuando el proyecto no se llevó a cabo como él lo imaginó, entonces ya no aparece como uno de los agrónomos interesados en transferir tecnología. Esto deja ver que cuando un proyecto no cumple con las expectativas de los propios gestores, existe la tendencia a desvincularse de él y éstos buscan justificar que no se lograron "las metas iniciales", porque la comunidad se resiste a cambiar y a mejorar.

Por otra parte, tanto Muratalla como Livera, también tienen la insistencia de comparar lo que pasa en México e idealizan que en Europa o en Estados Unidos, todo lo que tienen que ver desde la producción de cultivos, hasta la transferencia de tecnología es mejor. No obstante, aunque dichos modelos surgen en culturas y sociedades muy diversas a las de México, no se descarta la idea de que los productores puedan contextualizarlos (ver Latour 1996); sin embargo, en el caso de Tezontla, el problema no fue que los productores no se entusiasmaran o que estuvieran "cerrados" a esas ideas, sino que no llegaron las personas a sus huertos, como se los habían prometido los responsables en llevar el cultivo. Por lo mismo, también hay una sobrevalorización con respecto a los conocimientos que los investigadores del COLPOS llevan a las comunidades, y ellos los proponen como una de las soluciones para que ésta se desarrolle. Esta tendencia a valorar los conocimientos de

⁵⁸ Cuando Muratalla les entregó un manual sobre cómo cultivar la zarzamora a los productores de San Juan en 1994, él apareció como Asesor Técnico.

“expertos” por arriba de los de la gente de la comunidad, también se enfatiza más, porque muchos doctores del COLPOS han realizado estancias de investigación en otros países y por consiguiente, entonces están dotados de un “conocimiento más especializado y más valioso”.

En este sentido, Long dice que los conocimientos locales,

... o las maneras de organizar la vida social están de algún modo infundidos, ya no son válidos, o son inapropiados, y por lo tanto, necesitan ser reestructurados o quizá incluso eliminados por completo. Así, la intervención se vuelve una manera de reformar la práctica social y el conocimiento, y de introducir nuevos elementos (por ejemplo, semillas “milagrosas”) que remplazan u otorgan nuevos significados a las maneras de hacer las cosas (Van der Ploeg, 1985:154, 161). El apuntalamiento ideológico de esto es la creencia de que la inyección de contribuciones externas proporcionará una mejor solución a los problemas que los medios ya existentes, y de ese modo se abren nuevas oportunidades y se mejoran las condiciones de vida y bienestar de la gente (Long 2007:83).

Dejar de lado los conocimientos de la comunidad, según Long es una característica de,

La terminología específica usada en el discurso de la intervención incluyendo la descripción de los encuentros directos entre las partes interventoras y los beneficiarios, está teñida por la noción de que hay un tráfico de regalos o donaciones procedentes del exterior y que tienen calidades supremas que no pueden producirse dentro de la propia situación local. Esto se ilustra con el caso de las semillas ‘milagro, variedades ‘mejoradas’... Estas metáforas reproducen la imagen de un exterior todo poderoso y un interior inferior... De este argumento se infiere que los grupos beneficiados necesitan habilidades de organización y la ayuda de personas intermedias, ‘facilitadores’, o ‘corredores culturales’ con el fin de obtener acceso a las instituciones y recursos externos, puesto que sin tales contribuciones ellos, los beneficiarios son absolutamente incapaces de dirigir sus propias circunstancias de vida y resolver las situaciones problemáticas que enfrentan (Long 2007:81-83)

A su vez, una de las terminologías en el discurso de la intervención es lo que Long denomina “etiquetamiento,” éste,

...funciona para promover o imponer ciertos esquemas interpretativos en relación con el diagnóstico y la solución de ‘problemas de desarrollo’... Esto se ilustra en la maneras en que quienes hacen las políticas usan nociones simples: 1) para enunciar los “obstáculos del desarrollo (por ejemplo, el supuesto dualismo de grandes propiedades y comunidades campesinas en América Latina, o la naturaleza ‘conservadora’ o ‘tradicional’ de los valores); 2) para impulsar los medios para resolver los problemas identificados (por ejemplo, la ‘reforma agraria’...o la introducción de nuevos paquetes tecnológicos u organizacionales encaminados a los agricultores con ‘potencial de desarrollo’ o a quienes se consideran ‘receptivos al cambio’). Etiquetarlos de esta manera sirve, es claro, para reforzar las metas originales y los valores normativos del programa. De aquí, en paradoja, cualquier déficit o fallas percibidas en el programa sólo llevarán a incrementar los esfuerzos o a renovar el proselitismo por el personal de la entidad para lograr sus objetivos la siguiente vez (Long 2007:86).

Este etiquetamiento, como mostré al inicio del capítulo, se entendía por dos formas de tipificación de los campesinos: los “descapitalizados” y los “capitalizados”, y como dice Long (2007), con estas prácticas se demuestra que esta es una manera de reforzar las metas

originales o los valores normativos del programa⁵⁹. En el caso de San Juan, el etiquetamiento hecho por Muratalla y Livera tuvo un repertorio más amplio y cambiante. Los ingenieros en un principio, para la justificación de sus proyectos veían a los productores como personas con un “potencial para invertir en cultivos rentables”, esto se entiende porque para ese entonces, éstos debían de tener esas características, pues eran la “población objetivo o el blanco” para intervenir. Después, al final de su intervención, tanto Muratalla como Livera “cambiaron” sus concepciones sobre los productores. Actualmente, los ven como aquellos que pese a la transferencia de tecnología (la cual nunca se completó) sigue siendo “necios” y con una “incapacidad” para trabajar de forma organizada y jerarquizada, entre otras cosas.

En cuanto a si el proyecto (según los ingenieros) alcanzó sus “metas iniciales”, para Long, “incluso si se juzgó como un fracaso... de manera usual se culpan de fracaso a los agricultores, los factores medioambientales o los misterios de los distantes mercados de productores, no al paquete o a las actividades de la propia instancia” (Long 2007: 88). Esto justamente fue lo que pasó cuando algunos productores en San Juan Tezontla desde los primeros cinco años abandonaron el cultivo. La explicación de los ingenieros en ningún momento se acerca a hacer una autoevaluación al puntualizar algunos errores cometidos, propios de cualquier proceso de intervención y del género humano. En el caso de Muratalla, aceptó que el Corredor era un proyecto muy utópico, pero sigue pensando que hay un mercado local, el cual los productores no han sabido aprovechar. Aún más, las circunstancias actuales en la comunidad son casi opuestas, porque los productores que aún conservan el cultivo han tenido que ampliar sus horizontes y buscar un mercado fuera de la comunidad y han tenido que entrar dentro de una lógica neoliberal de “libre mercado”; la cual se agudizó cuando la zarzamora todavía no era un fruto conocido y por lo mismo, no habían regulaciones ni acuerdos para valorar o definir un precio “más justo”. Desde luego, aquellos productores que cuentan con la capacidad de movilizar sus recursos, que van desde conocimientos administrativos y venta, capital económico, hasta *capital social* (redes familiares, vecinales y extra comunales) han logrado encontrar nuevos nichos de mercado (ver capítulos III y VI).

⁵⁹ Mosse (2005) utiliza el concepto de “metáforas maestras”, que en tal caso tienen la misma finalidad: legitimar las acciones de la política.

Por ende, si el Corredor o el cultivo no tuvieron el “desarrollo esperado”, según los ingenieros éste hecho tuvo que ver más por los productores. De la misma manera, no existe una crítica a sus “modelos de desarrollo”, pues esto implicaría desprestigiar a su propio círculo de investigadores Bajo esta lógica, según Long,

...las actividades de las instancias de desarrollo y su personal no pueden ser interpretados sólo en términos de sus contribuciones materiales y organizacionales, ya que introducen conceptos normativos y evaluadores que definen problemas, soluciones y medios. Aunque las estrategias interpretativas desarrolladas por el personal de la instancia para llevar a cabo sus tareas variarán de acuerdo con sus interpretaciones individuales y comprensiones culturales, sus repertorios serán en gran medida similares, ya que las maneras en que asignan los recursos o explican y legitiman los planes reflejarán las imágenes y prioridades de desarrollo promovidas por la institución particular (COLPOS Y la UACH) para la que ellos trabajan. Es más, dado su compromiso con las soluciones externas, las instancias que intervienen...tenderán a suplantar o subsumir las concepciones y estrategias de desarrollo locales. Esta falta de atención en el conocimiento local y en las capacidades de desarrollo locales será más tarde reforzada por el argumento de que se necesitan expertos de varios tipos para facilitar una comprensión de los problemas, para su solución y para diseñar y llevar a cabo una transferencia lisa y eficaz de habilidades, información, tecnología y recursos.

Como he venido mencionando, la intención de este capítulo fue haber presentado cómo surgió el proyecto de reconversión de cultivos desde las aulas del COLPOS y la UACH, cómo a partir de investigaciones de ingenieros de éstas se formó un modelo teórico y posteriormente, políticas de intervención, las cuales fueron llevadas a los productores de San Juan Tezontla. Otra finalidad fue haber presentado los textos y documentos, en los cuales aparecen los discursos y las ideologías de un grupo de académicos reconocidos en el campo de la agronomía y cómo éstos se fueron perfilando hasta formar una política más particular en Tezontla. Asimismo, presenté las lógicas (supuestos en muchos casos) de interpretación de los ingenieros en llevar el cultivo, con respecto al mercado y al consumo de la fruta, y a grandes rasgos, cómo imaginaron que era la vida comunitaria de los productores de Tezontla. Desde luego, las reacciones inesperadas, es decir, la manera en cómo los productores hicieron su contexto aparecerán en los capítulos III y IV, en ellos realizo una etnografía en cuanto a la manera en cómo encaminaron el proyecto, de acuerdo a varios factores, que aunque tuvieron relación y fueron afectados por los supuestos de la política de intervención, algunos de los productores los superaron y hoy en día la zarzamora para ellos representa sí un cultivo más rentable, pero también la posibilidad de aprender nuevos conocimientos, al buscar transformar la fruta y buscar conectarse con nuevos mercados fuera de su comunidad.

En el siguiente capítulo (III), el cual es muy detallado y amplio, relato la historia de una familia de productores, con el objetivo de guiar por medio de su caso, cómo fue que llegó a Tezontla la zarzamora y cómo ese cultivo y sus múltiples significados fueron contextualizados no solamente por esta familia, sino por más productores y habitantes de la comunidad. Si bien es un capítulo de un caso familiar, lo interesante del mismo es que en él se interrelacionan mucho más actores sociales, instancias y factores “no humanos” (libre mercado y clima) que son características importantes a tomar en cuenta en cualquier proyecto de desarrollo.

CAPÍTULO III. LA HISTORIA DE UNA PEQUEÑA EMPRESA FAMILIAR: EL CASO DE DON COSME Y DOÑA JUANA

En este capítulo presento el caso de Don Cosme y Doña Juana, unos pequeños empresarios de la comunidad de San Juan Tezontla, quienes desde 1994 decidieron cultivar zarzamora y conformaron una empresa, la cual hoy todavía existe. En la introducción mencioné que la pregunta de investigación es: ¿por qué algunos productores continuaron con el proyecto de la zarzamora, frente a otros que lo abandonaron? Este caso es representativo, en tanto esta familia sí continuó; y en ese sentido, la finalidad de este apartado es explicar y analizar las causas. El argumento que responde a esta pregunta, es que esta familia ha hecho uso de diferentes recursos que han ido adquiriendo a lo largo del tiempo.

La empresa ha pasado por tres etapas evolutivas, la cuales a su vez tienen que ver con su ciclo de desarrollo. En la primera etapa, las relaciones sociales de la familia estaban basadas en el parentesco y vecindad; eran hasta cierto punto igualitarias y se apoyaban en la reciprocidad; además, la familia empezó a innovar y decidió establecer su pequeña empresa. Posteriormente, en la segunda, y debido a la incorporación de tecnología (de producción, transformación de la fruta, administración y venta), la familia continuó innovando. Las redes de las que sirvieron fueron las familiares, basadas en la reciprocidad y en la confianza, no así las comunales y vecinales, generaron envidia y de cierta manera obstaculizaron el desarrollo de la empresa. En la tercera etapa, la familia para hacerle frente a esas problemáticas, se integró a una red extracomunal de artesanos, formada con apoyo del estado, la cual todavía se basa en relaciones de reciprocidad e igualdad, pero sin el problema tan fuerte de la competencia y la envidia, propias de las redes comunales⁶⁰. En ese momento, la familia logró tener una mayor estabilidad, porque sus hijos mayores tenían y tienen sus propios ingresos y por lo mismo, han podido buscar y diversificar su mercado.

A cada etapa de la empresa también ha correspondido una en las relaciones sociales y una acumulación de distintos recursos y capitales. Estos recursos los entiendo como: conocimientos de producción, conocimientos administrativos y conocimientos de venta, lo

⁶⁰ Cabe mencionar que las relaciones anteriores a cada etapa persisten (incluso aun cuando se modifiquen con respecto a, ciertos grupos e individuos en la comunidad o la vecindad) y en las nuevas etapas coexisten con relaciones más de tipo capitalista para las que, además, terminan resultando funcionales en cierto sentido.

cuales se fueron y van generado también por la transferencia tecnológica por parte de instancias externas. Éstos van a aparecer en cada una de las etapas y se van a modificar.

En cuanto a las relaciones sociales, esta familia ha reproducido y fortalecido su *capital social*, en tanto ha hecho uso de sus redes familiares, vecinales, comunales y ha buscado conectarse con otras externas. El concepto de *capital social* estará presente durante todas las etapas. Definirlo fuera de su contexto antropológico, implicaría hacer una retrospectiva histórica que para este caso no considero necesaria. Por ese motivo, retomo el que desarrolló Pierre Bourdieu (1980) y a partir del cual otros autores han hecho aportaciones.

El concepto fue acuñado por primera vez por P. Bourdieu en Francia en 1980. Fue introducido a la discusión en el Departamento de Sociología de la Universidad de Chicago por Coleman en 1988, al parecer, sin basarse ni conocer lo escrito por Bourdieu. Portes y Sensebrenner retomaron y redefinieron el concepto al estudiar a los grupos de inmigrantes y son ellos quienes suponen que lo escrito por Bourdieu era desconocido en los círculos de la sociología norteamericana puesto que no se tradujo ni se divulgó ampliamente. Putman, Fukuyama, Nan Lin, Smart, Adler Lomnitz y Pérez Lizaur, Castañeda, Kliksberg y Tomassini, Serna y Arriagada han aplicado, revisado y criticado el concepto en sus estudios basándose en Bourdieu o en Coleman (Hanono 2007).⁶¹

Para Bourdieu, el *capital social* es,

...el conjunto de recursos presentes o potenciales que están ligados a la posesión de una *red* durable de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos; o en otros términos, a la pertenencia a un grupo que funciona como un conjunto de agentes que no están solamente dotados de propiedades comunes (susceptibles de ser percibidas por el observador, por los otros o por ellos mismos) sino que están también unidos por las relaciones permanentes y útiles (Bourdieu 1980 en Portes 1995:285).

Años más tarde, Alejandro Portes (1995) define al *capital social* como “la capacidad de los individuos para movilizar recursos escasos en virtud de su membresía a redes o a estructuras sociales más amplias... los recursos mismos no son *capital social*; en cambio, el concepto se refiere a la habilidad del individuo (y del grupo) para movilizarlos de acuerdo a sus requerimientos” (Portes 1995:120). Según Norman Long, este concepto ha sido utilizado en los últimos años para “analizar los modos en que trabaja el tejido social de los mercados, las empresas y la sociedad civil” (Long 2007: 253).

⁶¹ Entre algunos estudios importantes que se basan en el concepto de *capital social* en México, se encuentra el trabajo realizado por Larissa Adler (1975) sobre las estrategias de sobrevivencia de los habitantes de una barriada marginal en la ciudad de México. Ellos por medio de sus *redes sociales* hicieron frente a crisis económicas y buscaron subsistir, ante un panorama poco favorable. Años más tarde, Adler y Pérez Lizaur (1978) extrapolaron este concepto al explicar cómo las familias de empresarios mexicanos lograban generar recursos y el sostenimiento de sus empresas, gracias a sus *redes sociales*.

De tal forma,

...el *capital social* está incrustado en un conjunto de relaciones situadas en la sociedad y definidas por la cultura. Estas conexiones y compromisos adquieren importancia particular una vez que son activadas por actores específicos en cooperación y/o competencia con otros en un esfuerzo por lograr acceso a los recursos críticos o en el intentando de negar o bloquear el acceso a otros. Tales recursos no sólo comprenden beneficios materiales tangibles, sino también propiedades menos tangibles como conocimiento, habilidades, confianza, valores compartidos, principios organizacionales y representaciones” (Norman 2007:253).

Para una revalorización del *capital social*, también propongo las aportaciones y críticas que ha hecho Long, cuando se refiere que en los últimos años, este término ha sido utilizado por algunos investigadores de diferentes disciplinas, quienes solamente han visto sus aspectos positivos y no sus contrapartes: competencia, conflicto, expulsión y deudas históricas (Long 95: 255). Retomo esta perspectiva, porque en el caso que presento, se evidencian también aspectos negativos, los cuales vale la pena incluirlos en el concepto.

Para Long,

...resulta difícil deducir principios generales acerca del poder y la utilidad de instituciones específicas, marcos culturales o ideologías para la creación del *capital social*. Una razón principal de esto es que las relaciones y redes están infundidas de múltiples conexiones parciales, intercambios de contenidos, repertorios normativos y múltiples marcadores de moralidad. Nunca están del todo integradas a un cuerpo de derechos y obligaciones inequívocas; están entrelazadas y son ambivalentes. Sólo a través de estudios de casos detallados se puede identificar y analizar adecuadamente las maneras en que tales diferencias de valores e intereses se negocian en las prácticas cotidianas de sostenimiento o transformación de las redes sociales (Long 2007: 292).

Igualmente, comparto la posición de Long, al decir que este concepto como tal, no puede extrapolarse de manera general a todas las sociedades, habría que especificar sus particularidades y éstas se presentan en los diferentes estudios de caso. Por tal razón, otra de las finalidades de este capítulo es analizar cómo el *capital social* de la familia de Cosme y Juana puede servir de comparación con otros casos de productores dentro de la misma comunidad⁶².

Otro concepto que también estará presente y el cual forma parte del *capital social*, es el de *redes sociales*. Para una definición del mismo, considero conveniente las aportaciones que ha hecho Larisa Adler Lomnitz en los últimos años (Adler 1994 y 1998), además, ella ha descrito las formas de intercambio que se dan entre éstas y sus tipos. Para Adler Lomnitz las relaciones sociales son un “campo social constituido por relaciones de intercambio entre personas. Conjunto de individuos relacionados por alguna variable

⁶² Para conocer los demás casos, ver capítulo IV.

subyacente al campo” (Presentación de Adler para la IIMAS-UNAM) 63. A su vez, dice que éstas pueden ser egocéntricas o exocéntricas, dentro de ellas se darán intercambios por reciprocidad que se explican por *redes horizontales*, y éstos son aquellos que se basan en la confianza, pero que al mismo tiempo pueden generar una distancia social entre las personas que intercambian. Las *redes horizontales* son aquellas que se dan “entre iguales (mismos recursos y carencias en diferentes momentos). También son “intercambios sociales informales sin fronteras permanentes o claramente trazadas que se extienden y contraen de acuerdo al flujo de intercambio entre sus miembros.” (Presentación de Adler para la IIMAS-UNAM). Las *redes egocéntricas*, “consisten en el intercambio continuo de favores que se dan y se reciben dentro del marco de una amistad”. También en la “Ayuda informal que se emplea para obtener algo con más facilidad y en menor tiempo. Siendo los objetivos, generalmente, legales, aunque la forma de lograrlos pueden no serlo. ‘Hoy por ti mañana por mi’. Las reglas de la reciprocidad están sujetas a variaciones dependiendo del grado de confianza o distancia social que existe entre los compadres” (Presentación de Adler para la IIMAS-UNAM). De la misma manera, estas relaciones se establecen entre familiares, amigos íntimos, amigos, conocidos, amigos de amigos y compadres. Otro tipo de *redes horizontales* son las redes exocéntricas. Adler Lomnitz las ejemplifica con el caso de La Cerrada del Cóndor (Ver Adler 1975), donde los habitantes de ésta forman *redes horizontales* de ayuda mutua para la supervivencia, al tener un intercambio recíproco donde todos pueden intercambiar con todos (Presentación de Adler para la IIMAS-UNAM.).

El otro intercambio es el que ella denomina por redistribución y que se da en la *redes verticales*, las cuales se basan en la lealtad y la confianza entre sus miembros. “Las *redes verticales* se dan entre individuos en situaciones económicas y políticas desiguales. Cada individuo está asignado a una posición en la jerarquía de poder existente según las siguientes variables:

- a) Tipo de recursos (capital, poder político, trabajo, lealtad y recursos sociales o *capital social*).
- b) Nivel o cantidad de los mismos.
- c) Dirección del intercambio (vertical y horizontal).

⁶³Ver:<http://www.producao.ufrj.br/Larissa1/docs/Redes%20horizontales%20y%20verticales%20en%20la%20estructura%20social.ppt>.

- d) Tipo de articulación con los sectores que controlan los recursos (formal e informal)” (Presentación de Adler para la IIMAS-UNAM).

Las *redes verticales* funcionan según la lógica redistributiva: El intermediario recibe recursos de un nivel superior. Su conocimiento del área y de la gente le permiten reclutar a un cierto número de colaboradores o trabajadores más o menos especializados, los cuales entregan su trabajo (o lealtad política) al intermediario a cambio de un salario y de cierta seguridad laboral o política. La estructura social tiene una dimensión vertical que hemos llamado jerarquía. Las *relaciones verticales* entre un individuo y su superior o sus inferiores implican un tipo de intercambio que difiere fundamentalmente de las relaciones recíprocas entre iguales. Se trata de un tipo de intercambio de tipo patrón-cliente. Son relaciones de intercambio redistributivo a través de las cuales se distribuyen la mayor proporción de los recursos en la estructura: el capital y el poder fluyen hacia abajo mientras el trabajo y la lealtad son succionados hacia arriba (Presentación de Adler para la IIMAS-UNAM).

De forma similar, Robert Putnam (2003) propone que el *capital social*, basándose en *redes sociales*, se conforma por dos tipos: a) los *vínculos estrechos*, que son aquellos que unen a las personas con otras que son similares y con las que se comparten muchas cosas en común; y b) las *conexiones puente*, que son las relaciones que se establecen con personas distintas y con quienes se tiene una distancia social muy amplia; pero las cuales también podrían ayudar a conseguir infinidad de recursos y beneficios, justamente aquellos que no se consiguen con los *vínculos estrechos*. Así, para Putnam el beneficio de ambos tipos recae en el hecho de tejer redes en las dos direcciones, pues centrarse más en uno y darle preferencia a otro, puede ocasionar desigualdad social y la incapacidad para generar recursos importantes, entre otras cosas.

Putnam con su concepto de *vínculos estrechos* refiere a las relaciones que se darán en un marco en el que las personas podrán gestionar apoyos, porque se encuentran también entre iguales, pero no basan la ayuda solamente en la reciprocidad, sino en la característica de poder compartir rasgos parecidos. Esto significa mantener relaciones con gente del mismo nivel sociocultural, origen racial (blancos con blancos)⁶⁴, nivel educativo etc. Asimismo, las personas también tienden puentes para relacionarse con otras, las cuales pueden pertenecer a otra generación, nivel educativo, clases social o raza; y con quienes tampoco se estaría solamente estableciendo una relación de tipo patrón-cliente. Cabe mencionar que Putnam se refiere a un contexto norteamericano y desde la perspectiva económica, Adler Lomnitz obtuvo sus datos, principalmente, de investigaciones en

⁶⁴ Cabe mencionar que estos ejemplos los saqué de una transcripción sobre una conferencia que dio Putnam en la Universidad Iberoamericana el 18 de octubre de 2004. La cual nunca se publicó.

Latinoamérica y desde la perspectiva de la Antropología Social. Utilizo ambos modelos porque a partir de mis datos de campo, observé que hay situaciones en las que no todas las relaciones que se establecen fuera de la comunidad y con personas distintas, tienden a estar dentro de un marco de dependencia. Para esta investigación se verá que en algunos casos sí aplica el modelo de Adler Lomnitz y para otros el de Putnam.

Según Arturo Warman, por la redes de “parentesco y vecindad se llega a la tierra, se reciben recursos y se realizan intercambios horizontales... Por esa red se consigue salario, suceden las migraciones, se reciben préstamos y donaciones, para enfrentarse a imprevistos y urgencias. En esa red se vive, se fundan hogares, se muere y se hereda. La participación de la red de solidaridad campesina no es gratuita. Tiene costos y reglas” (Warman 2001: 205).

Por otra parte, en cuanto a conocimientos de producción, transformación de la fruta, de administración y venta, entiendo aquellos que la familia ha ido acumulando a lo largo de su vida; y que empiezan desde que el padre de familia (Cosme) aprendió a cultivar las tierras de su abuelo, luego se incrementan cuando en la ciudad de México leyó artículos y libros sobre cómo mejorar el campo; después viene una fase de aplicación de los mismos en San Juan Tezontla. Cosme innova al sembrar árboles frutales y cuando siembra dos veces al año con maíz y frijol. Más tarde, este conocimiento va a ser más especializado cuando comienza la transferencia tecnológica por parte de las instancias externas, las cuales apoyaron a la familia en darles cursos sobre la transformación de la zarzamora y otras frutas, en la administración del negocio y en la venta de la fruta en fresco. Estos hechos hicieron que poco a poco la familia fuera teniendo un control de capitales y recursos, a su vez, éstos la distanciaron socialmente de algunos habitantes de la comunidad y del grupo de productores. Para este caso, la transferencia de tecnología se compone de tres etapas: la de producción y transformación de la fruta, la de administración del negocio y la de venta.

Por otro lado, otro de los conceptos a los cuales me refiero en este capítulo es al de empresario y empresa, y en ese sentido, utilizo los que desarrolló Joseph Shchumpeter (1976), porque se adecúan a las características de esta familia. Para él, el empresario no es cualquier persona que:

...monta una empresa, ni es el capitalista dueño del dinero, ni un técnico, etc. El empresario es aquella persona que tiene capacidad e iniciativa para proponer y realizar nuevas combinaciones de medios de producción; es decir, la persona (cualquiera, con negocio o sin negocio) que sea capaz de generar y gestionar innovaciones radicales dentro de las organizaciones o fuera de ellas... son

siempre pioneros en la introducción de nuevos productos, nuevos procesos y nuevas formas de organización o en introducirse en nuevos mercados. Son hombres con facultades excepcionales que aprovechan...oportunidades que otros no perciben o que crean oportunidades gracias a su propio arrojo e imaginación... Pero solamente se le puede llamar empresario a la persona que realiza o introduce innovaciones... Según Schumpeter, la gente solo adquiere el carácter de empresario cuando genera o introduce innovaciones radicales y pierde tal carácter tan pronto como su innovación se masifica, se vuelve rutinaria, es decir, tan pronto como “pasa de moda”. Se deduce, entonces, que para poseer el carácter permanente de empresario, debe ser un innovador constante, permanente (Montoya 2004: 211 Y 212).

La empresa es “la realización de nuevas combinaciones; es decir, empresa es el proceso de innovación radical en sí mismo. Por tanto, un negocio que funcione a través de la rutina, es decir, en donde no exista proceso de innovación... no se les puede dar el calificativo de empresa. De igual manera, la persona o personas que las administre o las maneje, no se les podrá llamar nunca empresarios” (Montoya 2004: 212).

PRIMERA ETAPA

El desarrollo de una pequeña empresa familiar (1955-1996)

La primera etapa de la empresa es aquella en la que se surge y se desarrolla. Desde luego, le anteceden las relaciones familiares de las que Cosme se sirvió para adquirir tierras, capitales y conocimientos. Gracias a éstos, Cosme estableció su primer negocio que fue la venta de calabaza, pero debido a que no tenía mucho tiempo por su trabajo en la ciudad de México, y sus hijos eran pequeños, tuvo una producción pequeña, la cual todavía él y su mujer controlaban. Por lo mismo, su mercado era regional, es decir, iban a vender a pueblos aledaños y todavía no tuvieron que hacer uso de su red de ayuda familiar, en cuanto al trabajo con las tierras y con la venta. Sin embargo, con la llegada del cultivo de la zarzamora, sus relaciones sociales se modificaron, como también la forma en la que organizaron su trabajo. Después de tres años, cuando la fruta empezó su gran producción, Cosme decidió dedicarse a sus tierras de tiempo completo y dejó su empleo en la ciudad. Al principio no podían controlar la producción y aunque tenían la ventaja que sus hijos eran más grandes y les podían ayudar con el trabajo; empezaron a comercializar la fruta ellos mismos, por ende, la ayuda de su familia extensa todavía no fue requerida. Por iniciativa de las instituciones responsables en transferirles la tecnología, les “sugirieron” asociarse bajo la figura jurídica de Sociedad de Producción Rural (SPR), así, diez productores de esa comunidad formaron una red de vecinos, familiares y amigos. Posteriormente, debido a que

esta transferencia de tecnología no se dio como esperaban, surgieron varios problemas. Por un lado, se dio que los productores no pudieron reproducir la planta y devolverla, cuando éste había sido uno de los requisitos para obtenerla, además, fue un conocimiento que solamente el ingeniero y otro productor sabían. Por otro lado, se enfrentaron al rechazo y resistencia de los habitantes de su comunidad y de la región, quienes desconfiaban de la fruta, al pensar que era venenosa y porque no era un cultivo “tradicional”. Esto se tradujo que en un principio “no hubo mercado”, y este hecho fue el que llevó a que algunos productores desistieran desde los primeros años 65, frente a otros que superaron estas circunstancias y establecieron una pequeña empresa. Otro factor que les ocasionó problemas a los productores y a Cosme con la comunidad, fue que el ingeniero en llevar el cultivo, para resolver el problema del mercado, quiso desarrollar un Corredor Agroecoturístico en San Juan Tezontla y dos pueblos vecinos; lo cual traería como consecuencia el afluente y visitas de personas externas y ajenas (reacciones inesperadas). Esta situación le valió al ingeniero el descontento de sus vecinos y a los productores una distancia social, que hoy en día sigue presente, sobre todo en las personas de mayor edad de la comunidad.

Antecedentes familiares del padre de familia y la formación de una red familiar

El señor Cosme Velásquez Velásquez es el padre de familia, tiene 65 años de edad y solamente tuvo un hermano, quien es cinco años menor que él; ninguno de los dos conoció a su papá. Sus abuelos maternos fueron originarios de San Juan Tezontla y tuvieron once hijos. Ambos tenían tierra, parcelas privadas con riego y el abuelo ejido. Su principal sostén económico era la siembra de maíz, frijol, trigo, avena, cebada y haba; el otro ingreso lo obtenían de la elaboración de unas cajas de madera de oyamel, que la traían de los pueblos

⁶⁵ Para una explicación más detallada y profunda ver capítulo VI, ahí explico las razones del por qué algunos productores abandonaron el cultivo durante los cinco primeros años. No obstante, cabe aclarar que para esos años los ingenieros en llevar el cultivo, tampoco esperaron que la llegada de la zarzamora implicaría un cambio muy importante en cuanto la forma de competir y comerciar de los productores, porque rápidamente se tuvieron que “ajustar” a políticas e intercambios comerciales propios del neoliberalismo; los cuales se basaban en el “libre mercado”, en este caso: “que cada quien venda con quien pueda y al precio que se pueda”. El problema fue que para ese tiempo no había todavía tantos parámetros o estándares para ponerle algún precio a la zarzamora, ni tampoco el respaldo de la experiencia de los productores en llegar a un acuerdo. En cambio, con los productos tradicionales, sí había un acuerdo regional para fijar sus precios y los comerciantes respetaban y conocían en dónde los podían dar más caros o baratos. Con la zarzamora no había una regulación, por lo tanto, el libre mercado distanció más a los productores, al ponerlos a competir de forma muy desigual.

de Santo Tomás Apipilhuasco y de San Jerónimo Amanalco. El uso que se les daba era como recipientes para guardar pomadas medicinales, en el proceso participaba toda la familia⁶⁶, después iban a venderlas a las antiguas droguerías en la ciudad de México. Esta artesanía entre 1940 y 1950 era una de las actividades importantes que vinculaba a esta comunidad con la ciudad de México. El aprendizaje de las mismas se fue perdiendo, ya que el trabajo era muy pesado y la remuneración muy poca; además, “después se hicieron las cajas de plástico, ya no ovaladas o metálicas, industrializaron lo que antes era artesanal”. Según cuenta Cosme, ninguno de los dos ingresos eran suficientes para sostener sus gastos, por esos motivos, casi todos sus tíos y tías, incluyendo a su madre, emigraron al D.F, solamente se quedó uno de los varones en el pueblo. Poco a poco se fueron concentrando en el centro de la ciudad, en la calle de Bolivia No. 2, a cinco calles de la Catedral Metropolitana y cerca de la Plaza Santo Domingo.

El primero en irse fue su tío mayor, quien empezó trabajando como encargado en una panadería, “hizo muy buenas relaciones, conoció a varios patrones, a empresarios y recomendó poco a poco a mi familia en las panaderías”. Los dueños eran españoles y estaban integrados en una red familiar, cada familiar nuclear era dueña de una. El tío mayor fue el primero en salir y el que consiguió el contacto con esa red; después logró conectar a todos sus hermanos y hermanas con ésta, a excepción del que le seguía en la línea de sucesión⁶⁷. Ese hermano se casó con una mujer del pueblo vecino de Santa Inés, él se dedicaba al campo y fue trompetista. Aunque no fue el *xocoyote*⁶⁸, se quedó a cuidar a sus padres, a Cosme y a su hermano, a pesar de no vivir con ellos. La mamá de Cosme, al igual que dos hermanas, empezaron a trabajar como dependientas de pan. Desde que Cosme y su hermano nacieron, ella permaneció gran parte de su vida trabajando en la ciudad para mantenerlos y éstos se quedaron a vivir con sus abuelos. El *xocoyote* de la familia aún vive. Emigró a la ciudad de México después que Cosme nació, trabajó como encargado en una

⁶⁶ Desde su infancia, los tíos y tías de Cosme empezaron a tejer una red familiar para trabajar, la cual años después reforzarían cuando migraron a la ciudad de México.

⁶⁷ De la misma manera, la familia de Cosme conformó una red de ayuda familiar.

⁶⁸ Según David Robichaux, en el modo mesoamericano de reproducción social de los grupos domésticos, particularmente, en el ciclo de desarrollo, la residencia de los hijos varones es virilocal, quienes después de llevar a su esposa a residir a la casa de sus padres, posteriormente, construyen la suya, casi siempre a lado de la de ellos. El hijo menor es conocido como el *xocoyote* (término que se aplica a las áreas nahuas y a otras Etnias en México), éste se “encarga del cuidado y mantenimiento de sus progenitores hasta que mueren y le heredan la casa” (Robichaux 2007: 123 y 124).

panadería y se casó allá, “nunca quiso regresarse a San Juan, el campo no le interesaba, prefirió tener otro tipo de vida”. Un tío y una tía murieron por tifoidea pasada su adolescencia y de los otros tres, Cosme no tiene información.

Estudios y trabajos de Cosme Velásquez: nuevos conocimientos y capitales

Desde casi los dos años de edad Cosme se quedó a vivir en casa de sus abuelos, participaba en las actividades del campo, desde la siembra, la labor, la cosecha, el desgrane y el almacenaje; también aprendió a hacer las cajas de madera. Estudió hasta cuarto año de primaria en el pueblo, pues no había más grados en la escuela; ni tampoco podía seguir estudiando en Texcoco, porque su mamá no le podía pagar el pasaje de San Juan para allá. Para continuar con sus estudios tuvo que esperarse algunos años en el pueblo y cuidar de los abuelos, fue hasta los 16 años que emigró a la casa de Bolivia:

Cuando llegué, me salí a conocer y vi que desde los balcones de mi casa se veía una secundaria, yo soñaba con entrar ahí. Desgraciadamente, en mi familia no me orientaron ni ayudaron. Como estaba de flojo, un día me dijo mi tío Esteban que me metiera a trabajar con él, le dije que yo quería estudiar, pero me dijo que no necesitaba más estudio. Me fui a trabajar con él a la ‘Panificadora la Sevillana’, estuve unos dos años ahí, empecé como dependiente que es el que despacha el pan. Me enseñaron a envolver y a hacer las cuentas (Testimonio de Cosme Velásquez).

Meses después se quedó como segundo encargado, pero la responsabilidad también aumentó, según me platicó, trabajaba en exceso y continuaba con la idea de seguir estudiando. Sus familiares lo habían apoyado económicamente, le habían dado hospedaje y conseguido trabajo, pero no quisieron ayudarlo para que estudiara. De tal suerte, Cosme prefirió salirse de la red de panaderías, al no compartir los ideales de “compromiso y lealtad” que su familia mantenía con los empresarios. Así, se alejó también de su familia extensa y buscó otro trabajo, donde por los horarios más flexibles tuviera tiempo de estudiar por las tardes. A los 18 años, por un anuncio que vio, se solicitó en Bimbo y lo contrataron. Empezó a trabajar como acomodador del pan tostado; y a los pocos meses se llevó a su mamá y a su hermano a vivir cerca de su empleo; vivieron por el teatro Blanquita y luego en la colonia Prohogar, cerca de Vallejo.

Acabó la primaria en la escuela Cosmopolita, la secundaria en los “Cedros del Líbano” (diurna y para adultos), ubicada en Tlatelolco y la preparatoria en el Colegio de Ciencias y Humanidades (CCH) plantel Azcapozalco, aún trabajaba en Bimbo. De ahí tuvo el pase automático para entrar a la Escuela Nacional de Estudios Profesionales (ENEP) de

Cuautitlán. Se matriculó en la carrera de Ingeniería Química, sin embargo, la abandonó debido al estrés que le ocasionaban las presiones de no podérsela pagar y por lo lejos que le quedaba de su casa.

En Bimbo trabajó ocho años y tuvo varios ascensos, empezó como acomodador de pan, luego como intendente, y lo último que hizo, fue trabajar en el laboratorio, hacía pruebas para sacar las recetas y las mezclas para darle color y sabor al pan. A los 25 años se fue a trabajar como chofer a la empresa automovilística *Rambler*, ahí estuvo dos años. Su puesto consistía en transportar los carros nuevos que salían directamente de las fábricas para llevarlos a las agencias, las cuales estaban por toda la República Mexicana. Conoció Torreón, Guerrero, Veracruz, Jalapa, Puebla y Tapachula. Dejó el trabajo porque se accidentó en la ciudad de México, solamente duró un año. Su siguiente empleo fue en la empresa judía de productos de línea blanca *Maison*, éstos tenían algún defecto y los vendedores los promocionaban como nuevos y a precios más bajos. Por su mala calidad, y las demandas de los clientes, quebró. Posteriormente, por un amigo que conoció ahí, quien había entrado a la Compañía de Seguros Monterrey lo recomendó para entrar. Trabajó 25 años, llegó de 27 y salió de 52. Ganó varios premios y sobre todo le gustaba el trabajo porque podía manejar su tiempo. “Lo máximo que llegué a ganar fue irme a Guadalajara, al hotel Camino Real y a Guanajuato”. Hasta los 35 años vivió con su mamá y hermano en el D.F. Ella trabajó muchos años limpiando casas y también traía ropa de Aguascalientes, principalmente, manteles bordados y los vendía entre sus amistades de la colonia Prohogar.

Por otro lado, en San Juan Tezontla los abuelos de Cosme empezaron a envejecer y a enfermarse. Por la flexibilidad de tiempo que tenía como vendedor de seguros, le propuso a su mamá regresarse al pueblo a cuidarlos y siguió trabajando en ese empleo. Con toda la intención de recuperar y trabajar las tierras que su abuelo estaba dejando perder volvieron en 1980. Otro de su interés por regresar, fue que quería casarse con una mujer de su comunidad. Después de año y medio se casó con Juana Velásquez Miranda, originaria de Tezontla y con la cual duró cuatro meses de noviazgo.

El regreso de Cosme a San Juan: su interés por explotar la tierra y primeras innovaciones

En 1981 murió la abuela de Cosme y al siguiente año el tío que se había quedado a cuidar a los abuelos. El abuelo ya estaba en silla de ruedas y no podía cultivar el ejido. Cosme pagó el predial, hizo las faenas, lo desyerbó, cultivó y cosechó. Por ese motivo, se ganó el derecho de pertenencia al mismo y el certificado agrario. Su abuelo adquirió el ejido (1ha) por herencia paterna y otros terrenos porque los compró. Actualmente, el terreno donde vive Cosme con su familia se llama “La Lancho”, tiene 7,000m², es de riego y ahí se encuentran las casas de los abuelos y el huerto familiar. Éste perteneció a su abuela. Ella tenía documentos de compra y venta, se lo compró a su mamá. Tienen otro terreno que su abuelo adquirió por herencia, no sabe si de su padre o madre; se llama “San Antonio”; mide casi una hectárea; también es de riego, pero es menos productivo que el primero. Ambas propiedades están intestadas. Cuando Cosme regresó de la ciudad de México, tuvo una plática con sus tíos y tías y ellos le “cedieron los derechos”, ya que éste se comprometió, principalmente, a cuidar del abuelo y los terrenos. “Hicimos un acuerdo verbal, donde solamente los tíos se podían venir a hacer sus casas, sus hijos no estaban incluidos, pues ellos ya no conocen las tradiciones. Sin embargo, si hubiera algún interés de ellos, yo estoy abierto a ceder una parte de las tierras, les he dicho: ‘Mientras yo viva, ustedes pueden hablar y pedirme un cacho, siempre y cuando se hagan cargo de sus obligaciones’”. Aún viven una tía y un tío en la ciudad de México y hasta ahora ninguno de los nietos se ha interesado en regresar, aunque Cosme y Juana saben que algún día puede existir la necesidad de alguno en ir a vivir.

Hoy en día Cosme y su familia conservan las dos casas de los abuelos, ya no las habitan, una es el taller de trabajo y la otra, bodega. Dentro del terreno “La Lancho”, su abuelo le heredó una fracción y cuando Cosme iba a visitarlo, empezó a construir dos cuartos, donde al año de casado se fue a vivir con Juana. Con la llegada de los hijos fueron ampliando la vivienda, ahora es de concreto y de dos pisos. La parte de arriba tiene cuatro cuartos, en uno está la computadora, el comedor y el refrigerador; en otro la sala y los demás son dormitorios. En la parte de abajo tienen una estufa y una mesa de trabajo, raras veces Juana cocina ahí, en cambio, cocina en una de las casas de los abuelos. Hay espacio para los baños, pero no los han puesto, ocupan el que era de los abuelos y éste no tiene

regadera. A la casa le faltan muchos detalles, como pintura, piso, acabados, pero es habitable, ya que la estructura está edificada.

La estancia de Cosme en el D.F le hizo reflexionar sobre la posibilidad de volver a cultivar, aprovechar la tierra y ayudarse económicamente del campo:

Después de andar por la ciudad y muchos lugares, leer algunos artículos y libros, empecé a formarme la idea que el campo es importante, de la tierra sale todo. Aunque en el campo no es seguro el salario, ni la producción, porque siempre es un arriesgue. Regresé con la idea de tratar de mejorar los cultivos, porque aunque no vivía en San Juan, me sentía muy arraigado al campo. Aquí hay gente que tiene ese arraigo, pero difícilmente cambian a otros cultivos. Yo empecé a sembrar árboles frutales, a tratar de cambiar el cultivo. Aquí nada más se cultivaba una vez al año, yo intenté cultivar dos veces; metí primero frijol y después maíz; después de salir la calabaza sembraba maíz; alcancé a tener dos cosechas al año, ya muy riesgosas, porque de por sí llegan las heladas temprano.

Hasta antes de 1984 la tecnología que Cosme utilizaba para sus cultivos era la que le había enseñado su abuelo durante su infancia y parte de su adolescencia. Aun así, a su regreso a San Juan buscó innovar, según lo que había leído y escuchado en el D.F y otros lugares; empezó a hacer experimentos, todavía sin asesoría técnica y “especializada”⁶⁹. Fue hasta el 84 que les llevaron a San Juan un programa para plantar árboles frutales en los ejidos. Cosme aceptó, porque “tenía y tengo la idea que necesitábamos cambiar de cultivo, porque el maíz y el frijol no son redituables para nosotros que tenemos áreas de cultivo pequeñas, a lo mejor sea rentable en área más grandes, pero nuestros predios, generalmente, son pequeños. Además, otro problema es que en los ejidos no tenemos agua y los frutales no progresaron, la mayoría se perdieron, a pesar que nos dieron el paquete completo: plantas, fertilizantes, herbicidas y asesoría técnica”.⁷⁰

⁶⁹ Observé que en San Juan Tezontla hay varios productores que han experimentando en cultivar con dos cosechas al año, pero que, generalmente, son de maíz, calabaza y frijol; también saben cómo injertar las siguientes frutas: manzana, chabacano, durazno y pera. A su vez, ellos han hecho referencia que los ingenieros y técnicos, les han venido a tratar de enseñar cómo hacerlo, pero que ni ellos mismos realmente lo saben. Los productores valoran sus conocimientos, los cuales han pasado de generación en generación y desde luego, en algunos casos, se han mejorado. “Aquí vienen a cada rato ingenieros de Chapingo, a quererme enseñar cómo hacer un injerto de estaca, por ejemplo, pero ni saben explicarme, ya mejor ni les digo nada. Ellos traen mucho el verbo, y por lo mismo, que no son campesinos, no tienen la práctica como nosotros, yo luego hasta sé mejor cuando va a llover, por lo que me contaba mi abuelito” (Testimonio de un productor de calabaza, maíz y frijol).

⁷⁰ Cosme no supo decirme de donde vino ese proyecto, cuestión que es muy común en los productores de San Juan. No obstante, encontré que en 1969, gente del Colegio de Posgraduados (COLPOS) y la Escuela Nacional de Antropología (ENA) se vincularon con San Juan Tezontla (Cosme todavía no vivía en la comunidad).

En el invierno de 1969, en la Rama de Divulgación Agrícola se realizó un trabajo de tesis sobre comunicación social, el estudio tenía como finalidad encontrar si era posible enseñar nueva tecnología a agricultores analfabetos y semianalfabetos, mediante el uso de una carta circular. La responsabilidad de la información

Integrantes de la familia nuclear

La familia nuclear de Cosme y su esposa Juana, quien tiene 42 años y que proviene de una familia de campesinos, se compone de: su hija Juno Emma de 27 años, Jorge de 24, Carolina Remedios de 18 y Abril de ocho.

Juno Emma estudió la carrera de Recursos Naturales Renovables en la Universidad Autónoma de Chapingo (UACH) ⁷¹, terminó en junio de 2009. Al siguiente mes consiguió un trabajo con un profesor; actualmente, trabaja como evaluadora del Proyecto Estratégico para la Seguridad Alimenticia (PESA), dirigido por la *Food and Agriculture Organization of the United Nations* (FAO) y la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación de México (SAGARPA). Vive en la comunidad de San Marcos, en la Costa Chica de Guerrero. Visita a su familia esporádicamente, depende del trabajo que tenga. Procura que sus vacaciones coincidan con la cosecha de la zarzamora y se va ayudar a sus padres a Tezontla, junto con su hermano Jorge.

Jorge es militar, estudió la carrera de Armamento Aéreo. Instala y calibra piezas para aviones, vive en Baja California desde hace más de seis años. Carolina Remedios,

contenida en dichas cartas se atribuyó al Departamento de Promoción y Divulgación Agrícola de la ENA y a la Rama de Divulgación del Colegio. La comunidad de San Juan Tezontla fue seleccionada, debido a que no contaba con el Programa de Altos Rendimientos de Chapingo (PARCH). Los resultados que se obtuvieron en esta tesis fueron muy interesantes, pero entre ellos, el más considerable y sorprendente fue la motivación que se logró, entre algunos agricultores de la comunidad, para solicitar el PARCH al Departamento de Promoción y Divulgación Agrícola de la ENA, crédito y asistencia técnica para sus terrenos de temporal. Dicha solicitud no se consideró pertinente, debido a que el PARCH, sólo trabajaba, por el momento con agricultores que dispusieran de agua de riego suficiente para asegurar una buena cosecha de maíz. Posteriormente, los agricultores mencionados recurrieron a los alumnos de la Rama de Divulgación Agrícola del Colegio para plantear sus problema y demandar alternativas de acción disponibles a fin de ponerlas en práctica y hacer efectiva la información que se les comunicó a través de las cartas circulares. Por lo tanto, los alumnos de la Rama decidieron aprovechar la oportunidad que se presentaba de conseguir un buen adiestramiento de campo y al mismo tiempo auxiliar, hasta donde los recursos lo permitieran, a resolver un problema sentido y comunicado por los propios agricultores, y además, tratar de reforzar el Programa de Altos Rendimientos de Maíz, iniciado en 1967 por el Departamento de Promoción y Divulgación Agrícola de la ENA (Mata 1971:3)

⁷¹ “La actual Universidad Autónoma Chapingo (UACH) tiene sus orígenes en la Escuela Nacional de Agricultura (ENA), la cual fue fundada en forma oficial el 22 de Febrero de 1854, en el Convento de San Jacinto, D.F. Posteriormente, la ENA se trasladó a la exhacienda de Chapingo, donde inicia sus actividades el día 20 de Noviembre de 1923... El proceso de transformación de escuela a universidad culmina en 1978, con la formulación del Estatuto de la Universidad Autónoma Chapingo; a partir de entonces todas las actividades y planteamientos políticos, inherentes a la institución, se rigen a través de dicho Estatuto... Desde su creación, la universidad ha experimentado un proceso de expansión en cuanto a las diferentes orientaciones de la agronomía, tanto a nivel licenciatura como en posgrado”. Ver: <http://portal.chapingo.mx/rectoria/?modulo=historia>.

terminó la preparatoria en el 2009, hizo examen en la UACH, para la carrera de Agroindustrias y en la Universidad Autónoma de México (UNAM), para la carrera de Química en Alimentos, pero en ninguna de las dos ha sido aceptada y sigue intentado entrar. Hoy en día es la hija que más ayuda en el trabajo del campo y en el de la casa. Cuando su mamá está muy ocupada, Carolina va por los mandados y le ayuda a cocinar o a calentar la comida. Apoya a sus padres en todos los procesos de convertir las frutas en mermeladas, licores, salsas y conservas. Esto porque sus hermanos mayores, ya no viven ahí, aunque cooperan en las vacaciones. Trabaja de lunes a viernes en una carnicería en el mercado de San Antonio en Texcoco. Es más, ayuda a su papá en el mantenimiento de la casa, si se trata de arreglar una ventana, pintar una pared etc. Abril pasó a tercero de primaria y en tiempos de cosecha alterna esa actividad con ayudar a cortar algunos frutos y con jugar, igualmente, tiene la responsabilidad de alimentar a sus conejos, a un perro y a un gato.

El primer negocio familiar: la venta de calabaza y verduras y la organización para trabajar (redes familiares, comunales y regionales)

Antes de la zarzamora la familia cultivaba en su huerto privado de “La Lancho”, un poco de maíz, frijol, calabaza criolla, pero su negocio era la flor de calabaza. También Cosme sembraba en el ejido maíz y frijol. “Eso fue por el 1988, de ahí hasta el 94, el principal mercado era la flor de calabaza, nos íbamos a ranchar cada día a un pueblo durante mayo y junio, a Tezoyuca, Jolalpan, Tepetlaoxtoc, Papalotla y Coanalán., además, vendíamos en San Juan chicharo y haba. La ventaja de San Juan Tezontla es que tenemos agua de riego y eso es lo que permite sacar cosecha antes de que comiencen las lluvias y los demás pueblos donde no tienen agua de riego ya puedan consumir”. En su parcela privada sembraban una melga⁷² de más o menos 1/8 de hectárea. Antes de llegada de la zarzamora tenían cinco melgas, cuatro de maíz y frijol y en la otra, que era más amplia, tenían la flor. Además, de esos productos, Cosme y su mujer comercializaban algunos de los frutos que tenían en su huerto, “Los vendíamos al menudeo, se iba al mercado y se vendía por puñitos,

⁷² Según la definición de la Real Academia de la Lengua una melga es: faja de tierra que se marca para sembrar. Generalmente, son de dos surcos y miden dos metros. Sin embargo, los agricultores deciden su tamaño, dependiendo de la extensión de la tierra.

por pesos, por sardina⁷³, por cuartillos, por kilo, pero era poca la producción”. En ese tiempo, el ciclo de desarrollo de la familia nuclear no llegaba ni a los diez años, Emma y Jorge estaban en la primaria, Carolina tendría un año y Abril no habían nacido. Cosme en sus tiempos libres, ya fueran entre semana o los fines de semana, sembrara la calabaza y los otros productos mencionados. Debido a que no tenía mucho tiempo y sus hijos estaban pequeños no cultivaba grandes extensiones y por lo mismo, en el campo no necesitaba tanto de la ayuda de sus familiares. Prácticamente, en el cultivo de calabaza trabajaba Cosme y de vez en cuando Juana; Emma y Jorge lo hacían en la cosecha. Su familia extensa todavía no participaba de forma constante, porque ellos se podían dar abasto, ya que controlaban la producción. “La flor se debe juntar antes de las once de la mañana, porque a partir de esa hora se empieza a dormir y en el mercado ya no la quieren, porque empieza a perder volumen. A las once todavía estaba terminando de juntar toda la cantidad de flor, se juntaban de 300 a 350 manojos⁷⁴ que mi esposa y yo comercializábamos, los llevábamos a vender a los pueblos, ‘a ranchar’ le llamábamos nosotros”.

Emma me contó que en cuanto a la organización del trabajo con los cultivos, sembraban sin herramienta y que los hijos ayudaban, generalmente, entre semana en sus tiempos libres, los fines de semana y en vacaciones. El trabajo lo veían como obligación, a veces no era muy agradable levantarse temprano, les daba un poco de flojera y era pesado estar bajo el sol. Sin embargo, ella piensa que la obligación no fue tanto una imposición de sus padres, sino fue parte de la educación de cooperar, lo mismo pasaba con los quehaceres de la casa y con su responsabilidad por cumplir en la escuela. “Entre más pequeño eras, ayudabas menos, se obliga a trabajar como a partir de los siete años. Mi hermano es un año más chico que yo, a pesar de ser hombre, tenía la característica de trabajar con cosas más pesadas, pero tampoco había tanta diferencia. Antes de la llegada de la zarzamora, yo tenía doce años, mi hermano Jorge, diez y Carolina, cuatro, cada quien como podía y a sus tiempos ayudábamos”. La iniciativa de cultivar zarzamora fue de Cosme y Juana, según ella, “había mucha competencia en el D.F, Cosme perdía mucho tiempo desplazándose y

⁷³ Unidad de medida que corresponde al tamaño de una lata de sardina y la cual se utiliza por los comerciantes de Texcoco.

⁷⁴ La palabra manojos hace referencia a la agrupación de flores o hierbas. Casi siempre, los manojos de flor de calabaza llevan entre 10 ó 12 flores.

por su enfermedad⁷⁵, decidimos mejor vivir del campo”. Según Cosme, “en los seguros trabajé bien veinte años, cuando los dejé en los noventa, ya tenía tres años de trabajar la zarzamora”.

La llegada de la zarzamora. Conformación de la Sociedad de Producción Rural Diego de Betanzos (SPRDB): una red social de familiares, amigos y vecinos

El cultivo de zarzamora llegó a San Juan Tezontla en 1994. Lo llevó el Ingeniero Alfonso Muratalla Lúa, en representación del Colegio de Posgraduados (COLPOS)⁷⁶. Él es originario de Tangamandapio, Michoacán. Estudió la carrera de Ingeniería en Fitotecnia en la UACH, trabaja en el COLPOS como investigador y asesor de profesores, ahí mismo realizó su maestría. No ha terminado el doctorado, razón por la cual no puede ser profesor.

Según Juana,

...en 1985 llegó el ingeniero Muratalla a San Juan Tezontla, compró un terrero para hacer su casa en el pueblo⁷⁷, después alquiló otro y empezó hacer experimentos para Chapingo y el Colegio. Fue hasta 1994 en una asamblea general en la comunidad, que el ingeniero nos contó sobre los beneficios que obtendríamos si producíamos zarzamora, como mayores ganancias. Por ejemplo, en ese entonces ganaríamos quince pesos por cada kilo de zarzamora, ya una vez que nos convencimos, íbamos al campo experimental de él a recoger la planta” (Testimonio de Juana Velásquez).

En un oficio entregado por Muratalla a los productores, él aparece como el Mtro. Responsable Técnico del proyecto y el Dr. Sergio Chávez Franco⁷⁸ como el Coordinador del Grupo Técnico. En julio de 1994 se llevó a cabo su primer “junta ordinaria”, como ellos la llaman, donde se reunieron las personas convocadas por el ingeniero e interesadas en el cultivo. Ahí se presentó “formalmente” el proyecto y decidieron, de la manera en la que organizan su vida social en la comunidad, establecer un comité provisional de representantes: presidente (delegado), secretario y tesorero. Un dato interesante fue que Muratalla no estuvo presente, en su lugar mandó a uno de los primeros productores que conoció (Juan Sabino), quien le ayudó a convencer también a sus familiares para ese fin.

⁷⁵ No me quisieron decir, pero creo que es un problema con las várices en las piernas

⁷⁶ “El Colegio de Postgraduados es una Institución de Enseñanza, Investigación y Servicio en Ciencias Agrícolas, que en 1979, por decreto presidencial, se convirtió en organismo público descentralizado del gobierno federal con personalidad jurídica y patrimonio propios sectorizado en la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA)”. Ver: <http://www.colpos.mx/2010/acerca-de/antecedentes>. La distancia que hay entre este colegio y a la comunidad de San Juan Tezontla es de menos de 12 kilómetros.

⁷⁷ Algunos profesores que trabajan en el COLPOS se ha ido a vivir a o han comprado terrenos en las comunidades del Acolhuacan Septentrional.

⁷⁸ Profesor Investigador del COLPOS.

Ahí mismo, se habló de la primera vinculación con la institución pública, la Secretaría de Desarrollo Agropecuario de Toluca (SEDAGRO), con respecto a la gestión de apoyos y recursos.

Según Cosme,

...la idea del ingeniero era que la mayoría de gente que tiene terrenos sembrara zarzamora. Nos invitó a muchas personas, inclusive de Santa Inés, Santa Cruz y San Joaquín que son los pueblos vecinos. Él ya había hecho pruebas, demostraciones, había calado la fruta, había traído diferentes variedades, pero la que más se adaptó al medio fue la que tenemos ahora, se llama *Cheyene*. Inclusive rentaron un terreno y ahí puso unos invernaderos con gente del Colegio. Vinieron a reproducir la planta, de ahí nos llamó y nos hizo las demostraciones, nos platicó del proyecto y a muchos nos interesó, pero solamente diez respondimos a sembrar la planta en nuestros predios.

En ese entonces quedaron no oficialmente registrados diez integrantes como grupo inicial, de los cuales dos nunca sembraron: Juan Sabino González Corona, Miguel Corona Arévalo, Jesús Miranda González, Ezequiel Mirada Flores, Sabas Velásquez Corona, Leonardo Hernández Martínez (se apuntó esa vez, pero nunca regresó), Cosme Velásquez Velásquez, Telésforo Cruz Sánchez, Roberto Miranda Miranda (se apuntó esa vez, pero nunca regresó) y José Velásquez Hernández.

De acuerdo a mis investigaciones y entrevistas realizadas a los ingenieros responsables, este proyecto se gestionó primeramente en el COLPOS, se fue vinculando con la UACH y con el gobierno del estado de México, a través de la SEDAGRO. La mayor parte de los productores desconocen el origen del mismo, hay desinformación al respecto.

Los requisitos que les pedían a los productores para cultivar, eran que debían permanecer con las plantas por un periodo mínimo de tres años; una vez plantadas, las tenían que reproducir y devolverlas a las instancias que se las habían dado; como a nuevos vecinos interesados en obtenerlas. Asimismo, constituirse en una Sociedad de Producción Rural (SPR) y tener huertos privados con agua de riego. Los tres miembros del grupo provisional: Juan Sabino González, Jesús Miranda y José Velásquez fueron a las oficinas de SEDAGRO de Toluca a informarse sobre las “ventajas” de conformarse en una SPR. En su segunda junta ordinaria les propusieron a los demás productores, asociarse, vislumbrando la posibilidad de poder trabajar como grupo “unido” y desarrollar un proyecto económico en conjunto, es decir, una microempresa, como se los indicaron.

El primero de septiembre tuvieron su tercera junta ordinaria y ahí se les informó que ya podían ir a recoger la planta al campo experimental del COLPOS79. En el caso de Cosme y su familia, una vez que el ingeniero les propuso el cambio de cultivo, esperaron a que el terreno estuviera desocupado y plantaron en septiembre. Según Cosme, el ingeniero los,

...asesoró en la preparación, la planta venía como de 25 ó 30 cm. Fue divertido plantarla, todos nuestros hijos nos ayudaron a traerla, fue diferente. Aquí metí fundamentalmente a mi familia. Abril todavía no nacía, Carolina participó echando la tapita de fertilizante y a acarrear la planta, tenía como cuatro o cinco años. Después que plantamos la zarzamora, se le dio el cuidado de riego, se desyerbó, en un principio se regaba cada 15 días”.

El 18 de enero de 1995, diez familias del pueblo de San Juan Tezontla se constituyeron como “Sociedad de Producción Rural Diego de Betanzos” (SPRDB), Sociedad de Producción Limitada de 99 años, con *capital social* de diez mil pesos y quedaron los siguientes integrantes: Juan Sabino González Corona, Cosme Velásquez Velásquez, Ezequiel Miranda Flores, Telésforo Cruz Sánchez, Sabas Velásquez Corona, Jesús Miranda González, Catarino Miranda Arévalo, José Andrés Velásquez Hernández, Miguel Corona Arévalo y Francisco Miranda Aguilar. Además, de estas personas, otras cuatro familias cultivaron zarzamora, pero no estuvieron dentro del acta, dos de ellas, participaron y participan indirectamente con algunas de ellas: Anastasio Miranda Velásquez y Virginia Miranda Velásquez, primos de Juana Velásquez (la esposa de Cosme) e Isabel González Corona y su esposa Raquel, él es hermano de Juan Sabino González. Las otras dos realmente tuvieron muy poca producción y nunca se vincularon con el grupo, y desde casi los primeros tres años abandonaron el cultivo: Justino Miranda, cuñado de Juan Sabino González e Isaías Miranda Vázquez, primo de la esposa de Telésforo. Según mis cálculos, el total de familias que cultivaron zarzamora es de catorce. La mayoría de los productores son familiares a excepción de uno: José Andrés Velásquez Hernández.

*Algunos problemas con la transferencia de tecnología por parte de los ingenieros responsables: desde el cultivo hasta la falta de mercado*⁸⁰

Cosme y su familia sembraron aproximadamente 1,50081 arbustos de zarzamora en el terreno de “La Lancho”, redujeron la plantación de maíz, calabaza y frijol a un cuarto de

⁷⁹ El campo experimental del COLPOS estaba dentro San Juan Tezontla

⁸⁰ Este apartado se vincula con el capítulo II, en el cual presenté las suposiciones de los responsables de llevar el cultivo, con respecto a la vida comunitaria de los pobladores de Tezontla, principalmente, en ámbitos comerciales. Aquí empiezan a aparecer algunas de las reacciones no esperadas por los ingenieros, los productores y demás habitantes de la comunidad.

éste. En el predio de “San Antonio” sembraron 1,200. Después que Cosme la plantó, intentó reproducirla para regresarlas a SEDAGRO, pero hasta ahora no lo ha podido hacer⁸². “El ingeniero es el único que puede hacerlo, quizá utiliza un enraizador”.

Según Juana,

...el ingeniero se comprometió a buscarnos asesoría desde la plantación, hasta el cuidado durante dos años. Su propuesta fue enseñarnos cómo plantarla y cuidarla hasta el momento en que la planta empezara a producir. Cosme mantenía limpia y regada la planta, no sabíamos ni siquiera cuál era la fruta buena, nos instruyeron para la plantación, pero no para la cosecha. Nosotros tuvimos que buscar la iniciativa de vender, de cosechar. Un año más tarde buscamos la asesoría para hacer la mermelada, por falta de mercado. Nadie en la región conocía la zarzamora. Después de la cosecha empezó la bronca, en la venta.

A principios de febrero de 1995, Cosme y los demás productores recibieron una asesoría técnica por parte del Ing. Enedino y del Ing. Muratalla. Ellos les entregaron un manual, el cual pude revisar, se titula: “Guía para el manejo de la zarzamora erecta y la frambuesa del estado de México”. Para ese entonces, la mayoría de los productores ya habían sembrado y no estaban tan interesados en revisarla, pues ellos estaban esperanzados a que el ingeniero los iba ir a ver. En 1996 empezaron a ver unas flores blancas, salieron algunas zarzamoras, su sabor aún era ácido. El Mtro. Muratalla⁸³ y el Dr. Manuel Livera Muñoz⁸⁴, en representación del COLPOS, propusieron que para “resolver” el problema del mercado, crearían un Corredor Agroecoturístico en San Juan Tezontla y en los pueblos aledaños de San Joaquín y Santa Inés. Lo denominaron: “Coseche usted mismo y toda su familia, frutas de zarzamora, frambuesa⁸⁵ y otras maravillas que la tierra produce...” Según estos investigadores, el objetivo del proyecto era atraer a estas comunidades, gente que viniera de la ciudad de México y áreas conurbadas, con la intención que consumieran su fruta; además, se evitaría el abandono del campo por parte de los campesinos. Incluso “supusieron” que con el afluente de personas se fomentaría un “desarrollo turístico”, tal

⁸² Juan Sabino González es el único productor que sabe reproducir las plantas, él fue uno de los primeros productores en conocer a Muratalla, pues su padre le vendió el terreno en donde tiene su casa. Desde un inicio trabajó como su ayudante y luego en el campo experimental del COLPOS. Es el único de los productores que se ha dedicado a trabajar, desde su infancia hasta ahora, al campo; o sea, no ha alternado esta actividad con otra.

⁸³ Cuando llegó el Ingeniero Muratalla al pueblo, aún era estudiante. Años después hizo su maestría., por eso al principio aparece como Ingeniero y luego como Maestro.

⁸⁴ Como mencioné en el capítulo II, él fue otro profesor responsable en el proyecto de la zarzamora.

⁸⁵ Muratalla, después de llevarles la zarzamora, introdujo frambuesa, pero ese cultivo requiere un cuidado muy especializado que los productores no han aprendido. Tienen realmente algunos arbustos en sus huertos, pero son más de ornato.

cual había sucedido en modelos surgidos en Europa⁸⁶. Del sábado 11 de mayo al 30 de junio de 1996 se llevaría a cabo el Corredor. No obstante, cuando les pregunté a Cosme y a Juana sobre éste, me dijeron que no funcionó como “imaginaron” los ingenieros, porque muy pocas personas llegaron; y realmente ellos tuvieron que buscar el mercado: fue un proceso a la inversa.

La mayoría de los productores tienen opiniones muy parecidas; algunos habitantes de la comunidad ni siquiera escucharon hablar de él. En cuanto a los resultados obtenidos y al “impacto” que tuvo el Corredor, encontré dos sitios en Internet, en los cuales se describe a éste como exitoso y alternativo, desde luego, contrastan con las experiencias y testimonios de los habitantes de San Juan Tezontla. El primero es un boletín institucional del mismo COLPOS y el segundo, un reportaje publicado en el periódico *La Jornada*⁸⁷; en el que se sugiere extrapolar este tipo de proyectos “innovadores” a otros contextos del campo mexicano; con la intención de disminuir la pobreza de los habitantes.

Fue hasta 1997 que se dio la cosecha a mayor escala; la diferencia que tienen con el frijol, el maíz, el haba y el chícharo es que solamente tienen que esperar ocho meses, con la calabaza cinco; con la zarzamora esperaron tres años. La mayoría de los productores nunca previeron este hecho, y por lo mismo, algunos de los ellos se desesperaron, pues necesitaban ingresos o necesitaban consumir sus cultivos tradicionales.

En ese año casi la mayoría de la fruta se nos echó a perder, ya no supimos qué hacer, algunas de las personas que se habían animado desistieron, ya no quisieron esperar, pues necesitaban ingresos, había falta de organización y dedicación. Nosotros no le dedicamos el tiempo suficiente, porque la mayoría tenemos otras actividades, yo por ejemplo, abandoné la venta de seguros. Con todo y eso, nosotros nos arriesgamos rápido y esperamos⁸⁸, el pueblo nos denominó ‘los locos de la zarzamora’ (Testimonio de Cosme Velásquez).

⁸⁶ Como también sucede en Canadá, E.U y Australia.

⁸⁷ <http://www.COLPOS.mx/download/Boletin2.htm>
<http://www.jornada.unam.mx/2001/09/09/031n1est.html>

⁸⁸ Cosme y su familia, a diferencia de otros productores, pudieron esperar, porque él todavía percibía ingresos de su trabajo como agente vendedor de seguros. Por esa situación estaba capitalizado para invertir en los gastos que implicaba pagar el agua de riego, por ejemplo. Cosme dejó de trabajar en la Compañía de Seguros Monterrey en 1997, cuando se dio la producción más grande y por lo mismo, ya no tenía tiempo suficiente para trabajar tanto en el D.F, como sus tierras.

Relaciones sociales con sus familiares y gente de la comunidad a partir de la introducción de zarzamora: reacciones inesperadas

A todos los productores dar conocer la fruta en la comunidad y en la región les ocasionó varios problemas, porque para ese entonces la zarzamora era un fruto casi desconocido. Los primeros años los vecinos y familiares los “veían con malos ojos”:

Algunos vecinos o escépticos no creían en las bondades de la zarzamora, pensaban que era venenosa, le quitaban un pelito, luego un granito y luego veían si no se mareaban; unos se la comían y otros la tiraban, porque pensaban que se podían morir. Los vecinos inventaron que los de la zarzamora habían enterrado algo en sus terrenos. Hay la creencia en algunos lugares para que no granice, entierran un crucifijo, supuestamente en la zona ya no venían los aguaceros ni graniceros. Nosotros no tenemos efecto, ellos creen en la palma bendita, es cuando se viene una tempestad, aire y granizo, por la fe que tenemos se sabe que esto es por la acción de Jesús. Mucha gente en San Juan pensaba que nosotros practicábamos la clava de crucifijo. Eso no nos importaba, pero lo que sí nos colmaba era que nos dijeran ‘los locos de la zarzamora’. Decían: ‘al rato van a comer pura zarzamora, en vez de tortilla’. Nosotros no le dábamos importancia, ni más amigos ni menos amigos, pero el que más problemas tuvo con el pueblo fue Muratalla (Testimonio de Juana Velásquez).

Como mencioné, Muratalla, además, de haber sido el introductor de la zarzamora, promovió el Corredor Agroecoturístico; esto tendría como resultado que gente externa, tanto de la región como de la ciudad de México o áreas conurbadas, vinieran a cosechar a los huertos. Muchos habitantes se opusieron, porque pensaban que iban a llegar personas con “otras costumbres y formas de pensar”. Para ellos, el mismo Muratalla es considerado un “extraño”, aunque vive en la comunidad desde hace más de veinte años, tiene ideas “novedosas” que no a todos les parecen. Él, por ejemplo, no está de acuerdo con algunos aspectos de la organización de las fiestas: cuando Juana tuvo una mayordomía, le pidió que no se gastaran todo el dinero en cohetes, el castillo y la banda, que si tenían 100 mil pesos los usaran para obra del pueblo. Juana piensa que parte de ese dinero sí debería de usarse en obra social.

Yo veo que las ideas del ingeniero son excelentes, por lo mismo que son profesionistas. Creo que él quiere ayudarnos a progresar, no está de acuerdo en que las calles se pavimenten, porque dice que no se filtra el agua a los mantos acuíferos. Obviamente, los mayores y los jóvenes originarios de aquí se oponen, los jóvenes quieren calles y pavimento, los más grandes se oponen por lo de las fiestas, porque piensan: ¡entonces qué caso tendría las fiestas sin cohetes! (Testimonio de Juana Velásquez).

A pesar que el ingeniero tiene otras ideas, sí coopera con sus cuotas y no trata de imponerlas, según Juana “acepta nuestras costumbres, pero no muy a gusto”. Les ha propuesto que a los delegados y a los fiscales se les pague un salario, el problema es que no toda la gente coopera. Tampoco está de acuerdo en que se realicen dos faenas al año

para mantener el canal de riego, su idea es que se le pague a gente de la comunidad para que hagan el trabajo y así darles empleo. En este sentido, Juana y Cosme no están de acuerdo porque no tienen el dinero para pagar por un trabajo que ellos mismo pueden realizar.

Por último, cabe mencionar que hoy en día hay algunos habitantes, sobre todo los de mayor edad, que siguen pensando que las familias que tienen zarzamora son “excéntricas y no van con la tradición”; pero, por otro lado, hay otras personas de la comunidad que consumen zarzamora y la demandan. Además, esta fruta se está convirtiendo en un rasgo o característica que los identifica, que tanto los oriundos o no, utilizan cuando describen lo que hay en San Juan Tezontla.

SEGUNDA ETAPA

Asimilación de la tecnología y expansión del mercado (1997-2008)

Debido a que las introductores del cultivo, particularmente, Muratalla, había dejado de ser para la familia de Cosme y los demás productores un vínculo que les remitiera confianza y crecimiento; por su propia iniciativa y por su necesidad de subsistir, buscaron nuevas perspectiva y horizontes. A esta etapa le corresponde la pregunta: ¿después que los productores plantaron la zarzamora y estuvieron más familiarizados con su cuidado, cómo buscaron mercado y de qué recursos se ayudaron para dicho fin? De tal suerte, primero empezaron ellos mismos a consumir la fruta, a tratar de adaptarla a sus guisos cotidianos; hicieron atole, tamales, agua; después la regalaron y promocionaron con sus familias extensas, vecinos y amigos. No obstante, seguían presentes varios problemas: ya conocían cómo era la fruta, podían reconocer cuál era la “buena” de la “mala”; pero no conocían “el manejo de la gente”; no controlaban la producción; y además, tenían el reto de introducir un producto poco conocido en la región y en la comunidad. En ese sentido, buscaron diferentes tipos de ayuda. Por un lado, se vincularon con instancias externas que se encargaron de transferirles tecnología. Durante 1996 y 1998 recibieron cursos para hacer conservas y mermeladas, también recibieron cursos sobre organización, administración del trabajo y venta; a su vez esas instancias los conectaron con los comedores de la UACH para que ahí pudieran vender su zarzamora en fresco. Por otro lado, para esa venta, principalmente,

vieron que iban a necesitar mucho más gente, por lo mismo, buscaron la ayuda de sus familiares, amigos y vecinos.

De la misma manera, otro de los requisitos que les pidieron para que pudieran recibir los arbustos de zarzamora, fue que necesitaban estar constituidos en un SPR. Casi desde un inicio los productores prefirieron trabajar separados, o sea, cada familia en su casa. Posteriormente, cada una de ellas se fue diferenciando en cuanto a recursos; había algunos que tenían más tierra; contaban con más ayuda familiar; capital económico; tiempo para asistir a las reuniones y cuidar sus huertos; así como una apropiación diferenciada e interés en cuanto a los conocimientos que recibieron, como el caso de Cosme y su mujer. Frente a otros que descuidaron sus cultivos desde los primeros años, porque no tenían tiempo y probablemente, interés, ya que se empelaban en otros oficios. Así, casi desde un inicio se fueron percibiendo contrastes entre los productores y se suscitaron envidias.

Una de las ventajas que les trajo el estar conformados en una SPR, fue que algunos de ellos recibieron financiamientos y gestionaron recursos para comprar maquinaria. Después se dieron cuenta que no solamente podían vender su fruta en fresco, sino también elaborar conservas y mermeladas; incluso con las otras frutas que tenían en sus huertos. Por tal motivo, buscaron la expansión de su mercado y en el caso de Cosme, Ezequiel y Virginia empezaron a ir a ferias regionales y a expandir su mercado.

Respecto a la evolución de la SPRDB, entre los primeros cinco años, de las diez familias que quedaron registradas en el acta, cuatro de ellas abandonaron el cultivo: Jesús Miranda González, Catarino Miranda Arévalo, Sabas Velásquez Corona y Miguel Corona Arévalo. Telésforo Cruz Sánchez y Francisco Miranda Aguilar se separaron del grupo casi al principio, participaron muy pocas veces, prefirieron trabajar por su cuenta. El primero, en los últimos años disminuyó su producción, porque el terreno donde tiene zarzamoras se lo había prestado su hermano, este último lo vendió, pero la dueña le da permiso que pueda tener un poco de zarzamora. Para 1998, año en el que entraron a los comedores de la UACh, la SPRDB la conformaban: Juan Sabino González Corona, Cosme Velásquez Velásquez, Ezequiel Miranda Núñez (hijo de Ezequiel Miranda Flores)⁸⁹ y Andrés Velásquez Hernández. Aunque Anastasio Miranda Velásquez nunca estuvo en el acta, él trabaja su parcela privada y su hermana Virginia es la que se encarga de vender la fruta y

⁸⁹ A él su padre le dejó su terreno para que produjera y comercializara zarzamora.

hacer las conservas; ella trabajó con el grupo hasta el 2005. Isabel González Corona y su mujer Raquel, han preferido estar por su cuenta, en los últimos años han apoyado a Juan Sabino, ya que por haberle prestado su terreno a Muratalla para que hiciera sus experimentos, se le mezclaron diferentes variedades de zarzamora, ya ninguna se le da bien, por eso la ayuda de su hermano. En el 2005, Cosme y los demás miembros de la sociedad solicitaron un financiamiento para adquirir maquinara y mejorar su producción de fruta tanto en fresco como procesada. La instancia que se los otorgaría les pidió como requisito tener un grupo de más de cinco integrantes. Cosme propuso a su esposa, y al principio aceptaron los demás productores. El problema fue que también les pedían tener un taller de trabajo, Cosme se los iba a vender y él tenía pensando incluir a su mujer dentro de la repartición. En ese momento, José Velásquez y Juan Sabino se opusieron, pues sabían que Juana era una mujer dominante que iba a querer controla al grupo. Por tal motivo, Cosme decidió salirse.

Esta situación les ocasionó que sus antiguos “compañeros de trabajo”, se convirtieran en su competencia, de la misma manera, estos últimos buscaron sacarlos del mercado de Chapingo. Aunque no lo han logrado, Juana y Cosme desde el 2007 hasta la fecha, viven en un constante estado de incertidumbre, pues su entorno comercial y sus relaciones con la gente de la UACH, parece ser menos favorable de lo que imaginaron, además, se suma que cuando hay alguna helada, el fruto se puede perder y no logran una cosecha de buena calidad.⁹⁰

Conexiones puente con instancias externas: transferencia de tecnología basada en conocimientos sobre la transformación de la zarzamora, la organización, la administración de recursos y venta, así como préstamos y financiamientos

En 1997 llegó la gran producción de la zarzamora, sin embargo, fue desde el 96 cuando Juana y Cosme se dieron cuenta que no podían controlarla: lo hacían con treinta kilos, pero ya no con trescientos. “Nosotros ya no queríamos entrar al huerto y ver las ramas quebradas, olía agrio, daba gusto ver que el fruto era bueno, la planta noble, pero también tristeza, porque no sabíamos qué hacer con esa fruta. No había mercado, no

⁹⁰ Por eso la relevancia de tomar en cuenta factores ‘no humano’ en los proyectos de desarrollo, en este caso el clima (Ver Latour 1996).

conocíamos el manejo de la gente. Se necesitan mínimo cinco personas, cómo íbamos a prepara a la gente si nosotros no lo sabíamos”.

Durante el 96 cosecharon como el 50% de la fruta, el 95% de ese total no fue aprovechado, porque todavía desconocían que se podía transformar en otros productos. Se abrían mercado y la regalaban a los vecinos y familiares; autoconsumían la fruta en diferentes formas: atole, agua, empanadas, tamales etc., para después recomendarla. Simultáneamente, Juana comenzó a ir a Texcoco y gracias a que consiguió un permiso por parte del Ayuntamiento de ese municipio que en ese momento empezaba por primera vez a ser representado por el Partido de la Revolución Democrática (PRD), pudo venderla en el estacionamiento del mismo. En una de sus ventas Juana conoció a la Ing. Gabriela Arias, egresada de Chapingo, quien también trabajaba en el Ayuntamiento. Ella se impresionó al ver que en la región había zarzamora; se interesó en la historia de Juana y le presentó a unas personas que trabajaban en el Departamento de Desarrollo Económico. Gabriela anotó su dirección y meses después la fue a visitar. “Llegó la ingeniera, se emocionó por la planta y dijo que no podía ser que la fruta se echara a perder y nos dijo: ‘Tienen que aprender a hacer mermeladas, les voy a tratar de contactar a una profesora para que les venga a dar un curso gratis. También después de conocerme, quiso conocer al grupo y ella nos buscó los contactos”.

Durante 1996 y 1998 recibieron los cursos sobre cómo transformar la zarzamora; y todas las frutas que tenían en sus huertos. Esta ingeniera conectó al grupo con el Ing. José Luis Rico (1997-2000), Director del Departamento de Desarrollo Rural del H. Ayuntamiento de Texcoco. El primer curso para hacer conservas y mermeladas lo recibieron en los meses de noviembre y diciembre, pasado el ciclo de corte. Más adelante solicitaron apoyo técnico administrativo. En 1996 en un oficio dirigido al Lic. Juan José González Galván, y al PROGRAMA CIMO91 S.T Y P.S, los miembros activos del grupo de la SPRDB solicitaron el apoyo de ese programa, su objetivo: recibir cursos de

⁹¹ El “Programa Calidad Integral y Modernización – CIMO... es un programa de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social mediante el cual se proporciona asistencia técnica y apoyos financieros a programas de capacitación y productividad en micro, pequeñas y medianas empresas.... Fue establecido en 1988, con objeto de reforzar y profundizar los apoyos a la capacitación de trabajadores en activo, como un proyecto piloto para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas”. Ver:<http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/ifp/stps/pcimo.htm>

capacitación en el área contable-administrativa, en producción y en comercialización de la zarzamora.

En 1996 recibieron tres cursos. El primero vino de la institución mencionada y según Juana fue más teórico que práctico, pues cuando se los dieron no había zarzamora; casi no aprendieron nada, también porque la maestra no sabía mucho. Para el segundo, consiguieron a otra, con ella aprendieron el procesamiento del alto vació⁹². Les enseñaron a hacer mermeladas y jugos con otras frutas, pero realmente se centraron en la zarzamora, pues para ese tiempo, ya la tenían en fresco. Con el tercero, reforzaron sus conocimientos anteriores. Es importante mencionar que las parejas o esposas de los integrantes del grupo activo de la SPRDB estuvieron presentes en los cursos, sobre todo porque son cuestiones que implican el saber cocinar. Las más involucradas fueron Juana Velásquez y su prima Virginia. Paralelamente, algunos miembros del grupo, tanto mujeres como hombres se seguían reuniendo para aclarar asuntos sobre la organización de su Sociedad. La ingeniera les llevó un reglamento interno, el cual en muy raras ocasiones respetaron.

Para junio de 1997 los miembros activos de la SPRDB comenzaron a planear con un año de anticipación su primera expoventa para la feria de su santo patrono: San Juan Bautista. Su intención fue aprovechar los conocimientos aprendidos en los cursos y darse a conocer con la gente que visitó la comunidad. A partir de 1998, hasta el 2005, los miembros activos del grupo fueron los siguientes: José Velásquez, Juan Sabino González, Cosme Velásquez y Juana Velásquez, Ezequiel Miranda Núñez y Virginia Miranda (no estaba en el acta constitutiva). Como lo expliqué en el apartado anterior, los otros integrantes abandonaron el cultivo o se separaron del grupo, para trabajar por su cuenta (ver capítulo IV).

En junio de 1997 las personas referidas, gracias al contacto con Gabriela Arias, gestionaron su primer préstamo externo al Prof. Jorge De la Vega Membrillo, Presidente Municipal Constitucional de Texcoco. Su petición fue que los apoyara con la impresión de 200 *posters* para promover su evento. Para 1998 lograron llevar a cabo su primera venta en grupo:

Nos organizamos desde un año antes, planeamos, nos preparábamos con producto. Le solicitamos al municipio *posters*, mantas y publicidad. Nos juntábamos el grupo para trabajar en casa de mi primo

⁹² Tecnología que, actualmente, siguen empleando para la esterilización de las mermeladas, ésta se conoce como “baño María”.

Tacho (Anastasio). Cada quien llevaba la misma cantidad de fruta para que ahí hiciéramos las mermeladas, cuando ya estaban las cajas de producto, como habíamos trabajado en grupo se repartieron para que cada quien las vendiera. Nos pusimos de acuerdo para vender en San Juan. Pusieron unos escalones de madera, repartieron en partes iguales, fueron 6 ó 7 lugares. Lo acomodaron de forma escalonada. Para que no hubieran problemas, cada quien tenía sus dos metros, cada familia se acomodaba como quería. Desde ahí fue la repartición, también era la venta dependiendo de la ganas y la forma de vender. Unos van a vender más o menos, no teníamos un fondo en común, cada familia se llevaba su dinero” (Testimonio de Juana Velásquez).

Entre 1997 y 1998 el grupo recibió asesorías sobre cómo estar organizados, “trabajar unidos” y así buscar mercado. La responsable de éstas también fue la Ing. Gabriela Arias, como de su grupo de trabajo, conformado por un administrador de empresas, una socióloga rural y otro asesor, de quien desconozco su profesión. Una de las primeras acciones que llevaron a cabo fue definir la función que cada integrante iba a desempeñar en la Sociedad: como Coordinador de Ventas quedó Cosme; en Coordinación de Recursos Humanos, Juan Sabino; en Coordinación General, José Velásquez y en Coordinación de Finanzas, Virginia Miranda Velásquez (no estaba dentro del acta).⁹³

Las asesorías estuvieron enfocadas en varios aspectos y cada integrante fue “apropiando” su puesto como mejor le convino, en cuanto a sus tiempos, intereses y relaciones con los demás. En el caso de Cosme quedó como el responsable de ventas, según los apuntes que les proporcionaron los asesores a él y a su mujer. Sus funciones eran: planear, organizar, dirigir y coordinar todas las actividades necesarias para la venta de la zarzamora. Algunas de sus actividades específicas fueron buscar mercado; fijar precios de los productos; y determinar todo lo necesario para su promoción. Además, buscar los empaques, etiquetas y la publicidad; así como organizar la distribución del producto. En esas asesorías también les enseñaron a sacar los costos de producción de la zarzamora. Específicamente, aprendieron a calcular los costos del uso de fertilizantes; el agua de riego; la renta del terreno; y de la mano de obra de siembra, cosecha, recolección, envasado y etiquetas. Asimismo, contemplaban en sus gastos, el cuidado de la planta, el transporte y los sueldos de las personas que les ayudaban.

El objetivo de sacar todos estos costos referidos, estuvo relacionado con la idea por parte de los asesores en ayudarlos a comercializar la zarzamora en fresco y conectarlos con

⁹³ Bajo ese esquema bastante ajeno a la forma en que ellos se organizan, más que encontrar soluciones, se suscitaron disputas. Por ejemplo, Juana y su prima Virginia me dijeron que “el productor que llevaba la Coordinación General (Juan Velásquez), se sentía el presidente y nos veía como simples peones, nada más daba órdenes y no se chutaba el trabajo de ir a buscar los precios ni nada de eso”.

los comedores de la UACH. Mientras gestionaban los trámites; ellos les seguían ayudando a calcular el porcentaje que cada familia iba a entregar para la venta, con respecto al número de plantas que tenían. A continuación presento una tabla donde se puede ver la cantidad por integrante.

Figura 1. Número de plantas de zarzamora por familia en 1998

Representantes de la familia	Número de plantas	Equivalente a porcentaje	Equivalente a kilos	Equivalente a raciones
José Velásquez	3000	38.46 %	161.53 Kg	2,307
Juan González	1500	19.23 %	80.76 Kg	1,154
Ezequiel Miranda	1500	19.23 %	80.76 Kg	1,154
Cosme Velásquez	1300	16.66 %	69.99 Kg	1,000
Virginia	500	6.41 %	26.92 Kg	385
TOTAL	7800	99.99 %	419.96 Kg	6,000

De la misma manera, los asesores les enseñaron a calcular el tiempo de anaquel de la zarzamora. En el caso de los productores de San Juan Tezontla, del 26 de abril al 18 de mayo es el tiempo de baja producción, del 18 de mayo al 27 de junio es el de mayor producción. Después de esa fecha quedarían tres semanas más de recolección.

En 1998 los productores recibieron un cuarto curso sobre conservas y mermeladas. Se los dio el ingeniero Rubén Murillo, profesor también egresado del COLPOS y conocido de Muratalla. Lo importante de éste es que no solamente aprendieron a transformar la zarzamora en diferentes derivados, sino que aprovecharon las frutas de la región y la que tenían en sus huertos:

Cuando nosotros iniciamos, nuestro propósito era aprovechar la zarzamora, de ahí aprendimos a hacer jugos, mermeladas, pero cuando salimos al mercado, nos dimos cuenta que podíamos vender otros productos. De ahí la necesidad de variar, y cuando vimos que en las ferias, en las expoventas de zarzamora y derivados, había un posible mercado interesado en las conservas, fue creciendo nuestro interés para preparar diferentes cosas con los frutos de aquí. En el cuarto curso ya todo cambió, encontramos a un excelente maestro y tuvimos más y más curiosidad, ya no se basaba en obtener más dinero, sino más conocimiento.

Según Juana, “el ingeniero había trabajado internacionalmente, era un experto, era para besarle las manos. Nos cobró a 120 pesos la hora, y podía convertir cualquier fruta en conserva, él sabía todo. Quien era delicado del grupo se fue, no le gustaba que

escribiéramos, sino que viéramos. Llevábamos higo, manzana, durazno, nopal, capulines, elote, *xoconoxtle*, peras, y otras cosas”. En relación con el número de personas que tomaron este último curso, Juana me contó que empezaron ocho y salieron seis, “pero de esos los que realmente sabemos somos nosotros. Yo soy la que más apegada estuve, le tomamos sabor a lo que estábamos haciendo. Nosotros nos dedicábamos de lleno y como quien dice: ‘La experiencia hace al maestro’ y eso fue lo que pasó. Las otras personas no se dedicaron tanto, tenían otras actividades”.

En febrero de 1998 el grupo activo de productores al que me he referido, solicitaron un préstamo de setenta mil pesos a Fondos Nacionales para Empresas de Solidaridad (FONAES)⁹⁴. Según su petición: “Elevar la cantidad y calidad de producción del cultivo de zarzamora”. Por el contrario, según Juana, en su caso, en vez de haberles ayudado, les perjudicó porque terminaron pagando más intereses.

En cuanto a las experiencias que tuvo Juana con esas asesorías y con la manera en que les decían que tenían que modificar su forma de organización, me platicó lo siguiente:

En los cursos nos comentaban que la desgracia del campesino era que nunca llevaba cuentas de lo que invierte en el campo, por eso él siempre estaba atrasado y siente que lo poquito que saca del campo es ganancia. Nos decían: ‘cuando sus terrenos son de temporal, es muy poco lo que se levanta, por eso es que el campesino deja su campo; otros emigran, se van a buscar un mejor trabajo más remunerado. Se oye decir que hay muchos mexicanos que emigran’. Fue por eso que nos enseñaron a sacar costos de producción y todo, hasta de una persona que riega: así seamos nosotros mismos. Por ejemplo, un día de riego se paga a 150 pesos y también el desyerbe etc. En un principio, sí sacábamos costos, por eso nos dijeron que la fruta no debería valer debajo de 20 pesos el kilo. Nos enseñaron a que nosotros tuviéramos ganancia de todo el trabajo que realizáramos. Realmente eso es muy importante, darle valor a todo, sin asesoría jamás hubiéramos pensando en pagarles a nuestros ayudantes, con la asesoría ya lo pensamos como una empresa. Sin embargo, hasta la fecha, con todo y lo que nos enseñaron, nosotros no tenemos esa visión de empresarios, no somos gente preparada, por eso fracasamos, pero la capacitación sí la tenemos (Testimonio de Juana Velásquez).

La primera expansión comercial y una nueva forma de organización del trabajo. La entrada a los comedores de la Universidad Autónoma de Chapingo

En marzo de 1998 los asesores redactaron una carta, en la que hicieron énfasis que la Dirección de Desarrollo Rural a través de la jefatura del departamento de producción agrícola y los servidores sociales (ellos), habían estado trabajando con productores de

⁹⁴ “El Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad (FONAES) es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía que atiende las iniciativas productivas, individuales y colectivas, de emprendedores de escasos recursos mediante el apoyo a proyectos productivos, la constitución y consolidación de empresas sociales y la participación en esquemas de financiamiento social”. Ver: <http://www.fonaes.gob.mx/qf001.html>

zarzamora en la comunidad de San Juan Tezontla. El primer servicio que realizaron fue haberlos apoyado para la comercialización, el segundo, conectarlos con la UACh. En nombre de éstos, el Ing. José Luis Rico Robert, Director de Desarrollo Rural, solicitó al Prof. Jorge de la Vega Membrillo, Presidente Municipal Constitucional de Texcoco y al Ayuntamiento, un préstamo de diez mil pesos; como parte del fondo para proyectos productivos. La idea era que los productores pudieran entregar 1,500 raciones, comprar envases y tapas para su venta en la UACh. El préstamo sería devuelto en la última semana de mayo, una vez que éstos hubieran realizado seis entregas y recuperado su dinero. El grupo lo recibió y así pudieron comprar pequeños envases de plástico y cajas para transportarlos. Por otra parte, el grupo activo, para asegurarse que su venta estaría completa y que no les faltaría fruta, convocaron a los otros productores que todavía tenían sus plantas. Se les hizo la invitación que en caso que no hubiera excedente, ellos podrían vender su zarzamora, siempre y cuando pagaran las facturas. Tal fue el caso de Catarino Miranda Arévalo y Francisco Miranda Aguilar.

En un informe que presentó Virginia, la prima de Juana y en aquél tiempo la Coordinadora de Finanzas, a Cosme y a Juana, pude ver que el total de raciones entregadas a la universidad por cada productor, así como sus ganancias y gastos fueron los siguientes:

Figura 2. Número de raciones entregadas a Chapingo y ganancias

Representantes de la familia	Raciones entregadas	Pago por las zarzamoras
José Velásquez	33,684	\$ 18,279.00
Juan Sabino González	2,599	\$ 1,410.00
Ezequiel Miranda*	8,846	\$ 4,799.00
Cosme Velásquez	9,661	\$ 5,241.00
Virginia	2,594	\$ 1,407.00
Catarino Miranda Arévalo	1,600	NO HAY INFORMACIÓN
Francisco Miranda Aguilar	1,920	NO HAY INFORMACIÓN
TOTAL	58,986	\$ 31,136.00

*Según Juana, Ezequiel negocia mucho con Francisco cuando no obtiene fruta.

Figura 3. Gastos en grupo de la venta de zarzamora en la Universidad Autónoma de Chapingo (1998)

Rubros	Cantidad en pesos
Mano de obra	\$ 8,172.00
Sello	\$ 130.00
Hacienda	\$ 700.00
Cajas	\$ 175.00
Fletes	\$ 1,950.00
TOTAL	\$ 11,472.00

Organización social del trabajo y ciclo de desarrollo familiar

Con respecto a la organización del trabajo, como mencioné en la introducción en este capítulo, con la entrada a los comedores de Chapingo los productores tuvieron que vincularse con sus redes de ayuda de familiares, amigos y vecinos. Si bien ya contaban con ellas, no se les había presentado la oportunidad de necesitarlas de manera más constante. Debido a que casi toda la familia de Cosme había muerto y los que quedaban ya eran mayores y vivían fuera de la comunidad, no les solicitó ayuda. Aunque el ciclo de desarrollo de la familia era otro, es decir, los hijos habían crecido y cooperaban más, la producción de zarzamora superaba su manejo y control como familia extensa. En ese tiempo, Emma tenía 16 años y recién había entrado a la preparatoria. Jorge tenía 15 y estaba por salir de la secundaria. Carolina tenía siete y se empezaba a integrar al trabajo familiar. Abril no había nacido. Bajo esas circunstancias, Juana vio la necesidad de buscar a su familia extensa.

Por otra parte, para entregar fruta a Chapingo, eran varios los procesos por lo que tenían que pasar. El primero era el cuidado de la planta, la cual se tenía que podar, desyerbar, abonar y regar⁹⁵. En esa etapa, prácticamente, Cosme trabajaba solo, a veces le ayudaba Emma y Jorge. Juana estaba al cuidado de la familia y hacía de comer. Si había dinero, Cosme le pedía la ayuda a algún vecino, a quien llamaba “peón”⁹⁶, a él le pagaba

⁹⁵ Para poder regar la planta los productores hacen uso del sistema de riego. Aquéllos que no hayan cumplido con sus faenas no tienen el derecho de hacerlo.

⁹⁶ El calificativo de “peón” en San Juan Tezonlta remite a aquéllos hombres que por no tener tanta tierra y no contar con un oficio que les pueda proporcionar ingresos económicos constantes, tienen la necesidad de trabajar las tierras de otros y emplearse con algún vecino. Desconozco cuanto era la cantidad que Cosme le

por día. Como el trabajo que realizaba el peón era muy pesado, Cosme evitó pedir el favor a sus familiares⁹⁷. A ellos, Juana los necesitó para las demás etapas. La siguiente es la de recolección del fruto, para ella Juana optó que fueran mujeres, niños o niñas, ya que se “necesitan manos delicadas para no aplastar la fruta”. Desde que comenzaron la entrega a Chapingo, Juana buscó la ayuda de una hermana, quien también llevó a su hijo e hija. Como en es entonces ellos eran pequeños, al igual que Carolina, Juana los instruyó para el corte y aprendieron cómo hacerlo; o sea, dentro de esta red, la ayuda de los niños es importante y valorada. La etapa que le sigue es la de selección del fruto “bueno”, esta es una de las etapas más difíciles de hacer, ya que las personas que la realizan tienen que verificar que el fruto esté en óptimas condiciones, pues si meten uno más mayugado, se corre el riesgo que les regresen el pedido. Por lo mismo, Juana decidió que solamente debían participar sus hijos mayores y su hermana. Al igual que en esta etapa, en la de envasado fungieron las misma personas. Ya para el empaque, solamente ayudaron Cosme, su hija Carolina y Juana, pues ahí debían llevar la contabilidad y apuntar el número de raciones que iban a entregar. Después Cosme se reunía con el grupo de productores y llevaban la zarzamora a los comedores de la UACh. Cabe recalcar que durante las asesorías sobre organización, cuando aprendieron a sacar varios costos, la Ing. Gabriela les hizo énfasis en que debían de pagarles a sus familiares y hasta a sus hijos. Los niños o niñas recibían entre 60 ó 80 pesos. Sus hijas y su hermana, arriba de 100 pesos.

La organización del trabajo con el grupo y evolución de la tecnología empelada para mermeladas y conservas

Como mencioné, desde un inició los productores decidieron trabajar en su casa, pero cuando FONAES les asignó el préstamo que habían solicitado como grupo, tuvieron la idea de empezar a trabajar “unidos”. El equipo que recibieron fue: un estufón industrial, tres cazuelas, dos ollas de acero inoxidable, dos mesas de trabajo, varios cuchillos, coladores, un reflectómetro, un termómetro y una báscula. Éste lo llevaron a casa de Anastasio, primo de Juana Velásquez y hermano de Virginia. Él se las prestó porque estaba desocupada y además, uno de los requisitos que les pidieron, fue que debían tener un taller

pagaba a los peones en ese tiempo. Actualmente, se les paga entre 150 ó 200 pesos, y dependiendo de las relaciones entre él y la familia que lo solicita, le pueden dar de comer.

⁹⁷ Durante ese tiempo, Juana contaba con la ayuda de sus hijos mayores, por eso todavía no buscó a alguna vecina o amiga.

para poder trabajar en conjunto. Sin embargo, según Juana: “solamente en 1998 trabajamos juntos las conservas, los siguientes años lo hicimos para la venta de zarzamora para Chapingo. Duramos muy poco tiempo en casa de Tacho, no nos soportábamos”. Uno de los motivos por los cuales el grupo solicitó el apoyo a esta institución, fue porque buscaban homogenizar y estandarizar las conservas, el licor, el ate y las mermeladas de diferentes frutas.

Si bien cada familia había aprendido a elaborar esos productos a su manera, todavía tenían la intención de comercializarlos en grupo, pero trabajado cada quien desde su casa; igualmente, prefirieron solicitar la ayuda de sus familiares o gente de confianza. También hubo un caso en que un productor optó por pagar a sus vecinos, para que lo apoyaran en el desyerbe, riego, poda y corte de la zarzamora (Ver capítulo IV).

Antes de recibir ese equipo, Juana y su familia trabajaban con otro tipo de tecnología, utilizaban las cacerolas con las que cocinaban diariamente, con capacidad de de 6 a 8lt. Después Juana compró tres cazuelas de barro, para 30 kilos, en cambio, las sustituyeron por dos de aluminio, ya que se abrieron. Al principio trabajaban con leña, pero se dieron cuenta que los productos adquirirían un sabor ahumando y cambiaron a gas. Con la llegada del equipo de FONAES se acostumbraron a las de acero inoxidable, las cuales tienen todavía. También recibieron un curso para aprender a hacer abono con materia seca, desperdicios de cocina y orgánicos.

Para la venta de Chapingo se organizaban de la siguiente manera:

Cada familia trabajaba desde su casa y con la gente que ellos consideraban necesaria. José Velásquez pasaba a casa de cada uno de ellos por la producción y los hombres se iban a entregar el pedido a Chapingo. Por lo mismo, que cada familia trabaja según su propia organización, habían diferencias en cuanto a la presentación de la fruta y la calidad de la misma; y justamente, como eran un grupo, los de Chapingo no diferenciaban cual era la fruta de cada familia y si encontraban una falla, corrían el riesgo que se las regresaran a todos. De la misma manera, tuvieron más problemas cuando a la hora de llevar el pedido alguna familia no estaba lista y retrasaba a todo el grupo.

Redes verticales: nuevos nichos de mercado

Del 2000 al 2005 el grupo activo⁹⁸ siguió entregando zarzamora en fresco a los comedores de la UACH. Por otra parte, encontraron nuevos nichos de mercado; ofrecieron su fruta en Texcoco; fueron a la Central de Abastos de Ecatepec; vendieron en la pastelería “*Tutto dolce*”, en Bosques de las Lomas y en el restaurante *Calenders*⁹⁹, frente al Parque Hundido, en el D.F. En el 2002 los miembros del grupo solicitaron otro curso al nuevo Presidente Municipal de Texcoco, el Lic. Horacio Duarte Olivares. Éste se llamó “Curso ABC de la Agricultura Orgánica”¹⁰⁰. Desde ese momento, se les empezó a inculcar la idea que los productos que hacen son orgánicos, porque no contienen pesticidas y utilizan abono de borrego, posteriormente, aprovecharán esta modalidad como una estrategia de venta para comerciar su fruta. Por el contrario, ya en los últimos años les han dicho que realmente éstos no lo son, porque utilizan azúcar refinada, en ese sentido, los han apropiado más como aquéllos que son elaborados artesanalmente y de forma natural, es decir, sin conservadores químicos.

El mercado en Texcoco, entendido en términos de un espacio de comercio regional, no ha sido casi para ninguno de los productores un lugar importante para vender zarzamora en fresco, a excepción de una familia: la de Isabel Corona y su mujer Raquel¹⁰¹. Cosme y Juana mencionan que vender zarzamora ahí es una cuestión difícil en varios aspectos: Uno, porque ya están establecidas las personas que tienen derecho a comerciar sus productos y conseguir un espacio es bastante complicado. Y dos, porque los comerciantes prefieren comprar la fruta en la Central de Abastos de Iztapalapa, ya que la adquieren a precios mucho más económicos, porque la traen de Michoacán. El resultado de esto es que la producción a gran escala de zarzamora, que se da, principalmente, en algunos municipios de Michoacán, afecta directamente la relación de intercambio de compra y venta de la fruta entre San Juan Tezontla y Texcoco. Los productores de San Juan ni siquiera llegan a la

⁹⁸ El grupo activo estaba compuesto por las familias de José Velásquez, Juan Sabino González, Ezequiel Miranda (hijo), Cosme Velásquez y Virginia, la primar de Juana.

⁹⁹ La persona en conseguir este contacto fue José Velásquez. Él se vinculó con la institución SEDEMEX, y ahí varios empresarios los conectaron con la pastelería y con el restaurante. En la primera vendieron poco tiempo, pues les exigían fruta de muy buena calidad. En el restaurante entregaron como 3 ó 4 años, lo dejaron de hacer porque cambiaron de personal y José ya no pudo convencer al nuevo encargado para que les aceptara la fruta.

¹⁰⁰ Parte de la transferencia tecnológica de las instancias que los han asesorado, tiene que ver con la idea que sus productos son orgánicos.

¹⁰¹ Explicaré este caso en el capítulo IV.

hectárea, mientras que los de Michoacán tienen grandes extensiones y están mucho más capitalizados económicamente, porque ese capital es fundamentalmente de inversionistas extranjeros. También hay una estrecha vinculación entre instituciones científicas, productores e inversionistas en cuanto a la implementación de nuevas variedades de zarzamora, mejoramiento de los campos de cultivo etc.

Parece ser que los ingenieros que trajeron la zarzamora a San Juan Tezontla, tampoco previeron la competencia a la que se iban a enfrentar los productores, pues seguían pensando que ellos debían permanecer en sus comunidades, esperando a que los compradores o clientes, ni siquiera de la región, sino los de la ciudad de México y áreas conurbadas, llegaran a consumirlos. Este tipo de ideología refleja una situación ambivalente: se busca el “desarrollo económico de la comunidad”, al mismo tiempo que se espera que ésta permanezca cerrada a varios cambios y movimientos, propios del curso de la vida en sociedad. En este punto, está el trabajo realizado por Roger Magazine y Tomás Martínez (2010), en el cual explican que la modernidad para estas comunidades no es una alternativa de vida, sino una posibilidad entre algunas otras, “como algo que pueden incorporar y que no necesariamente domina y reemplaza”(Magazine y Martínez 2010:14)¹⁰².

Bajo estos contextos, Juana y Cosme dejaron de ir a ofrecer zarzamora a Texcoco, “nosotros no estamos dispuestos a bajar nuestros precios, todo el trabajo que le invertimos durante el año, para llegar y regalar casi la fruta. Somos pequeños productores, no nos podemos dar el lujo de darla más barata”. Es más, por la competencia con algunos productores de Michoacán no pudieron entrar a la Central de Iztapalapa. “Los coyotes”¹⁰³ se enteraron de su presencia y no pasó mucho tiempo para que llegaran a la comunidad, los extorsionaron, prometiéndoles comprar una tonelada y cada kilo a quince pesos:

Nos pidieron la fruta a un término medio, hasta nos trajeron el envase, unas cajitas perforadas, y unos plásticos de celofán, para que se las empaquetáramos, se las llevaron listas, y jamás volvieron. Después vinieron otras personas que querían fruta para hacer mermelada, nos dieron una dirección, nos dijeron que fuéramos en tal fecha, pero era falsa, el que se encargaba de ir a cobrar era José Velásquez. También de Chapingo vino un señor que se llevó 300 kilos, estaba en agroindustrias y nunca regresó a pagar. Hasta nos lo hemos encontrado en las ferias y nomás baja la cabeza (Testimonio de Juana Velásquez).

¹⁰² Este es otro ejemplo de las reacciones inesperadas de los ingenieros.

¹⁰³ El término coyote hace referencia a personas que extorsionan y que son intermediarios, compran alguna mercancía o producto y luego la revenden.

El mercado de las ferias, ciclo de desarrollo de la familia y aplicación de sus conocimientos

Paralelamente a estos eventos, Juana y Cosme empezaron a expandir sus horizontes comerciales, se dieron cuenta que, si bien el mercado de Chapingo era una buena oportunidad que les generaba mucho más capital económico que la flor de calabaza, éste no les alcanzaba para solventar todos sus gastos durante el año, además, Cosme ya no tenía trabajo en el D.F. Con la ganancia que obtenían de esa venta podían invertir en materia prima para hacer sus mermeladas y conservas; esto es, comprar envases, tapas, azúcar, gas y pagarles a sus familiares por su ayuda; así, obtendrían otros ingresos y comenzarían a buscar nuevos nichos de mercado. Para la producción de todas las frutas que tenían, necesitaban de capital económico y tiempo, como de su *capital social*. Por ejemplo, en este último punto, cuando Juana quiere hacer mermelada y no tiene suficientes manzanas, sabe que por la relación que ha mantenido con su madre, que se traduce en cuidados y atenciones cuando se enferma, puede tener la confianza de pedirle las que tiene en su huerto y saber que probablemente se la regalará: “Mi mamá me dice que no le pague las manzanas, pero si no lo hago, siento que le estoy robando y que estoy sacando ganancia; por eso le doy una cantidad simbólica de dinero y eso me da la seguridad que al siguiente año le puedo volver a pedir el favor y me hace sentir que todos ganamos” .

Volviendo a la expansión a la que me referí, se dio porque esta familia empezó a acudir a algunas ferias cercanas a su comunidad, ya que vieron que podían tener ingresos más constantes si utilizaban los recursos con los que contaban. Ya no debían esperar a los ciclos de las cosechas, pues habían aprendido a transformar la fruta para que perdurara. El primer recurso que aprovecharon fue la tierra (con ello el agua), Cosme la adquirió por haber cuidado a sus abuelos y esto le otorgó el derecho de explotarla como mejor le convino. Pero además, está otro punto muy importante que a diferencia de algunos productores Cosme y Juana aprovecharon al máximo: los conocimientos tecnológicos que habían adquirido a lo largo del tiempo y sobre todo con las asesorías sobre administración y venta, las cuales les sirvieron para buscar una mejor organización del trabajo y por ende, mercado. Con el paso del tiempo, este conocimiento se hizo más especializado y les dio más seguridad y confianza, Juana ya sabía que sus mermeladas tenían una vida de dos años,

así podía ofrecerlas en diferentes ferias y aumentar su producción; empezaron a ir a las más cercanas, casi todas dentro del municipio de Texcoco, luego se movieron a otros.

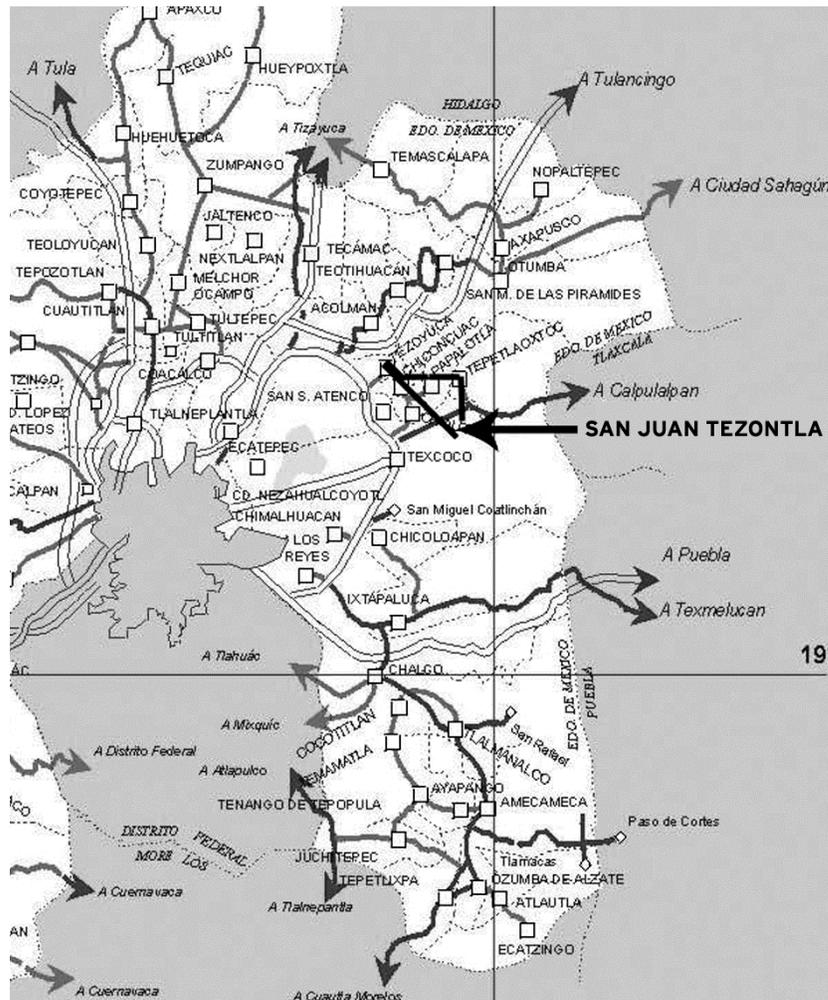
A continuación presento un cuadro en donde enlisto las principales ferias en las que se han presentado y dos mapas. En el primer mapa (figura 5) se puede observar que se extendieron territorialmente y se aprecia que en los trayectos que recorrían antes de la llegada de la zarzamora, la familia ha abarcado un perímetro del Acolhuacán Septentrional bastante amplio. En el segundo mapa (figura 6) puede verse la ruta comercial que han seguido más o menos del 2000 al 2008, antes de su incorporación a “La Red de Artesanos de Texcoco” (Artex).

Esporádicamente vamos a la del maíz y la tuna (otros municipios), tratamos de ir a ferias cercanas. No nos quedamos a dormir en ninguna. Últimamente hemos ido a la feria del libro en Chapingo, en octubre vamos a la de la Cultura Rural, que se junta con la primera, pero son dos ferias distintas. La feria donde hay mejor venta es en la de Chapingo, a pesar que nos dan un lugar muy chico, pero sí se vende. Ahí la gente valora mucho, entra mucha gente con cultura, en la del caballo hay muchos borrachos y ahí casi no vendemos (Testimonio de Juana Velásquez).

Figura 4. Listado de las ferias a las que acudían antes del 2008

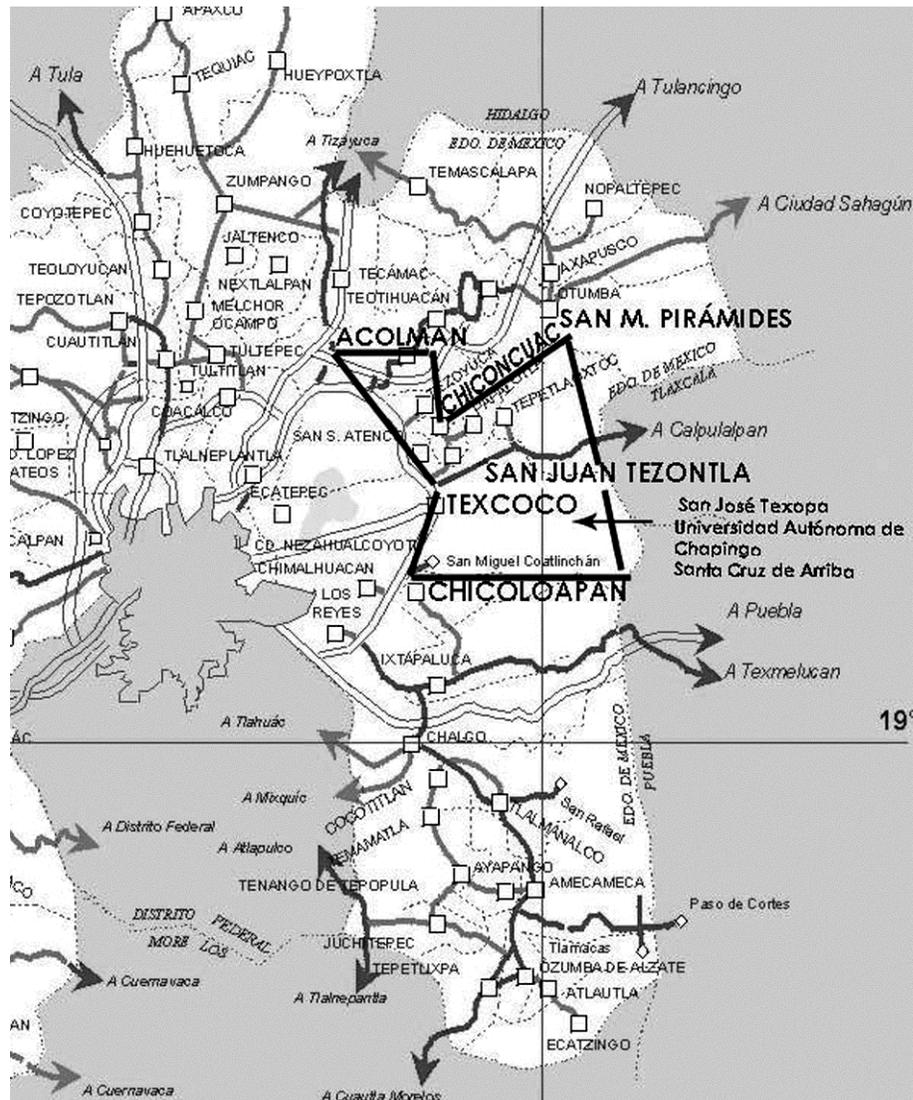
Nombre de la feria	Comunidad o lugar	Mes o meses	Municipio
Feria de la Figura Prehispánica	San José Texopa	19 de Marzo	Texcoco
Feria Internacional del Caballo	Texcoco de Mora	Marzo y Abril (25 días)	Texcoco
San Miguel Aparicio (fiesta chica)	Chiconcuac	8 de Mayo	Chiconcuac
Feria del Libro	UACH	Octubre	Texcoco
Feria de la Cultura Rural	UACH	26 de Noviembre	Texcoco
Feria de la Cazuela	Santa Cruz de Arriba	Julio	Texcoco
Feria de la Tuna	San Martín de las Pirámides	Julio	San Martín de las Pirámides
Feria del Maíz	San Vicente Chicoloapan	Julio	Chicoloapan
Feria de la Piñata	Acolman	Diciembre (dos semanas)	Acolman

Figura 5. Su expansión territorial y el mercado al que acudían antes de la zarzamora



Fuente: Mapa de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Dirección General de Planeación. Subdirección de cartografía y presentación 1999. Modificado por mí.
Ruta marcada con línea negra

Figura 6. Ruta comercial de las ferias antes del 2009



Fuente: Mapa de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Dirección General de Planeación. Subdirección de cartografía y presentación 1999. Modificado por mí.
Ruta marcada con línea negra

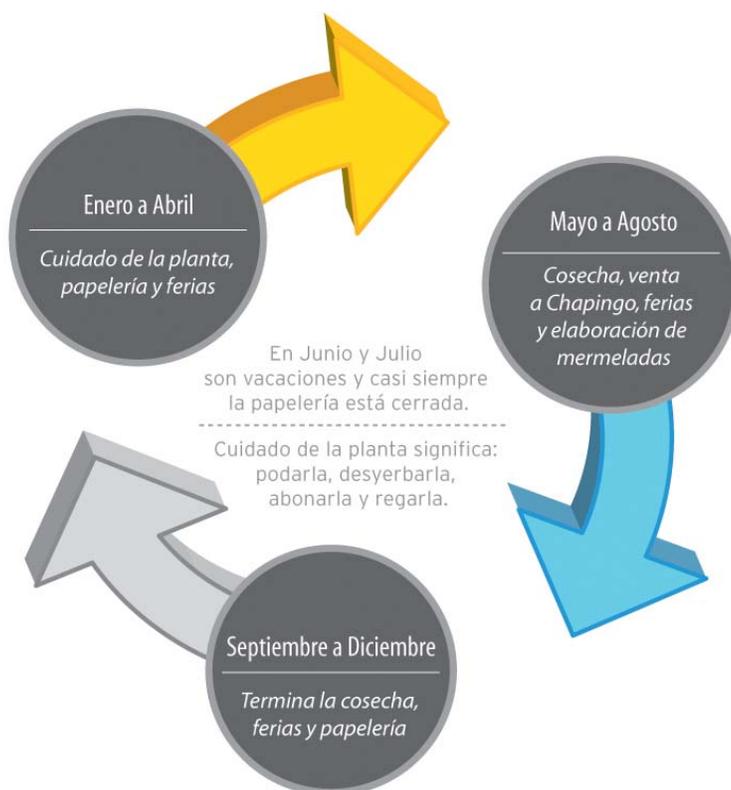
Durante el 2003, Juana y Cosme vieron que su ciclo familiar se iba modificando, de tal manera, que sus hijos Emma y Jorge necesitaban más dinero para continuar con su educación superior. Ante ello, la solución fue buscar otra entrada más constante y evitar desplazarse entre semana fuera de la comunidad. Decidieron poner una papelería y la ubicaron al lado de la escuela primaria de Tezontla. Cosme la atiende principalmente, para que Juana tenga tiempo para hacer “su quehacer” y preparar la comida.

Asimismo, durante ese tiempo, Emma entró a estudiar su carrera profesional a la UACH y Jorge se fue a vivir a Baja California. Ese hecho hizo que él se hiciera cargo de sus propios gastos y en ocasiones, pudiera ayudar a sus papás con algunos ingresos. Carolina estaba en la secundaria y ayudaba a su mamá en los “quehaceres de la casa” y cuidaba a su hermana Abril, quien ya había nacido. Así, Cosme y Juana tenían la libertad de poder ir a ferias.

Ciclo anual de trabajo

Cada ingreso y tipo de trabajo o actividad que realiza esta familia tiene un tiempo o un ciclo determinado. Por ejemplo, en junio que es el mes en el que tienen la mayor producción de zarzamora y entrega a Chapingo no acuden a ferias y la papelería permanece casi siempre cerrada, porque son vacaciones. Aunado a esto, están los ciclos de cosecha de las frutas que ellos transforman, que son generalmente de mayo a agosto. Durante todo julio preparan las mermeladas y conservas, y lo alternan con ir a las ferias mencionadas. De septiembre a abril siguen yendo a ellas y se ayudan de la papelería.

Figura 7. Ciclo anual de trabajo



Relaciones sociales con los miembros de la SPRDB y separación de la familia de Cosme

Cuando llegó la zarzamora a San Juan Tezontla, Cosme llevaba más de 22 años yendo y viniendo al D.F. Su trabajo como agente profesional de seguros que en muchos años fue su mayor ingreso económico, ya no le remuneraba más. Dejó de tener clientes, situación que se relaciona con la crisis económica que se empezaba a vivir en México¹⁰⁴.

Estos hechos influyeron en Cosme para que considerara, como en los ejemplos mencionados, regresar a este pueblo con nuevas ideas y capitalizarse en varios sentidos. La ventaja con la que contaba, a diferencia de los otros productores, quienes habían sido comerciantes, principalmente, en contextos regionales y de productos agropecuarios, era que él tenía una amplia experiencia como “vendedor capacitado” y conocía mucho más a fondo ámbitos urbanos; lo que le permitió poder tratar con mucho más gente, o sea: tender *conexiones puente* .

El interés de él y Juana en el mercado de Chapingo y en los cursos y asesorías, era mucho mayor que el de algunos otros productores; otra diferencia muy importante, era que algunos de ellos tenían un empleo fuera de la comunidad y por lo mismo, no contaban con tiempo para dedicarse a esas actividades. Para esta familia, la búsqueda de mercado no iba a ser un obstáculo que no pudieran superar e incluso, estaban muy interesados en conocer a nuevas personas fuera de su comunidad. Consecuentemente, estas diferencias se materializaron y concretizaron en constantes conflictos que se dejaron ver desde los primeros años de la SPRDB.

Para el 15 de junio de 2005, el evento que los llevó a separarse de ella fue cuando solicitaron un préstamo a Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)¹⁰⁵, con el propósito de obtener equipo tecnológico para la industrialización de las mermeladas y un nuevo proyecto: conservar el tiempo de vida de la zarzamora,

¹⁰⁴ Magazine encontró que dentro de un contexto de prácticas y políticas neoliberales, surgidas en los años ochenta y principios de los noventa, algunos de los pobladores de la vecina comunidad de Tepetlaoxtoc tuvieron que regresar a su pueblo debido a la falta de empleo en la ciudad de México o al alto costo que implicaba tenerse que trasladar a ésta, cuando los sueldos cada vez eran más bajos. Los hombres y mujeres dejan la ciudad para empezar a vivir nuevamente en su comunidad, y segundo, participan en las pequeñas industrias locales de la misma, y no en las grandes empresas nacionales o en la burocracia federal (Magazine 2010: 108).

¹⁰⁵ Ver: <http://www.fira.gob.mx/Files/Indice.jsp>

congelándola. Como en ese momento quedaban menos de la mitad de los integrantes, por parte de esta institución les dijeron que tenían que demostrar que estaban trabajando juntos y mínimo cinco personas. Incluyeron a Juana para poder completar el grupo; demostraron que acudían a ferias, y que tenían los huertos; otro de los requisitos fue que debían tener un espacio en común para elaborar sus productos¹⁰⁶. Los otros productores le sugirieron a Cosme que les vendiera una sección de terreno para establecer un taller, el costo del mismo se iba a dividir entre todos los posibles beneficiarios y a un precio simbólico: la idea era echar a andar el proyecto. De entrada aceptaron que Juana figurara en el acta, pero cuando vieron que Cosme tenía la intención de incluirla en la repartición del terreno, dos de ellos se opusieron. La justificación fue que éstos no habían incluido a sus mujeres y no era justo que ella sí estuviera. Realmente uno de los motivos fue querer evitar sentirse controlados por Juana, ya que desde que iniciaron las reuniones, ella llevaba una bitácora y apuntaba quiénes faltaban y demás problemas. Desde un inicio mostró una tendencia a dominar y a querer tomar decisiones. Esta posición de liderazgo de una persona, especialmente del sexo femenino sobre el grupo, es mal vista en la comunidad, en donde predominan las relaciones de intercambio más del tipo igualitario.

Por algunas entrevistas a estos dos productores (ver capítulo IV), sé que sus mujeres han participado y participan, principalmente, en la cosecha de la zarzamora, también lo hicieron cuando los cursos de conservas y mermeladas. Sin embargo, estuvieron menos involucradas, porque tenían que ir a trabajar fuera de la comunidad¹⁰⁷. Es más, observé que a diferencia del caso de Cosme y Juana, en donde ambos participan en los múltiples procesos para sacar la producción y venta de zarzamora, en el caso de los dos productores que se opusieron para que Juana no estuviera en la repartición del terreno, no pasa lo mismo. El negocio de la zarzamora lo llevan ellos y no entregan cuentas ni informan mucho sobre sus decisiones a sus mujeres, por otro lado, ellas administran el suyo como mejor les convenga.

Según Juana,

El coraje de ellos era que nosotros trabajábamos en grupo, y que somos una familia unida. Al principio me sentí mal, porque pensaba que era el motivo de la desintegración, pero Cosme me

¹⁰⁶ Este requisito también se los pidió FONAES.

¹⁰⁷ Tres de las esposas de los productores que aprendieron a hacer las mermeladas y conservas, trabajan fuera de casa. Una vende verduras en un puesto en el mercado de Ecatepec, otra, medias en el mercado de San Antonio, en Texcoco y la última, tiene un puesto de tacos y quesadillas en San Juan Tezontla.

defendió diciéndoles: ‘siempre mi esposa ha estado con nosotros, yo de la sociedad no he tenido nada, la hemos dado a conocer, mi esposa es mi brazo derecho, a ninguno de ustedes los apoya la suya, prefiero quedarme con la mía a trabajar que con ustedes que no quieren trabajar en equipo’. Después que vi que mi marido me apoyaba, nunca sentí miedo de la separación, y pensé: ‘ahora es el momento de demostrar todo lo que he aprendido y de allí tiene que salir algo bueno. Para mí, los años de trabajo consecutivo, eso ya es un éxito. Antes hacíamos 100 mermeladas, ahora 500 de cada fruta.

El Fideicomiso fue recibido y repartido entre tres productores: José Velásquez, Juan Sabino González y Ezequiel Miranda. Juana y Cosme no pudieron aprovechar sus beneficios; cuando se separaron también les dieron la parte del primer equipo que habían adquirido como grupo y que les correspondía: una cacerola de acero inoxidable, tres cuchillos, un colador, un extractor y una báscula. Desde el 2000 Juana había solicitado un material industrial a La Comisión Nacional de las Zonas Áridas (CONAZA)¹⁰⁸, a través del Programa Integral de Agricultura Sostenible y Reconversión Productiva en Zonas de Siniestralidad Recurrente, solamente le fue entregado a ella, los demás miembros de la Sociedad no estuvieron involucrados.

En el 2000 solicité un apoyo al gobierno para continuar con la labor de las mermeladas y conservas sin químicos, demostrando con el trabajo que realmente estábamos haciendo. Tanto fue su confianza de las personas que nos entrevistaron que nos dieron un apoyo, puesto que ya demostrábamos con fruta en almíbar, pero con escaso equipo. Vinieron a recorrer las partes productivas por parte de CONAZA. No hubo dinero, todo fue en especie, solamente que me pidieron como requisito tener un grupo de cinco personas, y pues formé una sociedad falsa¹⁰⁹ con mis hermanas. Me dieron un estufón agroindustrial, una mesa de acero inoxidable, tres cacerolas para 60 litros, una báscula y palas de polietileno.

Diferencias en cuanto a conocimientos y concepción de la “riqueza”

Volviendo al punto en dónde Juana y Cosme desde un inicio demostraron tener mucho mayor interés en apropiarse todos los conocimientos tanto en asesorías, cursos, como en buscar nuevos nichos de mercado, por necesidad y por no tener otra opción de trabajo, hay otros dos hechos que se suman a éste. Primero, la concepción de lo que es “la riqueza material”, y segundo, el saberse diferentes y únicos, que el resto del grupo y la comunidad, característica que es muy mal vista por la comunidad que busca la igualdad.

Para mí la riqueza no es material, está en los conocimientos, por ejemplo, a diferencia de otros productores, nosotros somos más ricos en conocimientos, pues yo los he aprovechado más que otros aquí y nosotros sabemos producir doblemente. Producimos fruta y lo luego la hacemos mermelada, hemos aprendido a aprovechar los recursos de la región y no todos aquí así lo ven y lo hacen. Todo esto significa dos cosas: una es el amor a nuestros hijos, la preparación que les podamos dar, valores,

¹⁰⁸ Ver: http://www.conaza.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=106&lang=es.

¹⁰⁹ Aparentemente los programas de apoyo a la PYMES valoran y promueven los negocios de grupo. Sin embargo, no consideran los criterios que los hacen posibles.

fuerza de voluntad, si ellos tienen las armas y bases, ellos pueden crecer como crean; y el otro, la necesidad que tuvimos desde el principio por subsistir. Esto del proyecto es un cincuenta cincuenta, y todo eso se resume en amor a los hijos. Por ejemplo, uno de los productores que tenía su trabajo fuera del campo, él no se iba a meter de lleno, nosotros solamente teníamos la opción del campo, Cosme ya no tenía trabajo en la ciudad de México y estaba enfermo.

Cabe añadir que ese sentido de diferenciación les ha otorgado otro *estatus social*, no por nada los apodaron “los locos de la zarzamora”; más allá de este calificativo, está la reacción de la familia por apropiarlo, al considerarse y definirse ellos mismos como gente “sin miedo a descubrir, aprender nuevas cosas y conocer a más personas”, tal como lo dijo Juana:

Además, de todo lo que implica dedicarse a este cultivo, a mí me gustó porque es algo que no cualquiera hace, por ejemplo, nosotros hacemos los tres procesos; producir, procesar y vender. Conozco el comercio del pollo, también podría hacer tamales y atole, un rato y ya, a mí no se me hace difícil vender cualquier cosa. El chiste es producir y ofrecer a los demás algo que uno mismo produce y eso es un orgullo. Para nosotros saber que somos productores directos de fruta, luego procesamos, no somos intermediarios, somos productores de productos orgánicos, nos hace sentir que somos diferentes e importantes. No utilizamos fertilizantes, herbicidas, ni insecticidas, solamente es el cuidado de la planta y el riego

Cosme tenía experiencia como vendedor y ventajas sobre otros productores, dar a conocer un nuevo producto en la región, ha sido uno de los retos más importante de su vida, como una vez me lo dijo. Y aún más para Juana, “aprender a vender fue algo bien difícil; pues teníamos que aprender a cómo presentarnos, dirigirnos, a hablar, a hacer que la gente nos conociera; hemos hecho algunas amistades y conocidos; esto nunca termina, lo más difícil de todo ha sido conocer gente, a la vez lo más interesante, porque hay que saber tolerar y conocer otros mundos”.

Continuación con el mercado de Chapingo y competencia entre productores

Como esta familia se separó justamente a unos días de tener la entrega a los comedores de Chapingo, Cosme tuvo que negociar con los tres productores que conformaban la SPRDB110 si iban a vender zarzamora. Meses antes, Cosme les había dado la documentación legal que tenía en su poder y la que los acreditaba como SPRDB: el alta de Hacienda, el acta constitutiva, la cédula fiscal, facturas originales y copias, la chequera, pólizas de cheques, estados de cuentas y notas de gastos. Como ya no contaba con facturas

¹¹⁰ Los productores que quedaban eran: José Velásquez, Juan Sabino González y Ezequiel Miranda. También en el 2005, Virginia, la prima de Juana, por ser familiar y estar más apegada a la forma de trabajar de ella, dejó de trabajar con el grupo.

los buscó para convencerlos para que siguieran entregando en grupo. Uno de los productores, en representación de otro, le contestó “que no les interesaba el mercado de Chapingo, porque ponían muchos peros y los hacían batallar para vender”. Aunque José Velásquez y Juan Sabino decidieron no surtir fruta en el 2005, sí le presentaron las facturas a Cosme, bajo la condición: que él tenía que pagar sus respectivos impuestos. Durante 2005 y 2006 entregaron fruta a Chapingo, la familia de Cosme, de Ezequiel Miranda y Virginia Miranda. En cambio, para el 2007 a Cosme ya no le quisieron prestar las facturas, y gracias a que su hija Emma se enteró que había otra modalidad para demostrar que eran productores, lograron hacerlo.

El 23 de mayo de 2007 se dio el Primer Encuentro de Productores Agropecuarios, Chapingo abre sus puertas a los productores agropecuarios de la región. Yo fui a ese encuentro, fue una convocatoria abierta a todos los productores, les conté a mis papás. Lo innovador de esta reunión fue que Chapingo les pedía facturas, pero como son pequeños productores, no tienen forma de entregarlas. Surgió otra nueva modalidad, es como sustentar la venta de tu producto por medio de las autoridades (en un oficio) del pueblo, donde certifican que son productores y que viven en San Juan Tezontla (Testimonio de Juno Emma).

En el 2007 volvieron a entregar zarzamora la familia de Cosme, Virginia y Ezequiel. José Velásquez y Juan Sabino González, quienes habían dejado de hacerlo volvieron a surtir pedido. Para el 2008 empezaron los problemas más fuertes que han tenido como Sociedad. Cosme y Juana decidieron sacar al productor Ezequiel Miranda, por no querer respetar los lineamientos pactados por todos¹¹¹, buscó entregar más fruta de la acordada y quiso cobrarla. Como lo sacaron, se juntó con José Velásquez y Juan Sabino González y decidieron ser la competencia de la familia de Cosme y Virginia:

Nosotros fuimos a Chapingo los primeros días de mayo, nos presentamos a servicios asistenciales, control de calidad y jefes de comedores. Vamos cada año a negociar, fuimos con un mes de anticipación a tratar de asegurar el pedido, pues nos lo hacen, dependiendo la fecha que la fruta esté madura. Entregaríamos el día veinte de mayo a 3.50 la ración, ese precio tenía tres años de antigüedad. Pedimos envase y tapas para la cantidad de raciones, para el quince de mayo nos avisan que el pedido quedaba cancelado. Teníamos ya el envase, gente contratada en corte y empaque, nos avisan que otros productores de San Juan se habían acercado a ofrecerles el mismo producto por la cantidad de 2.50, que ellos eran productores, que nosotros éramos revendedores y que estábamos usurpando el nombre de la Sociedad Diego de Betanzos, siendo que nosotros nos habíamos presentado como productores de San Juan desde hace varios años.

Cosme y Juana hablaron con el encargado de control de calidad y la negociación se dio de la siguiente manera:

¹¹¹ La familia de Cosme y Virginia, decidieron sacar a este productor, por la desconfianza que le tienen a él y a su esposa, quienes según Juana y Virginia, “cuando menos nos dábamos cuenta, ya nos faltaban mermeladas”.

Nosotros tuvimos que contarles la historia de la Sociedad e invitarlos a los huertos, pero esto todavía no era lo más fuerte, nosotros vimos la necesidad de bajar la fruta a 2.50 para no perder el pedido, más como una imposición, era una pérdida entre 12 y 15 mil pesos. Me programan otro para dentro de ocho días y se vuelve a comprar envase y se vuelve a contratar gente, adaptándonos al nuevo precio. Un día antes, ya con la gente y los envases, nos avisan otra vez que se suspende la venta de zarzamora, ya que nuevamente los otros productores de San Juan Tezontla se las habían ofrecido a dos pesos. A lo que respondimos que aunque no hubiera ganancia, pero para no perder, se las podíamos entregar por esa cantidad, pero éste era el último precio. Se tuvo que comprar envase de 10gm menos. Todo esto fue un martirio, ya que llevamos la fruta, nos la regresaron, porque el jefe de control de calidad le hizo una minuciosa revisión y decía aferradamente: ‘algo tengo que encontrar’, y después de insistir tanto, encontró un microscópico insecto, y nos la tuvimos que regresar a revisar vaso por vaso. Eso fue a las 7:30 de la noche, teníamos que estar al día siguiente a las 7:00 am. Esa noche no dormimos, nos la pasamos revisando y envasando. Trabajamos una hermana, mi hija Carolina, Cosme y yo; también lavamos el fruto. Cuando llegamos al otro día, ni siquiera revisaron la fruta, pasó directo. Después de este pedido hubieron otros tres más, con la misma revisión, pero ya no nos los regresaron, el precio era a dos pesos por ración (Testimonio de Juana Velásquez).

El primer obstáculo que Juana y Cosme enfrentaron con la competencia fue que no tenían facturas, después encontraron que podían entregar su fruta si enseñaban una nota de papelería, la cual debía avalarla el delegado de su comunidad. Desde 1998, Cosme y Juana llevaban entregando zarzamora a los comedores de Chapingo, no se explican el por qué de pronto algunas personas de ahí, ya no querían recibirles el pedido. Paralelamente, los productores, o sea, la competencia, fueron a negociar a la UACh y bajaron sus precios. Anteriormente, a Juana y Cosme los apoyaba la Ing. Gabriela Arias, pero para ese entonces parece ser que ella estaba en otro departamento. De tal forma, la competencia aprovechó ese momento para “sacar a la familia de Cosme” y negociar con la gente de Chapingo, quienes que se prestaron y participaron en dicha estrategia. No por nada, después que los otros productores fueron a verlos y a ofrecerles la fruta más barata, llamaron a Cosme y a Juana y les dijeron que ya no les iban a recibir el pedido.

En cuanto a la competencia entre los mismos productores, quizá haya sido un factor inevitable, como lo dijo Juana: “el punto es que es muy difícil trabajar en equipo, porque todos tenemos la misma misión o por lo menos parecida”. En este hecho, se evidencia que en las relaciones comunitarias, la envidia es un factor que está muy presente y que puede obstaculizar el desarrollo de algunos proyectos en conjunto. Por lo mismo, he visto que es más difícil trabajar en grupo o permanecer unidos cuando los miembros no son familiares¹¹².

¹¹² Esto es algo que no toman en cuenta los tecnócratas cuando quiere implementar sus programas de “desarrollo”. La gente en San Juan Tezontla prefiere los negocios familiares.

Entre familias podemos conocer nuestro modo de ser, nuestro carácter, alguno que sea muy listo va a mediar siempre las cosas, pero entre vecinos podemos tener más diferencias, y no arreglarlas y es más difícil llegar a acuerdos. Está la prueba, mis familiares cuando me cancelan un pedido, lo sienten como suyo. A las personas ajenas les duele menos que a la propia familia. Si me regresan el pedido, mis hermanas se sienten como si fuera su problema, pero ellas no trabajan conmigo por dinero, eso yo lo sé, lo hacen por echarme la mano (Testimonio de Juana Velásquez).

Regresando al mercado de Chapingo, en el año de 2009 volvieron a tener problemas con el encargado de control de calidad. Él revisó la fruta y encontró un insecto, según Juana, lleva cuatro años en su puesto, pues los van cambiando. Se las devolvió y les pidió que la lavaran. Una vez que se la llevaron, tampoco la revisó, ese año tuvieron cinco pedidos. Les programó el último para el 20 de junio, dos días antes les avisó que los otros productores de San Juan Tezontla iban a llevar fruta. Juana les insistió que por su necesidad de venderles, se lo retrasaran tres días más, y se comprometían en darles la zarzamora de mejor calidad:

El último pedido sería nuestra ganancia, porque con los anteriores pagamos envase y mano de obra. Les pedí que me lo retrasaran. Me dicen que regrese el 20 de junio, pero sucede que ese día cae una buena granizada, acabando casi con la cosecha, lo que hicimos fue conseguir dos o tres personas que la cortaran e hicimos mermelada. Ya no entregamos a Chapingo, ya ni me molesté en decirles nada. No hubo ganancia de quince mil pesos. Me ayudó mi sobrino y mi hermana. El problema es que siempre falta envase, insumos y azúcar, para sacar la mermelada, mínimo se necesitan cinco o siete mil pesos. Ahorita nada más tenemos tres mil pesos, que sacamos con la ferias de Texopa y Chapingo y pensamos ir a algunas otras para sacar para la compra de envase y azúcar, para comenzar el nuevo periodo de 2010, que no pudimos completar como acostumbrábamos con la venta en los comedores.¹¹³

Organización social del trabajo para las entregas de zarzamora a los comedores de Chapingo en los últimos años

Como me he referido durante todo este texto, en el caso de Juana y Cosme el negocio de la zarzamora abarca toda una red de ayuda familiar o sistema de reciprocidad (horizontalidad). Del 2008 al 2010 que son los años en los que hice la etnografía, he visto que se han agregado al trabajo, familiares y una que otra vecina, ya que durante los primeros días de junio, Jorge todavía no llegaba al pueblo, y Emma tenía que entregar trabajos en la universidad. Las personas que asistieron a las cosechas y envasado para la entrega a Chapingo, fueron en los últimos dos años: una hermana menor de Juana, quien lleva a su hija de once años. Va otra hermana, quien está desde hace tres años, va con un niño y una niña, cualquiera de los dos ayuda si tienen tiempo. Cuando el grupo no se

¹¹³ Este evento resalta tres problemas a los que se enfrentan esos pequeños productores agrícolas: el clima, la falta de financiamiento flexible y blando, y el mercado.

completa, suelen invitar a vecinas, y justamente, comprobé el día que les ayudé a empacar la zarzamora, que una llegó tres horas después¹¹⁴. Para una entrega a Chapingo vi que se necesitan como cuatro o tres cortadoras, a ellas se les paga a 150 pesos el día. Su pago es mayor porque implica más trabajo, se corre el riesgo de espinarse y se trabaja a plena luz del día. Carolina, la hija de Juana, es la primera que empieza a trabajar, entra cuando aún hay rocío y por eso le pagan 170 pesos. Dependiendo del trabajo que se tenga, se van rotando las funciones. En el 2009 ayudaron a cortar zarzamora: Carolina, una sobrina de 12 años, y dos hermanas de Juana. Ayudamos una compañera de la universidad, una ahijada y yo, esa vez Juana esperaba a más vecinas, pero no llegaron, sólo una y llegó tarde. A las que empacan y seleccionan la fruta se les paga 120 pesos, pero esto es relativo, porque, generalmente, siempre se terminan rotando los puestos. Juana puede tanto cortar como empacar, pero, siempre coordina al grupo, manda a Cosme por encargos, hace la comida, y supervisa que el trabajo se realice correctamente.

TERCERA ETAPA

El negocio con estabilidad (2009-2010)

En la tercera etapa la familia entra a un momento de estabilidad, ya que su ciclo familiar se encuentra también en uno, en el que los hijos mayores generan sus propios ingresos, cooperan ya sea con dinero o con trabajo. Cosme y Juana tienen una mayor solvencia económica. No obstante, frente a los últimos problemas que han tenido con los comedores de Chapingo, la familia decidió entrar a una red de artesanos de la región, formada con apoyo del estado. En ella todavía sus relaciones están basadas en la reciprocidad e igualdad, pero sin el problema de la competencia y la envidia, propias de las redes comunales. Además, la estabilidad familiar y esta red les han permitido diversificar el mercado, ampliar sus conocimientos y tener mayores ingresos económicos.

Búsqueda de nuevas redes sociales y ciclo familiar

Bajo un contexto de incertidumbre con el mercado de Chapingo y fuertes problemas con la SPRDB, Cosme y Juana en el 2009, diseñaron las siguientes estrategias:

¹¹⁴ Este hecho evidencia que el negocio de Juana y Cosme es más familiar, pues los vecinos no comparten el mismo compromiso y dedicación al trabajo, al contrario, lo obstaculiza.

Cambiaron la papelería a su casa. La atienden casi siempre entre Cosme y Carolina cuando regresa de trabajar. También desde finales de ese año se integraron a Artex, la cual se integra por un grupo de personas no originarias de su comunidad, en su mayoría de la región, y de otros estados. En los últimos años, algunas de ellas han perdido sus empleos en la ciudad de México (Ver Magazine 2010: 62) y han buscado otras opciones para generar ingresos. La característica que los identifica es que casi todos los productos que hacen son elaborados a mano y no pasan por un proceso industrial tan elaborado. De tal forma, Cosme y Juana tienen muchas cosas en común con ellos y por ello decidieron formar parte de la red; con ella han ampliado sus relaciones sociales y por ende, siguen reproduciendo de su *capital social*. Esta es una red mucho más numerosa y con una mayor diversidad cultural.

Según Juana, a diferencia de sus primeros años con la zarzamora, ellos han llegado a un momento de estabilidad en varios sentidos. La observación da cuenta que la familia y el negocio han entrado en otra etapa de su ciclo de desarrollo que permite a sus dueños tomar nuevas decisiones para éste. Juana y Cosme ya no tienen que gastar en sus hijos mayores, sino por el contrario, reciben apoyo, trabajo y dinero de ellos. Los dos hijos mayores se han independizado económicamente, Jorge, algunas veces les manda dinero. Emma ha terminado sus estudios profesionales, trabaja fuera de la casa y se mantiene con sus propios ingresos. Carolina vive con ellos, coopera con su trabajo y tiene ingresos. Por el otro lado, en el negocio a través de la experiencia, participación en *redes sociales* y de la participación en cursos; han acumulado conocimientos de producción y transformación de fruta, de administración y de mercado que representan un capital importante que debido a la situación económica de la familia, les permite incursionar en nuevos proyectos.

En esta etapa cuentan con más tiempo y dinero para seguir acudiendo a ferias; a reproducir su *capital social*, al que se suma el de los hijos que han hecho fuera de la comunidad, ya sea en Chapingo o en dónde vivan. Para poder describir con hechos concretos, cómo es actualmente su ciclo, sugiero acotarlo a dos aspectos de su vida familiar. El primero, el interés que tienen los hijos en desarrollar nuevos proyectos con la zarzamora y cómo difieren ideológicamente de la forma de sus padres, y el segundo, cómo actualmente la familia resuelve sus problemas y conflictos.

Durante el trabajo de campo tuve la oportunidad de entrevistar a Emma y a Jorge, me interesaba saber qué pensaban sobre cómo organizaban sus padres el trabajo y la venta

de sus productos. Ambos consideran que ellos tienen muchos problemas con el mercado de Chapingo y que se han estancado por miedo a crecer. Particularmente, en este asunto, Emma piensa que:

Mis papás no tienen tanto la idea de una empresa constituida, consolidada, no tienen tanto la visión empresarial. Creo que esto se debe a su formación, a su educación y creencias religiosas. Por ejemplo, mi mamá, no tanto mi papá, tiene la visión, la perspectiva de que el que tiene dinero ha sido porque ha explotado a otras personas, eso es miedo a ser una persona mala. Yo lo noto como apatía hacia el desarrollo, hacia mejorar tu calidad de vida y la de la familia. No sé si llamarlo un poco conformista, generalmente, les gustan las cosas bien hechas, pero ellos tienen un conformismo. En un inicio tenía la intención de apropiarme del proyecto, también le pasó a mi hermano. Aunque él no está tanto aquí. Mis papás no son los únicos productores en San Juan, pero parece que por eso, están en un momento de confort. Yo les he insistido que, aunque el mercado de Chapingo es muy bueno, ya no han buscado más opciones, se han estancado.

En lo concerniente a la opinión de Jorge, él cree que:

A mis papás les falta todavía mucho, les falta planear, yo veo que ellos tienen miedo de crecer, como que se han quedado conformes con la competencia que tienen. Que también no se han podido mover más por miedo, por las facturas. Que su mayor mercado ha sido Chapingo, pero a mí me da coraje de cómo los tratan. Sin embargo, yo respeto como llevan el trabajo, pero pienso que les falta organizarse mejor, conocer cómo funciona una verdadera empresa, porque todo lo han aprendido sobre la marcha. Me ha dado gusto ver cómo han ido creciendo, pero siento que ahora están estancados y eso me da tristeza.

Es interesante ver cómo ambos hijos utilizaron el concepto de empresa, el cual ni Juana ni Cosme han terminado de aceptar como un calificativo que los represente, pues para la primera, éste se relaciona más con la “gente preparada”. Es probable que su proceso de cambio cultural en San Juan Tezontla, por ejemplo, de pasar de ser vendedores de calabaza a empresarios, sea más el resultado de una tendencia de las instituciones en general, encargadas del “fomento y desarrollo agropecuario”, en incorporar conceptos tales como “nuevos empresarios”, “pequeños productores” y dejar atrás el de campesinos. Es decir, parece ser que es más bien un referente que viene desde el exterior, y que todavía no se ha interiorizado en sus formas de vida, a diferencia de sus hijos.

Considero que Cosme y Juana no han terminado de aceptar el concepto de “empresarios”, no porque no pueden llevar una, es más, la misma Juana ha dicho que: “nosotros tenemos los conocimientos y las herramientas para ser una empresa, pero nosotros no nos vemos como empresarios”; esto es porque con los problemas que han tenido con la SPRDB y la comunidad, se ha dado una distancia social, la cual se explica por la envidia y por el rechazo. La comunidad no acepta que las familias mejoren su calidad de vida, sobre todo si lo hacen sin la ayuda de las redes de vecinos y amigos; si las familias

buscan fines individuales; entonces significa que están buscando “enriquecerse”; probablemente, empiecen a perder valores “tradicionales” y a convertirse en “malas personas”, tal cual dijo Emma. Como respuesta, Juana y Cosme, constantemente están participando en los eventos en la comunidad, desde faenas, alianzas de partidos y cuestiones religiosas.

Por otra parte, propuse el concepto de empresario de Schumpeter (1976) porque éste no remite a personas de niveles o estratos socioeconómicos o socioculturales necesariamente altos, alude a personas con la capacidad de movilizar recursos y disposición para innovar. Aunque el término de empresario también ha sido empleado por las instituciones de banca y por las instituciones en darles los cursos sobre organización social, la forma en que ellos lo usan tampoco refleja lo que Cosme y Juana son. Cuando estas instancias les han dicho que ellos no son más campesinos, pues serlo implica atraso, falta de organización etc., de cierta manera bloquean o anulan los conocimientos que Cosme y Juana han adquirido durante toda su vida; implica alejarlos de sus viejos parámetros sobre cómo trabajar el campo y cómo mantener las relaciones con sus familiares. Lo que ha cambiado no es que ya no trabajen el campo, sino las relaciones con su comunidad. No obstante, en los últimos años han demostrado que pueden competir con los demás integrantes de la SPRDB, o sea, han empezado a ver que sus relaciones comunales, en las que se da un intercambio recíproco, no les han llevado al desarrollo que esperaban. A esto se suman los criterios que tienen los hijos, quienes cuentan con una preparación universitaria, y saben que la competencia que se da entre los mismos productores y la dependencia con el mercado de Chapingo, han impedido que la empresa siga creciendo. Para ellos no es mal visto que los padres busquen otras opciones y que lo hagan fuera de la comunidad, pues están conscientes que para hacerlo, tienen muchas veces que romper con sus lazos fuertes o enfrentarse a problemas con los vecinos.

Emma piensa que la moralidad de su mamá le ha hecho no ser tan competitiva y que por eso se ha conformado con lo que tienen, Jorge, que les falta organizarse y que tienen miedo a crecer. Probablemente, no saben que ese “conformismo” o “miedo a crecer”, ha sido la respuesta para evitar más conflictos entre los productores. Pero ahora, Juana y Cosme saben que eso es inevitable y que si quieren mejorar, tienen que seguir buscando *conexiones puente*, es decir, salir de la comunidad y alejarse del grupo. Lo más paradójico

fue que a pocos meses de haberles realizado las entrevistas, justamente, después que Emma terminó sus estudios y empezó a generar sus propios ingresos, Juana y Cosme entraron a Artex; a la par Carolina también encontró un trabajo entre semana. Los hijos piensan que se sus padres se han estancado, no obstante, la idea de Juana, como me lo ha dicho, es poder disfrutar de los logros que han tenido y hacer que por lo menos el “negocio” que es como ella lo llama, siga en marcha. El problema es que hasta ahora dependen mucho del mercado de Chapingo, que como he mencionado, éste es una de sus principales fuentes para capitalizarse económicamente y de ahí invertir en las conservas y mermeladas. Han tenido algunas propuestas de clientes para comprarles la zarzamora en fresco, pero la mayoría de ellos quieren toneladas, los otros clientes son de menudeo y no les conviene tanto.

Con la entrada a la red se han percatado que se pueden dar a conocer en otros espacios y abarcar algunos sitios en la ciudad de México; lo que significa no solamente ampliar sus contactos, sino adquirir nuevos conocimientos; que es lo que le interesa mucho a Juana y aunque parezca paradójico, mantener su estatus social, frente al común denominador de la gente en su pueblo.

Sus experiencias durante la evolución de este proyecto de la zarzamora y demás frutos, también se traducen en conocer sus limitaciones: Cosme y Juana están buscando la continuación del mismo, y de ahí que lo mejoren o innoven de acuerdo a su forma de entender el mundo.

Si me hubiera quedado con el discurso que me dijeron los hijos en las primeras entrevistas, pensaría que buscaban desligarse del negocio, pero esto no es así y lo pude corroborar con otra experiencia que me contó Juana. En diciembre de 2009 tenía la impresión que ellos no querían involucrarse porque respetaban la manera en la que sus padres llevaban el trabajo, a la vez que buscaban desarrollarse en sus ámbitos profesionales. Antes de la Navidad de ese año, Jorge les llamó para invitarlos a su casa en Baja California, había hablado con Emma y juntos iban a pagar el viaje. Cosme y Juana tendrían que aportar sus ahorros. Durante su estancia, Jorge y Emma les plantearon la posibilidad de que en unos años, querían mejorar la producción de zarzamora y demás cuestiones referentes al tema. Juana no me quiso contar mucho al respecto, probablemente, por respeto a sus hijos y porque no fuera a decir las ideas a los otros productores. Jorge había estado leyendo un libro que se titula “Padre pobre, padre rico”, se quedó con uno y le compró otro a su

mamá, con la intención de sugerirle que hay otras formas de llevar un negocio; hasta había invitado a una contadora para que platicaran sobre sus planes. Juana me dijo que nada de lo que leyó le pareció nuevo o que no hubiera escuchado en las asesorías. Ella tenía muy claro que lo que buscaba no era como tal el éxito de tener una empresa, para ella éste era poder ver que sus hijos trabajaran y tener el dinero “suficiente” para seguir invirtiendo en las conservas, y su meta era poder vivir sin tanto estrés, no pedía más.

Este giro por parte de los hijos en buscar nuevos proyectos y toma de decisiones que aún no se concretizan, está en proceso porque faltan algunos años para que Jorge se pensione como soldado y Emma tiene un trabajo relacionado con sus estudios. En ese sentido, los objetivos de Juana y Cosme son mantener su empresa hasta que los hijos vuelvan y esto implica seguir con la reproducción de su *capital social*. Al igual que buscan una reinversión y acrecentamiento de lo económico. Lo que saben con más precisión es que a la planta de zarzamora le quedan aproximadamente cinco años de vida y los hijos saben que tienen que hacer cambios en ese periodo. Mientras tanto, aunque ellos no viven en la casa con sus padres, no significa que se hayan desvinculado del negocio familiar, regresan en junio, cuando tienen vacaciones, además, cooperan tanto en trabajo físico y en los últimos años con dinero. En junio de 2010, observé que Emma durante sus vacaciones se hizo cargo de algunos gastos, como comida y compró pintura para la sala de su casa; Aun más, con su dinero quiere hacer algunas modificaciones en ella.

Regresando al punto de cómo la familia resuelve sus problemas, sigo con el ejemplo del viaje, en el que por confusión en la fecha de regreso, perdieron el vuelo. Recientemente, Jorge se había comprado un auto deportivo año 2006, como sus padres se habían terminado sus ahorros, no podían comprar boletos para volver a San Juan Tezontla. Jorge les “prestó” su carro para que se regresara y les proporcionó el dinero para que pagaran los viáticos. Ese mismo día se fue a arreglar el auto y les compró una guía roji, para trazarles el recorrido, el cual él ya había realizado. Aunque esta situación podría indicar la descapitalización de Juana y Cosme, en tanto se evidencia que “viven al día”, es más relevante el observar cómo fue que buscaron la solución y esta vez tuvo que ver con la ayuda del hijo mayor. Juana y Cosme no tenían planeado el viaje, por lo que el dinero con el que contaban era para estar en San Juan Tezontla. Juana me contó que esa era la primera vez que salían tan lejos, y a pesar que sabían que se iban a arriesgar, quisieron aprovechar

que sus hijos los estaban apoyando; años antes, ni lo hubieran imaginado. Ya una vez que volvieron al pueblo, Cosme acudió también por vez primera a una feria en la Delegación de Azcapotzalco y obtuvo más dinero de lo esperado, así se capitalizaron de forma más rápida. “Con ese dinero que sacó Cosme, ya tenemos para la semana. En este mes se ha ido dos veces a Azcapotzalco, otras dos se fue a la catorcena de Chapingo, y ahí ganó 600 pesos; Chapingo es muy buen mercado, si tuviéramos un permiso para vender, sería muy bueno, pero nadie puede vender ahí”.

La entrada a la red Artex

A continuación voy a narrar cómo se fue tejiendo la red Artex, la importancia de las relaciones políticas y de cómo esta familia llegó a ser parte de ella.

En abril del 2009 en la venta durante la “Feria del Caballo” en Texcoco, Cosme comenzó a hacer contactos:

En la Feria del Caballo de hace un año, un amigo y yo empezamos a tomar nombres de la gente que estaba vendiendo, pero otro compañero, junto con éste fueron los que iniciaron. Ese señor vende cinturones de piel. Este compañero se encontró a otros compañeros, y convocaron a más artesanos y se entrevistaron con Desarrollo Económico, una dirección del Ayuntamiento, ahora del PRI. Después de esa feria yo no tuve contacto con ellos, posteriormente, llegamos nosotros a preguntar a esa institución sobre la feria de Chapingo y nos dijeron que se estaba formando un grupo, que si queríamos incorporarnos viniéramos los jueves y así fue. Nos prestan cada jueves un salón en la Casa de la Cultura de Texcoco para que platiemos.

Durante la feria “Muestra Artesanal Texcoco 2010” de marzo, acompañé a Juana y a Cosme, ahí él me presentó al presidente de la red, y me contó con más detalle cómo se fue formando. Este es un proyecto que se gestó desde la administración pasada que era perredista, (duró más de trece años) y se concretó en 2009, ya estando el PRI nuevamente en turno. Años atrás, el presidente de la red había propuesto que los artesanos de Texcoco necesitaban mucho apoyo, ya que en las ferias de “Chapingo” y “El Caballo” “siempre van los mismos vendedores, es un pequeño grupo muy cerrado, donde quién sabe quién entra, tienes que tener una palancota y eso es de años. Yo estaba muy enojado y hasta me molesté con una persona que trabaja en Chapingo, porque supuestamente dicen que quieren ayudar a los artesanos de Texcoco, pero no lo hacen, favorecen a un grupo y afectan a casi todos los demás artesanos de la región”. De tal forma, él les planteó la posibilidad de empezar a crear “una identidad texcocana a partir de la artesanía”, con el objetivo de que poco a poco se dieran a conocer en el país y en el extranjero las cosas que se hacían en esta región. A

dos días de cambio de gobierno, lo llamaron por parte del Ayuntamiento para que fuera a “La Casa de Cultura de Texcoco”, gente de ahí le entregó un catálogo de artesanos que habían recopilado durante los años del gobierno perredista. En ese día convocaron a 22 de ellos y acordaron formar un grupo, de ahí se juntarían cada jueves. Según el presidente, hoy en día tienen un padrón de 120 personas, pero en la realidad trabajan un promedio de 50 ó 60.

La primera venta en conjunto fue el 15 de septiembre de 2009, gestionaron un espacio en “El Jardín Central de Texcoco”. Por parte del Ayuntamiento les dieron mesas y manteles. Ese día fui a ver a Cosme y cuando llegué estaba molesto porque tenían que compartir las mesas y a él no le cabía su mercancía, por ser la excepción, le dejaron tener una completa. Tampoco había lonas y era probable que lloviera. Posteriormente, el grupo de artesanos se quejó de la falta de experiencia de los coordinadores del evento, ellos habían sido contratados por la Dirección de Cultura. Al final le dieron el mando al presidente de la red para que organizara los eventos. El Presidente Municipal quedó en irlos a ver, pero nunca llegó, según algunos artesanos no fue, porque no quería “dar la cara” por las fallas que se habían cometido durante ese día. Paralelamente, los vendedores del mercado de Texcoco y los que antes estaban en el jardín, se quejaron con el Ayuntamiento, argumentando que a ellos los habían movido a una plaza comercial por ser ambulantes y no era justo que les dieran apoyos a los artesanos.

Pese a estos acontecimientos, Artex continuó y continúa yendo a más eventos. La forma en la que decidieron organizarse es muy similar a la de la SPRDB, y coincide con la de la mayoría de las comunidades del Acolhuacan: presidente, secretario, tesorero, luego tienen un consejo de vigilancia, que a su vez tiene un presidente y secretario, como último integrante está un vocal. Es decir, buscan una forma “organizada” de actuar, que corresponda con la ley y la forma en que tradicionalmente se han organizado los grupos de acción.

Entre los acuerdos explícitos que tienen como red, está el de aportar una cooperación mensual de cien pesos, y para pagarle al presidente las llamadas que hace para avisar a los integrantes que habrá una feria y para la papelería. Asimismo, por iniciativa de ellos están buscando constituirse legalmente como Asociación Civil, para obtener beneficios, apoyos económicos, del gobierno federal y estatal, que de otra manera no

obtendrían. También están viendo la posibilidad de que el Ayuntamiento les dé un espacio fijo para poder vender sus artesanías; estaban en pláticas de poderse quedar cerca del ferrocarril, en la Cabecera Municipal de Texcoco. Quieren proponer que siga la feria que se realiza en honor al aniversario de Nezahualcóyotl, la cual empezó con el gobierno perredista. Como último punto quieren vincularse con lugares alternos para promover sus mercancías, su filosofía es que son hechas artesanalmente, y se les debe de apoyar, porque compiten con las copias que se hacen, principalmente, en China y en Corea.

Otros acuerdo de carácter más implícito y moral que los hace pertenecer a la red, son los “pactos de solidaridad” entre los miembros. Un ejemplo de ello fue que Artex se vinculó con el dueño de una nueva plaza comercial, que está frente al mercado de San Antonio, en Texcoco. Como ésta era reciente, necesitaba promocionarla, y a él se le ocurrió invitar a este grupo para atraer mercado, sin embargo, debido a que la gente no la conoce, casi no hubo ventas. El pacto de solidaridad era que algunos artesanos tenían que ir durante varios meses, aunque no hubiera ganancias. Juana me comentó que estaba muy enojada, ya que nada más perdían dinero y tiempo, pero que lo hacía porque tenían que estar en “las buenas y en las malas como grupo”; se tenían que apoyar, esa era la manera de demostrar su lealtad. Otro punto muy relevante es la confianza que se da entre los integrantes. En uno de los días que les tocó ir a esa plaza, también Cosme tuvo su puesto en la feria “Muestra Artesanal Texcoco 2010”, como coincidió con una faena en San Juan, él se adelantó a poner los dos puestos. Juana lo alcanzaría, antes tuvo que ir a “hacer presencia” para limpiar la cisterna de agua que le corresponde a su barrio. Cosme dejó encargado el puesto con gente de la red y él se fue a vender al otro, a medio día llegó Juana para atenderlo. Otro ejemplo, en cuanto a los favores que se hacen entre el grupo, está el de una de sus “compañeras”, pues así se llaman entre ellos, ella les prestó unos cactus de los que vende para que adornara su puesto. Cuando tienen que ir al baño, ir a comer o salir por determinada circunstancia, tienen la confianza (hasta ahora) de dejar sus mercancías encargadas. Los compañeros ya saben el costo de ellas y las promueven como si fueran propias. Es decir, este grupo de acción o red, a pesar de que legalmente se organiza de acuerdo con la ley, se mueve con los criterios tradicionales de intercambio recíproco de la región.

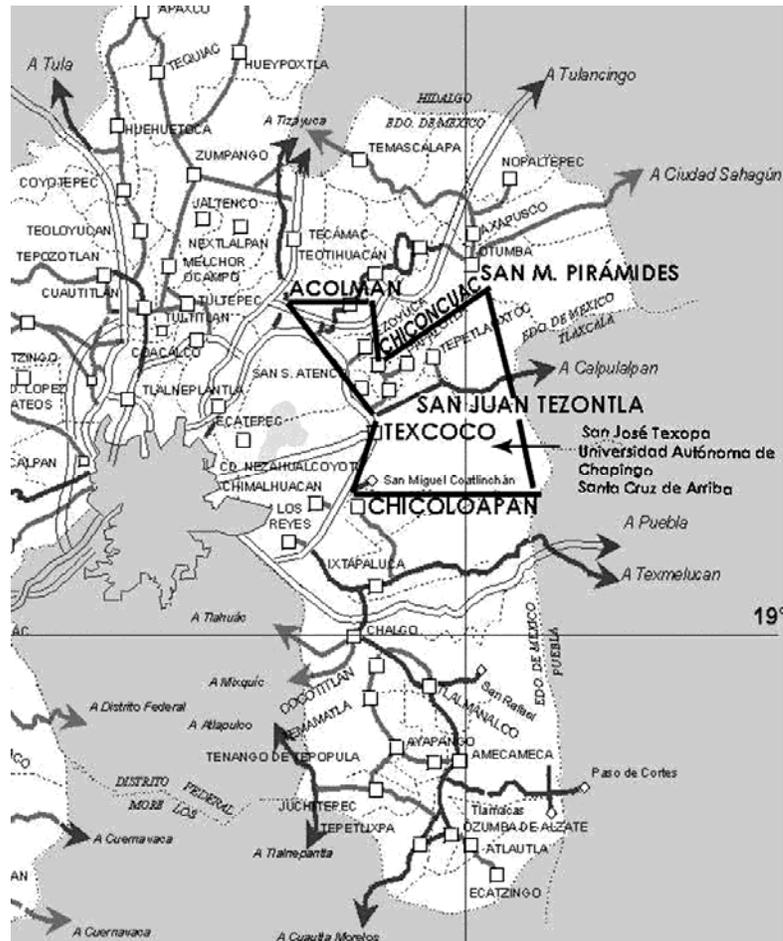
Teóricamente, las personas que están en esta red, en su mayoría son originarias de la región, ya que su presidente me dijo que estaban buscando la “identidad de los artesanos de Texcoco”. Sin embargo, observé en una de las ferias que había gente de varios estados. Había un señor que vendía nieves y venía de Oaxaca, vi a una señora que vendía amaranto en diferentes formas y venía de Tulyehualco. Simultáneamente, he observado que las relaciones entre los mismos, no han sido tan problemáticas porque hay mucha diversidad de productos¹¹⁵, esto significa que no hay tanta competencia entre ellos y que hay mucha similitud en “formas de ser”. Esto lo voy a ejemplificar con el caso del presidente de la red.

Él es originario de una comunidad que se llama Santa Cruz de Arriba, a escasos kilómetros de San Juan Tezontla. Este barrio de Texcoco se caracteriza porque algunos de sus habitantes trabajan un tipo de barro y hacen réplicas de figuras prehispánicas. Ya en la actualidad trabajan también modelos más “modernos” como jarrones y vajillas. Él me contó que hace algunos años su mercado principal estaba en EUA. Constantemente, iba a la frontera en Matamoros, ahí dejaba su mercancía a una empresa que la revendía a “gringos pensionados”; había ocasiones en que llegaba a vender más de 100 mil pesos al mes. Ha dejado de hacerlo por problemas como el narcotráfico, algunos asaltos y por la competencia con el mercado asiático. Lo que quiero recalcar aquí, es que esta persona, al igual que Cosme, cuenta con una amplia experiencia como vendedor y sus redes han abarcado espacios que van más allá de la región. Pese a eso, también comparte la situación que tuvo que regresar a su comunidad e idear algo en lo que se pudiera ocupar, debido a los obstáculos que se le han presentado.

Por otra parte, algunas de las ferias a las que ha estado yendo la familia de Cosme, han sido gestionadas a través del Ayuntamiento de Texcoco, también hay otras que han conseguido por su cuenta. A continuación presento una lista de ellas, el objetivo es comparar con los dos mapas anteriores, cómo en estos últimos años, la familia ha abarcado otros mercados. El mercado principal, no en fruta fresca, sino con las mermeladas y conservas se ha concentrado en la Cabecera Municipal de Texcoco de Mora, aún así, han estado yendo al Distrito Federal y a otras regiones del estado de México.

¹¹⁵ En los últimos meses otro productor de San Juan y su esposa (Ezequiel y Adela), entraron a la red y también venden mermeladas y conservas, pero hasta ahora no hay más personas que vendan productos similares, como ocurrió con la sociedad original.

Figura 8. Ruta comercial de las ferias antes del 2009

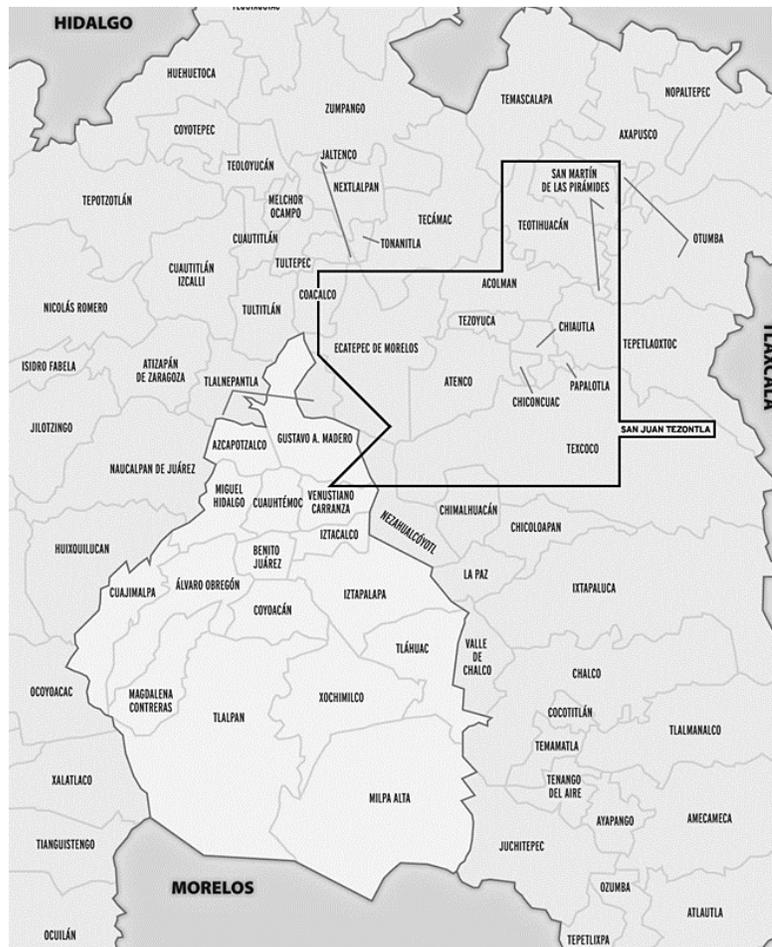


Fuente: Mapa de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Dirección General de Planeación. Subdirección de cartografía y presentación 1999. Modificado por mí.
Ruta marcada con línea negra

Figura 9. Cuadro de ferias de la red Artex

Nombre de la feria	Lugar	Mes o meses	Municipio	Instancia que los conectó
Feria 15 Septiembre	Texcoco (jardín)	Septiembre	Texcoco	Desarrollo Económico de Texcoco
Feria Rural de Chapingo	-	-	-	Desarrollo Económico de Texcoco
Festival de Otoño	Deportivo Gustavo Baz	-	Texcoco	Dirección Cultural de Texcoco
Feria en la Casa de Cultura de Texcoco	Texcoco	-	Texcoco	Dirección Turismo
Expoventa a lado del SAMS CLUB	Texcoco	-	Texcoco	Desarrollo Económico
Feria del Molino de Flores	-	-	-	Dirección Cultural
Feria en la Delegación Azcapotzalco	Del. Azcapotzalco	-	D.F	Dirección Turismo
Feria en el Municipio de Coacalco	Municipio de Coacalco	-	Edo. de Méx.	Dirección Turismo
Feria en la Cámara de Diputados	Del. Venustiano Carranza	-	D.F	Por un miembro de la red
Feria en la Cámara de Diputados	Texcoco (Casa de Cultura)	Marzo	Texcoco	Dirección Turismo

Figura 10: Ruta comercial de las ferias con la red Artex



Ruta marcada con línea negra

En este mapa (figura 10) se evidencia la última y actual expansión comercial que la familia ha logrado, gracias a los recursos que han ido adquiriendo a lo largo del tiempo. En el 2010 esta familia volvió a entregar zarzamora a Chapingo. Cosme es quien acude más a las ferias y Juana se queda a cuidar a Abril, cuando es necesario a su mamá y a cooperar en la comunidad. Generalmente, cuentan con la ventaja de poder identificar en cuáles de las ferias se vende mejor y así no perder tanto el tiempo y el dinero. Uno de sus futuros proyectos es poder conocer el mercado que se especializa más en lo que se denomina “orgánico” y aprender a cómo hacer así sus productos. Están interesados en crear nuevas etiquetas para sus mermeladas, trabajo en el que los estoy apoyando, al igual que estoy buscando la posibilidad de conectarlos con la “Feria Manos abiertas” que se realiza en la Universidad Iberoamericana.

Conclusiones

El objetivo de haber presentado este caso desde la infancia de Cosme, fue para poder explicar cómo su migración a la ciudad de México estuvo favorecida gracias a los contactos que establecieron sus tíos y tías; y cómo ellos formaron una red familiar o sistema de reciprocidad; y a la vez se vincularon con otra red mucho más amplia: la de los panaderos españoles. A grandes rasgos, podría decir que el tío mayor fue el que se encargó de conectar a su familia, y éste, gracias a su lealtad mostrada hacia los empresarios, logró hacer que su red familiar se fortaleciera y sobre todo perdurara. Este tipo de intercambios si son de tipo patrón- cliente. Un dato interesante fue que Cosme se quiso salir de ambas redes, cuando vio que no compartía la misma ideología con respecto al trabajo “leal y constante”, ya que él quería seguir estudiando y sus familiares no estaban de acuerdo. En cambio, prefirió continuar con sus estudios y entrar a Bimbo; ahí tuvo una mejor solvencia económica, lo que le permitió, por una parte, llevarse con él a su familia nuclear, y por otra, poder vivir su vida según sus ideas.

El *capital social* que Cosme fue reproduciendo, por sus estudios y por las personas que conoció en sus trabajos, lo posibilitó para tener un puesto bastante importante para él: “Agente vendedor de seguros”; título que lo diferenciaba del resto de sus familiares de San Juan Tezontla y que en un momento lo mantuvo alejado de ellos (distancia social). Sin embargo, Cosme seguía pensando en volver a la comunidad, pues en la ciudad, a pesar de

haber conocido a muchas personas, “otras formas de vida”, él buscaba vincularse nuevamente con su lugar de origen; tenía la idea de casarse con una mujer de ahí y formar una familia. Me atrevería a decir, que en San Juan estaba lo que no había encontrado en la ciudad, donde probablemente las relaciones sociales eran menos recíprocas. Su regreso y aceptación al pueblo se vio favorecida porque él se hizo responsable de cuidar a sus abuelos y de ver por las tierras que tenían, esto más tarde le otorgó el derecho y la “honorabilidad” de poder disponer de casi todas ellas; incluso la aprobación de sus familiares. Ya en el pueblo se dio cuenta que, además, de poder obtener dinero por su trabajo asalariado en el D.F, podía explotar los recursos con los que contaba.

Cosme mencionaba que por haber leído varios libros y artículos sobre el campo, más por sus experiencias durante sus viajes, se formó la idea que éste es importante. A diferencia de sus familiares, quienes no se interesaron por las tierras y jamás volvieron, Cosme desde su regreso buscó innovar con árboles frutales y con varias cosechas de maíz y frijol al año; más adelante, como ya tenía esta idea, vio en la zarzamora un proyecto en el cual podía seguir innovando en muchos sentidos. De la misma manera, contaba con la ventaja que tenía un empleo con horarios flexibles, lo que le permitía también dedicarse a sus tierras, y a la vez estaba capitalizado.

Cuando Juana y Come empezaron con el negocio de la calabaza, y se iban a “ranchar”, todavía las relaciones sociales con la comunidad y los pueblos aledaños, estaban basadas en la reciprocidad y el reconocimiento mutuo, es decir, no había tantas diferencias socioculturales entre ellos (*relaciones horizontales y vínculos estrechos*). A su vez, dichas relaciones no surgieron de la noche a la mañana, son en gran parte el resultado de relaciones pasadas, hechas y aprendidas tanto de Cosme como de su mujer, en su infancia y juventud; ya que las familias de ambos se dedicaron al campo y en el caso de Juana, su padre todavía lo hace. Por lo mismo, su entrada como comerciantes a los pueblos aledaños no fue nueva, le antecedieron los lazos que sus familiares habían establecido y Cosme y Juana, lo que hicieron fue mantenerlos y renovarlos. Desde luego, con el paso del tiempo sí fueron y van creando nuevas redes. Cabe mencionar que en los últimos años se ha agregado el *capital social* que sus hijos han empezado a tejer fuera de la comunidad y en los lugares en los que residen. Uno ejemplo de ello fue cuando Emma, quien por sus

contactos en la UACh, logró que sus papás encontraran otra modalidad para vender fruta sin facturas y así pudieran continuar con la venta en esta universidad.

La llegada de la zarzamora implicó cambios muy importantes para esta familia. Éstos tienen que ver con la manera en cómo se fueron vinculando y la forma en la que se relacionaron con el grupo de productores, sus familiares y con las instituciones en transferirles la tecnología. Esta familia tiene la singularidad de trabajar con su familia nuclear y por medio de una red familiar (*horizontal*), de la cual Juana se ayuda y busca mantener, a través de favores que hace y que le son regresados; y éstos se evidencian en el trabajo y colaboración por parte de sus hermanas y sobrinos. Estas relaciones han sido fundamentales para que ellos hayan podido desarrollar su pequeña empresa. Como se ve en la etnografía, antes de la llegada de la zarzamora no necesitaban tanto de la familia extensa de Juana, ya que aunque sus hijos eran pequeños y no representaban una fuerza laboral muy importante: Cosme y Juana todavía controlaban la producción de calabaza. Más tarde, con la zarzamora las relaciones fueron cambiando y buscaron más ayuda. De forma parecida, tuvieron que hacer uso de sus otras redes de vecinos o amigos; al igual que las de sus familiares, algunas se basaban en *intercambios horizontales* y otras veces eran de *vínculos estrechos*.

¿Qué pasó cuando por instancias externas les “sugirieron” o condicionaron para que se organizaran en una SPR? Antes que las personas interesadas en cultivar zarzamora conformaran la SPR se organizaron según sus propios referentes y de forma similar como lo hacen en su comunidad: designaron a un presidente (delegado), secretario y tesorero. Personas de SEDAGRO, la Ing. Gabriela Arias y las personas que representaban a las instituciones de banca¹¹⁶, promovieron la aplicación de este modelo de organización, con el objetivo que a los productores no les pareciera poco “familiar”. El problema no reside en el modelo, sino en que quisieron inculcarles que las relaciones entre ellos debían ser “formales”, con responsabilidades y sanciones, ajenas a sus costumbres¹¹⁷.

En cuanto a la transferencia de tecnología, constantemente, las personas de las instancias con las que se vincularon les hicieron énfasis en que unas de las desventajas del

¹¹⁶ FONAES Y CONAZA

¹¹⁷ Ejemplos de ello fue que les dieron un reglamento, el cual raras veces siguieron. En cambio, Juana prefirió seguir anotando en un cuaderno, quienes no iban o no se comprometían, para ella ese fue su reglamento.

campesino¹¹⁸, era que no obtenía ganancia y sobre todo, que no sabía trabajar organizados. Así, les fomentaron la idea que por medio de “ayuda profesional”, los productores debían modificar sus formas de “ser”, y de comportarse. La recompensa estaría en que si lograban apropiarse por sí mismos y de forma rápida todo lo enseñado, pasarían a la escala más grande: “ser empresarios”. Y no como aquéllos que describe Shumpeter (1976)¹¹⁹; sino como aquéllos que deben dejar de ser campesinos y abrirse al cambio y a la transferencia tecnológica, surgida y originada, a partir de modelos de organización más complejos (que no necesariamente son los que ellos inventan); los cuales a su vez responden más a las necesidades de las sociedades en donde surgen. Tal fue el caso del Corredor Agroecoturístico, planteado por los ingenieros. Ellos no reconocen que el modelo es completamente ajeno a cómo se dan las relaciones sociales y comerciales en la comunidades del Acolhuacán Septentrional; en cambio, bajo la bandera de “vamos a ayudarlos a progresar”, quisieron implantar un modelo de desarrollo, que no tuvo los alcances esperados, porque el mercado como lo imaginaron, nunca llegó. Ahora bien, el fracaso del mismo, para los ingenieros no tiene que ver con un error de ellos, sino que las personas de esas comunidades se resisten al cambio, porque prefieren seguir viviendo en un “atraso cultural y económico”.

Con respecto a las expectativas que los productores tuvieron en cuanto al proyecto de la zarzamora, la mayoría de ellos coinciden en que recibieron la ayuda adecuada, pero solamente para la etapa del cultivo; aún así, ellos tenían como antecedente que se dedicaban al campo y por eso no tuvieron tantas dificultades. Sin embargo, la mayoría se quejaron al decir que el ingeniero se desentendió de sus responsabilidades en la de búsqueda de mercado. Algunos productores utilizaron este hecho para designar el fracaso del proyecto y por lo cual ellos decidieron abandonarlo¹²⁰. Muratalla me contó que se concibe como un asesor técnico, es decir, una persona que se encarga de transferir tecnología y cultivos a los

¹¹⁸Estas personas en un principio se referían a los productores con el término campesinos, el cual empleaban para designar una forma de ser y de vivir, que remitía a todo aquello que carece de planeación, desarrollo, progreso y hasta ganancia.

¹¹⁹ Haciendo referencia al concepto de empresario, planteado por Shumpeter (1976), Marisol Pérez Lizaur, en su tesis doctoral: El empresario, la tecnología y el poder: dos empresas en un momento de cambio estructural, encontró que, “el empresario no solamente crea o introduce nuevas tecnologías, sino que también establece relaciones sociales novedosas” (Pérez L 1994:17). Este hecho aparece también con la familia de Cosme y Juana.

¹²⁰ Las causas de abandono del cultivo de zarzamora, por parte de otros productores, las explico en el capítulo IV.

productores, pero que su misión no era la de supervisar a los productores todo el tiempo; esa función estaba delegada a los asistentes¹²¹ (rango menor); además, ya serían los productores, quienes se encargarían de buscar el mercado (Ver capítulo IV). Según el ingeniero, su misión fue llevarles el cultivo, los asuntos que iban a aparecer, ya no le correspondían a él resolverlos. Por el contrario, considero que una de las justificaciones y origen del proyecto de zarzamora en San Juan Tezontla, tiene que ver que tanto Muratalla como Liviera plantearon la idea al COLPOS, a la UACH y a SEDAGRO, de crear el Corredor, en el cual sí estaba considerado el mercado. La propuesta era atraer a personas de la ciudad de México y áreas conurbadas, quienes iban a estar interesadas en venir a los huertos de San Juan, porque en sus fines de semana “no sabían a donde ir”. Por lo tanto, al llegar a la comunidad se iba a generar y a detonar un desarrollo económico. Si este hubiera sido el caso, los ingenieros tampoco resolvieron cómo iban a atraer a todas esas personas. De tal suerte, que a falta de clientes, más el descontento y desesperación en los primeros años que experimentaron la mayoría de los productores, algunos abandonaron el cultivo, y los ingenieros prefirieron desvincularse. Cabe recalcar, que en pocos casos, llegaron personas de fuera, otro productor, me contó que una vez Muratalla trajo a unos niños de un Kinder, pero eso fue en raras ocasiones. La gente que hoy va a San Juan Tezontla en temporada de cosecha, es aquella que los mismos productores han conocido a lo largo del tiempo, y no tanto la que los ingenieros trajeron.

Como mencioné en la introducción, en un principio estaba interesada en analizar las vinculaciones entre estas instituciones, los agentes responsables y los productores, posteriormente, me di cuenta que me parecía más interesante centrarme en lo que estos últimos habían hecho con el cultivo. No por eso, puedo dejar de mencionar la decepción y la desconfianza que experimentaron Cosme y Juana (y demás productores), cuando vieron que era bastante “utópico” que de la noche a la mañana, vinieran personas externas a comprar la mayor parte de su fruta. Bajo esta desesperanza fue que los productores dejaron de ver en el ingeniero un contacto fiable, no por ello se pelearon o llegaron al conflicto, simplemente mantuvieron distancia.

En este sentido, los productores vieron que tenían que ampliar sus *redes verticales* o sus *conexiones puente* para movilizar su zarzamora, llevando a cabo un proceso inverso, al

¹²¹ El problema es que no especificaron quienes serían los asistentes.

propuesto por Muratalla: salir a vender y lo más relevante, salir a hacer contactos. Por la descripción de las personalidades de Cosme y Juana, se dio que ella consiguiera uno de los vínculos más importantes y conectó a todo el grupo con el exterior y lo consiguió por medio su *conexión puente*, pues no había entre ella ni la ingeniera una relación de patrón-cliente. Paradójicamente, se podría pensar que Muratalla por trabajar en el COLPOS y por conocer a mucha gente ahí, iba a ser la persona que conectaría a los productores con otras personas para las siguientes asesorías, quedándose él como el responsable más importante. No obstante, no fue así, y me atrevería a decir que esta situación tiene mucho que ver que él vive en la comunidad y ha entrado o ha tenido que entrar de cierta manera, a una *red horizontal* de amigos, compadres y vecinos, lo cual lo pone en una situación ambivalente, pues él también a buscado tener intercambios más *verticales*, al concebirse como una persona que sabe más que el resto de los productores.

En las siguientes transferencias de tecnología (de producción, transformación de fruta, administración y venta) gestionadas por medio de la Ing. Gabriela Arias, les seguían haciendo énfasis en que debían dejar de ser campesinos. Sin embargo, más que aprender a “organizarse”, pues finalmente el grupo siguió reproduciendo su forma de trabajo de ayuda familiar y comunitaria, aprendieron a sacar costos de producción. Le dieron valor a su producto y a su trabajo, a diferencia que si hubieran sembrado maíz, hubieran obtenido más pérdidas que ganancias. Se dieron cuenta que el cultivo de zarzamora iba a ser más rentable, y que además, tenían que buscar estrategias desconocidas por ellos para poder introducir un cultivo nuevo: tenían que seguir innovando.

Una de las conclusiones con respecto a la transferencia de tecnología y un común denominador de todas las instancias que se las llevaron, fue que demostraron que desconocen o no están interesadas en conocer el contexto real de la organización social de las personas y del lugar a donde van a ir a brindar sus “servicios” o poner en práctica sus políticas públicas. En el caso de Muaratalla sí lo conoce, pero no acepta la forma en la que ellos viven. Por parte de las instituciones de banca en otorgarles financiamientos, maquinaria y equipo técnico, buscan como requisito que los grupos se integren bajo la figura de SPR, y en el caso de San Juan Tezontla, se ha demostrado que realmente la gente se asoció para poder recibir dichos apoyos y poder tener representatividad, no por iniciativa propia; pues prefieren asociarse con sus parientes, en los que sí tienen confianza. Los

productores de Tezontla entienden el trabajo comunitario más como aquél que favorece a toda la población, pero éste no debe tener como objetivo el desarrollo de solamente de ciertas familias, o fines individuales, sino el de todas. En cambio, cuando se trata de buscar fines individuales o familiares, he visto que funciona más la organización de familias extensas, no de amigos o vecinos. Así, dentro de ésta se definen roles y actividades que de acuerdo a las capacidades, tiempo, edad, interés, la familia va a desempeñar, pero no significa una imposición, sino es más el compromiso y la reciprocidad lo que hace que funcione el trabajo familiar. Desde luego, como dijo Long (2007), también habrá conflictos, pues la ayuda no siempre llega cuando se necesita.

Por otro lado, como se ha visto, el contacto con la Ing. Gabriela Arias fue fundamental. Con la ayuda que ella les brindó al grupo y sobre todo, por la manera en la que gestionó los apoyos, se pueden explicar las formas en las que una *red vertical* funciona. Ella conectó al la SPRDB con personas de la Dirección de Desarrollo Rural, principalmente, con el Ing. José Luis Rico Robert, Director de Desarrollo Rural. Él fue el intermediario en solicitar al Presidente del Municipio de Texcoco, Prof. Jorge de la Vega Membrillo, quien apoyó a los productores con algunos cursos, asesorías, y hasta préstamos. Todas estas relaciones se correspondían de forma redistributiva, y estaban dentro de un sistema ideológico y político, propio de esos años, el cual los hacía ser “leales” a su grupo, al compartir varios valores que los identificaba y caracterizaba como tal. El primero era que el grupo de trabajo, en ese entonces, estaba conformado en su mayoría por egresados de Chapingo y del COLPOS; y dos, compartían la alianza del partido político: el PRD.

En 1997 era la primera vez que gobernaba el PRD, y en México¹²² se vivía un entorno político, en el cual había muchas esperanzas por mejorar algunos aspectos de la vida de los campesinos. Sin entrar tanto en detalles evaluativos de si con el PRI o con el PRD se lograron ciertos objetivos, podría decir que con el gobierno perredista los productores tuvieron bastantes apoyos, pero que todavía no puedo comparar, porque su gobernatura coincidió con casi todo el tiempo que los productores han tenido la zarzamora; en el 2009 regresó el PRI. Lo que sí podría decir, es que pude analizar que las relaciones al interior del Ayuntamiento coincidieron en los dos aspectos mencionados, los que se

¹²² En 1997, después de 70 años que gobernó el PRI, logró llegar al poder el PRD.

resumen en toda una red de amigos, algunos eran familiares, compadres, empleados, jefes, superiores y el mismo Presidente; quienes se conocían desde antes; y que lograron llegar a ser una muy importante, la cual en sus primeros años buscó apoyar a los productores.

Por intermediación de la Ing. Gabriela Arias, también lograron entrar a Chapingo, institución, donde al parecer hay universos ideológicos muy distintos entre sus empleados, pero que si realizas trabajo de campo, te das cuenta que también hay muchas similitudes entre la gente que trabaja ahí. La mayoría de los empleados, desde intendencia, jardinería, en laboratorios, y en menor grado investigadores, provienen de las comunidades del Acolhuacán Septentrional. Por lo mismo, he visto que las relaciones entre los diferentes tipos de empleados se basan en la reciprocidad y en los *intercambios horizontales*, pero no dejan de estar dentro de una estructura social, donde siempre habrá un superior al cual “hay que rendir cuentas”. En resumen, el universo social de Chapingo y del COLPOS es muy amplio, pero mi intención es definirlo, como aquel en donde se cruzan y se entrelazan diferentes tipos de *redes sociales*, tanto *verticales* como *horizontales*. El problema al que se enfrentaron en los últimos años Cosme y Juana, es que los encargados de los comedores, aunque sean personas, quizá muy similares a ellos en cuanto a origen territorial y en nivel socioeconómico y sociocultural, estaban fungiendo su papel dentro de una *red vertical*, en la cual tienen que cumplir los mandatos de sus superiores para poder mantener su empleo. Esto se traduce en toda una red burocrática, donde los principios de reciprocidad quedan fuera y se da preferencia a los favores e *intercambios verticales*, que como dice Adler Lomnitz (1994) son de tipo patrón-cliente. En tal caso, supondría que bajo este tipo de relaciones, en donde el que está en la escala más baja busca “hacer su trabajo”, y a veces esto implica hacerlo de forma “ilegal” o donde los fines no sean lo más “justos y transparentes”; fue como se dieron las negociaciones en los comedores de la UACH. La filosofía promulgada por esta universidad es ayudar a los campesinos y transferirles el conocimiento científico para que mejoren sus tierras. Sin embargo, Juana y Cosme me dijeron que la “filosofía real” dentro de los comedores es buscar el menor precio, y con ello, perjudican a los pequeños productores. Una situación que podría explicar este tipo de políticas, es que en los últimos años, tanto la UACH como el COLPOS, se han enfrentado a recortes de presupuesto económico en varios niveles. De tal forma, probablemente, bajo esa política comercial los encargados en decidir a quién compran la fruta, y al menor precio,

evitan gastar más, están siguiendo una “lealtad política” con sus superiores, que más adelante, se podría reflejar en algún beneficio. Esta es una forma de correspondencia no solamente a un superior, sino una lealtad al sistema, pues hacer las cosas de forma distinta, implicaría romper el “orden” bajo el cual funciona. Probablemente, existan otros factores por los cuales la gente de Chapingo se haya prestado a este tipo de estrategias para perjudicar a Cosme y a Juana, sin embargo, ya no pude seguir investigando las causas, siendo este no el tema central de mi investigación.

En cuanto a los conflictos entre los productores, se dieron cuando algunos de ellos, generalmente, por falta de tiempo (por tener que ir a trabajar) y necesidad de capital económico, no pudieron asistir a las reuniones y por lo mismo, no se involucraron de la misma manera que los más interesados. Ese factor hizo que los demás integrantes desconfiaran de ellos, y no quisieran incluirlos en sus planes como grupo. Otro de los conflictos fue la diferenciación en cuanto a la forma de apropiar los conocimientos de los cursos de mermeladas y conservas, por parte de algunas mujeres de los productores. Ellas no pudieron comprometerse de lleno, debido a que tenían un trabajo extradoméstico y aportaban sus ganancias. A su vez, perdieron legitimación, frente a la que ganó Juana al demostrar que podía hacer mejor el trabajo y por eso, su tendencia a dominar. De manera similar, estaba la organización al interior de la familia que cada uno tenía, y como no todos contaban con el mismo *capital social*, comenzaron a percibirse muchos contrastes entre ellos. Así, prefirieron trabajar cada quien en su casa y con su familia nuclear o extensa. Toda esta lucha en cuanto a recursos y capitales, se evidenciaba en la envidia, en la competencia y en la poca solidaridad entre los miembros del grupo, al no permitir que otros siguieran su desarrollo. A pesar de sus diferencias se dieron cuenta que como las instancias en darles recursos les pedían que demostraran que trabajaban “unidos”, simulaban que lo hacían, pero esto fue más una estrategia que desde el principio ellos moldearon. Aquí se ve cómo los grupos sociales, frente a modelos que no se corresponden a su forma de concebir su vida social, los terminan adaptando si ello conviene a sus intereses. Al respecto está el ejemplo que Juana formó una sociedad falsa con sus hermanas, para poder recibir equipo tecnológico por parte de CONANZA.

Por otra parte, otro de los conflictos que tuvieron Juana y Cosme con los demás productores, es porque desconfiaban, principalmente, de dos de ellos y a la vez diferían en

comportamiento. Uno de ellos buscaba conectarse con el mercado de una forma “ilegal”, dando mordidas. Está el caso de otro productor, quien intentó meter más raciones a los comedores y tampoco estuvieron de acuerdo. La desconfianza puede ser un factor que haga que las relaciones dentro de la red se vean afectadas, al grado de cortarlas.

Respecto de la separación de Juana y Cosme de la SPRDB, además, que Cosme no aceptó que su esposa no estuviera dentro del grupo, también decidieron salirse porque sabían que desde la formación de la misma, se habían suscitado problemas, y que al ver por los intereses de un grupo, dejaban de ver por los suyos. Similarmente, Cosme y Juana demostraron que controlaban sus recursos y capitales. Se dieron cuenta que el estar “juntos” les impedía seguir creciendo. Asimismo, la ampliación de su mercado se entiende por lo mencionado, y por la red familiar, la cual en los últimos años se ha fortalecido. En cuanto a los favores que Juana da y recibe de ésta, particularmente, al pago que les da a sus hermanas y sobrinos, considero que es más un “salario simbólico”, una “simulación” que hace que cuando trabajan para ella, les pueda exigir puntualidad y más cuidado en el manejo de la fruta. Es más, ambos salen beneficiados.

En lo concerniente a que la familia de Juana y Cosme ha sido nombrada, por gente de la comunidad, como “locos de la zarzamora” y se han peleado con los miembros de la SPRDB; ellos compensan estos hechos con la constante ayuda y participación que tienen en San Juan Tezontla. Cosme fue Delegado, Juana regala cada que puede en la fiesta de su santo patrono agua de zarzamora. En el 2010 fue Presidenta del grupo de las mayordormas del Santo Jubileo. Tratan de cumplir todas sus faenas y de estar en las Asambleas de la Comunidad.

Con respecto a las diferencias en cuanto a la apropiación de concomimientos, Cosme y su familia, en los últimos años han adquirido el estatus social que además, de ser productores de zarzamora, ahora lo son de productos “naturales”, para otras personas: “orgánicos”. Idea que se relaciona con la tendencia occidental de los consumidores más especializados, quienes evitan comprar alimentos con pesticidas, en cambio, prefieren los que son de mejor calidad y benéficos para la salud. Este enfoque ideológico se han empezado a desarrollar en Chapingo, ahí cada domingo hay un “Tianguis Rural” y está teniendo un eco importante para algunos productores de zarzamora. Porque saben que sus

productos están siendo más valorados y por lo mismo, hay un mercado a quien poder vender.

Para terminar, en cuanto a la red Artex, es un proyecto que se gestó por necesidad de los propios artesanos por buscar mercado, hasta quieren formar una Asociación Civil, para ser reconocidos ante el Municipio de Texcoco y demás estados. De la misma manera, han sabido aprovechar su situación como tal, pues una de las estrategias del presidente ha sido hacer énfasis en que a Texcoco le falta una identidad texcocana en cuanto a artesanía, pero más que esto, está la inquietud por conocer nuevos mercados y espacios para su venta. Tienen como característica que en su mayoría, son personas de la región, algunos perdieron sus trabajos (ver Magazine 2010) y han visto en la artesanía otra opción para capitalizarse; también se enfrentan con la producción masiva que se da en Asia. Podría decir que la idea de buscar la identidad de la región es más una estrategia por parte de ellos por gestionar apoyos y convencer a las autoridades de su fin, pues conformarse como red, les brinda mayor movilidad social y representatividad. Otra de las ventajas para trabajar juntos es que pueden ahorrar dinero, así si van a alguna feria lejana, comparten gastos y sobre todo que cada miembro sigue reproduciendo su *capital social* y así consiguen que su red sea más amplia y reconocida. Habría que seguir estudiando cómo se dan las relaciones entre los miembros de esta red, pues aunque tengan características similares, tampoco están ausentes de conflictos y competencia. Por ahora he visto que hay una diversidad de productos y de “formas de pensar”, por lo mismo, la competencia entre ellos no es tan fuerte, pero sigue estando presente.

En el siguiente capítulo presento la comparación de otros casos de productores que cultivaron zarzamora con el caso de la familia de Cosme y Juana. Como he venido mencionado, la capacidad de recursos (con lo que se cuenta o se gestionan) y el tejer *redes sociales* han sido factores por los cuales algunos productores todavía tienen zarzamora y la comercializan. De tal forma, no todos conformaron una empresa (solo tres casos), otros (cinco) tienen un negocio, y el resto (seis) buscaron alejarse de la competencia comercial y prefirieron vivir de sus otros ingresos. En el capítulo IV presento diferentes tipologías de productores y sus diferentes capacidades, intereses y estrategias para buscar mercado, así como los conflictos derivados de estas prácticas, es decir, las reacciones no esperadas tanto de los responsables en llevar el cultivo, como de los mismos productores.

CAPÍTULO IV: OTRAS HISTORIAS DE PRODUCTORES DE ZARZAMORA EN SAN JUAN TEZONTLA

La finalidad de este capítulo es analizar y comparar la historia de la empresa de Cosme y Juana con otros casos. Esta tarea implica el responder a las siguientes preguntas: ¿Cómo se dio la contextualización del cultivo en cada caso y por qué algunos productores lo abandonaron frente a otros que lo continuaron? Quienes continuaron se encuentran aquellos productores que todavía conforman la Sociedad de Producción Rural Diego de Betanzos (SPRDB); los que nunca estuvieron en el acta, pero que tienen zarzamora; los que durante los primeros cinco años desistieron del proyecto y los que sí formaron parte de la Sociedad, pero que prefirieron salirse de ella y trabajar de forma independiente.

Este capítulo está dividido en dos partes: la primera es aquella en la que presento la etnografía de dos familias, las cuales forman parte de la SPRDB. Decidí extenderme solamente en estos casos, ya que había muchas constantes con los demás productores y no era necesario explicarlas de forma tan detallada. No obstante, en la última parte concluyo la investigación al comparar constancias y diferencias entre todos los productores que cultivaron zarzamora, las cuales giran en torno a los siguientes rubros: agua, tierra, ayuda familiar, *redes sociales*, participación de la mujer, comercio, participación comunitaria, nivel educativo, ingresos económicos, diferentes oficios, acceso y uso diferenciado de tecnología y competencia (envidia).

En el capítulo III describí el concepto de *capital social* y el de *redes sociales*, para este capítulo vuelve a ser indispensable referirme a ellos; ya que en los casos de productores de zarzamora, no todos ellos tuvieron ni tienen las mismas oportunidades para tejer *redes sociales*; ni para crear un pequeño negocio, a partir de la organización y ayuda familiar. Por estas situaciones, dos de ellos, quienes aún están dentro de la Sociedad, dependen de cierta forma de otro productor, quien sí tiene el beneficio de contar con más *capital social* y por lo tanto, puede establecer *conexiones puente* (Putnam 2003) al exterior de la comunidad.

Como se vio en el capítulo III, Larisa Adler Lomnitz (1994 y 1998) describe que los intercambios dentro de las redes son de dos tipos: *los horizontales* y *los verticales*. Los *intercambios horizontales* se dan un contexto en el que la reciprocidad es una de sus

características principales y éstos se pueden realizar porque se dan “entre iguales” (parentela, amigos, vecinos y compadres). Lo que variará en la relación, será la confianza, si esta es menor, también será la distancia social entre las partes que intercambian, como la ayuda o capacidad para gestionarla. Su concepto de *redes verticales* lo entiende más con respecto a relaciones de dependencia, desde la perspectiva antropológica, la cual enfatiza la relación patrón-cliente.

De forma similar, Robert Putnam (2003) utiliza su concepto de *vínculos estrechos* para hablar de los intercambios que se establecen entre personas que tienen a compartir más cosas en común: origen racial, nivel educativo, clase social, etc., y la característica principal no será como tal la reciprocidad, sino la capacidad de intercambiar cosas, ideas, etc., con gente que es a fin. Las *conexiones puente* se dan entre personas diferentes, pero con las que no necesariamente se crea una relación de dependencia de tipo patrón-cliente. Al igual que en el capítulo III, en éste se verá que algunas veces los conceptos de Adler Lomnitz (1994) se aplica a ciertos casos, y en otros los de Putnam (2003).

Por otra parte, en las siguientes páginas también se verá que los productores que tuvieron acceso a un mejor nivel educativo; experiencia y capacidad para relacionarse en ámbitos más urbanos o extracomunitarios; así como el haberse empleado en trabajos más especializados; fueron factores que les ayudaron, para que pudieran crear una pequeña empresa. Por el contrario, se observará que de todos los productores que aún conservan el cultivo no todos pueden ser nombrados pequeños empresarios; porque estos últimos son aquellos que se encuentran en un proceso continuo de innovar, de adaptarse y aprovechar el entorno, y de cómo hacer ganancias con una cierta planeación (Pérez Lizaur 1994 y Schumpeter 1976). En ese sentido, también se hallan los casos de productores que no innovan y sólo se ayudan de la venta de zarzamora, o sea, para ellos el cultivo es un ingreso secundario. Como dijo Guadalupe Serna (2003) existen otros productores que lo que hacen es continuar solamente con sus negocios para completar el gasto familiar y no conforman como tal una pequeña empresa.

PRIMERA PARTE

Dos familias que aún conforman la Sociedad de Producción Rural Diego de Betanzos

Caso 1: Familia de José Andrés Velásquez Hernández (Tesorero)

El señor José Andrés Velásquez es originario de San Juan Tezontla. Su padre le heredó dos parcelas privadas con riego, que en total suman casi una hectárea y otro terreno de temporal en el ejido. A pesar de que su padre era campesino y le había dado tierras, a él no le interesaba el campo, porque pensaba que el trabajo era muy pesado y la ganancia muy poca. Por esa razón, desde su adolescencia buscó trabajar fuera de la comunidad. Su primer empleo fue como repartidor de refrescos para la Gran Mister Q y *Delaware Punch*. Después se fue a trabajar a *Kelvinator*, “ahí reparaba lavadoras y refrigeradores, estuve como medio año. Empecé chalaneando, barriendo, luego ya empecé a armar los refrigeradores”. Posteriormente, se fue a trabajar al Colegio de Posgraduados (COLPOS)¹²³:

...entré ahí porque tuve una palanca. Empecé como capturista, luego hubo un recorte de personal en el 69 y 70 y como yo era principiante me sacaron. De ahí me fui a trabajar como ayudante de mecánico industrial a la papelera Texcoco, estaba antes de llegar a los Reyes la Paz; pero como mi hermana trabajaba y estudiaba en el COLPOS, ahora es Doctora, me dijo que me podía volver a colocar y ahí hice la carrera de capturista. Luego entré a programación, y ya al final como analista de programación. Me faltó jubilarme como ingeniero, ya estoy jubilado desde el 2003, estuve 33 años.

En 1976 es cuando su padre le dio el terreno, él todavía sembraba menos de la mitad, pero José tampoco tenía tiempo para labrarlo por los horarios en el COLPOS. En 1982 fue delegado de San Juan, y se interesó en sus tierras, trajo maquinaria para trabajarla. Sembró maíz y calabaza, sobre todo la flor. “Se me puso bien buena la cosecha, ya no nos dábamos abasto, mis hijos estaban en primaria. Toda la familia nos íbamos cortar la flor, de 300 a 400 manojos. La flor la poníamos en tinas, luego la empaquetábamos en bolsas de plástico, la echábamos a nuestro famoso carro *Maverik*. Yo entraba a las ocho de la mañana y llevaba a mis hijos a la escuela, iban al *kinder*, los metí a una escuela de paga, hasta la secundaria, de ahí ya se fueron a la prepa de gobierno de Texcoco”.

¹²³ “El Colegio de Postgraduados es una Institución de Enseñanza, Investigación y Servicio en Ciencias Agrícolas, que en 1979, por decreto presidencial, se convirtió en organismo público descentralizado del gobierno federal con personalidad jurídica y patrimonio propios sectorizado en la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA)”. Ver: <http://www.colpos.mx/2010/acerca-de/antecedentes>. La distancia que hay entre este colegio y a la comunidad de San Juan Tezontla es de menos de 12 kilómetros.

Mientras él se iba a trabajar, dejaba a su mujer en uno de los mercados de Texcoco para que ella vendiera la flor. “Ahí fue que me di cuenta que me podía ayudar del campo, en un año había recuperado lo que le había invertido y además, mi ganancia era el autoconsumo de maíz y el forraje. Por eso podía alimentar animales, se me prendió el foco y empecé con el negocio de los marranos. Con ellos no pensé en el mercado, porque no sabía que cuando tienes veinte o treinta de engorda no hay quien te los compre. Te compran uno por semana, luego tuve que venderlos al rastro, los malbaraté”. Después compró tres vacas y vendían leche y requesón, “la quiebra fue cuando vino Liconsa y dije: adiós a las vacas y me convertí en ‘barbacoyero’. Metí borregos, vendía los domingos en San Juan, nos iba muy bien, pero nunca faltan los vecinos envidiosos¹²⁴ que me hicieron la competencia, así que dejó de ser negocio y lo quité”.

Los integrantes de la familia son su esposa Concepción (Concha), quien es originaria del Municipio de Tepetlaoxtoc, se casaron desde 1974. Ella vende de miércoles a viernes tacos en San Juan y los domingos quesadillas, tamales y pancita. Viven en un terreno donde solamente tienen su casa y algunas flores y plantas, ésta es de concreto y de dos pisos, pero no está completamente terminada, le faltan acabados y a la parte de arriba algunas ventanas. Tienen la zarzamora en dos terrenos cerca del panteón y con agua de riego. Según Concha, del negocio de tacos y quesadillas no da cuentas a su marido, ese dinero es para ella y también aporta para los gastos en la casa. El maíz que ocupa para la masa de tamales y quesadillas lo saca de un ejido que tiene su marido. Él maneja el negocio de la zarzamora y ella los suyos, pero ambos se ayudan. Por ejemplo, José baja en su camioneta las mesas y sillas del puesto de su mujer y ella cuando es temporada de cosecha, le ayuda a cortar los frutos y a hacer licor. Sin embargo, cada quien maneja las cuentas de sus negocios.

El hijo mayor tiene 33 años. Estudió la maestría en el COLPOS, en Estudios de Desarrollo Rural y actualmente, hace un Doctorado sobre ciencia y tecnología y gestión de la industria alimentaria, en la Universidad Politécnica de Valencia, en España. Piensa regresar a San Juan Tezontla para el 2012, su proyecto de investigación es sobre conseguir deshidratar frutas tropicales (mango, papaya, piña y plátano), por medio de impulsos

¹²⁴ La envidia aparecerá como una constante en todos los casos, pues es una tendencia de las comunidades de tratar de igualar a todos.

eléctricos y microondas e incorporarles minerales. También tiene la idea de poder deshidratar la zarzamora, es un proyecto que quiere desarrollar en el futuro y como su padre le va a heredar parte de sus tierras, quiere aprovecharlas y mejorarlas. “Mi proyecto de vida es llegar a ser catedrático de Chapingo y del CINVESTAV del Politécnico. Dar clases o formar parte del comité de la universidad, impartir los conocimientos. Estar en la parte académica y dedicarme a mis tierras de San Juan Tezontla”. El otro miembro de la familia es una mujer de más de treinta años, tiene dos hijos, es secretaria y vive con su marido fuera de la comunidad, también recibirá herencia de un terreno que tiene su padre.

José Velásquez recuerda que cuando Muratalla llegó a la comunidad, aún era estudiante, y desde un inicio les hizo énfasis en que las tierras de ahí no eran buenas para el maíz, sino para las frutas. José se interesó porque el ingeniero les dijo que con la zarzamora sacarían mucho más ganancia. De tal suerte, cuando él les hizo la invitación, José aceptó y cambió sus viejos cultivos por éste. “Llegó la plantación en el 94, por el mes de septiembre, cuando ya estaba en jilote la milpa, yo tuve que tirarla, tuve broncas con mi señora, porque no nos podíamos esperar, tiré todo el sembradío de maíz, como 8,500 matas, se perdió algo y la utilicé en forraje. La plantación fue por septiembre y las plantas se empezaron a desarrollar en la primavera, los primeros frutos empezaron a salir en el 95”. Según José, desde antes Muratalla había estado haciendo investigaciones por iniciativa del COLPOS, y de los terrenos de San Juan Tezontla salieron las variedades de zarzamora, las cuales llevaron a otras regiones del estado de México, Hidalgo, Morelos y Querétaro. José recuerda que:

Quando trajeron las plantas nos dijeron que eran gratis, que las pagó el gobierno. Nosotros las transportamos a nuestros huertos, Muratalla nos dijo que el mercado estaba resuelto. Al principio yo les dije a mis compas: ‘el ingeniero hizo bastante con sus experimentos, el problema es el mercado, y no se vale hacer la reclamación’. Yo lo veo de esta forma, ya nos están poniendo el producto, de nuestra parte debemos poner las cosas del mercado, no hay de otra. Mi hermano se empezó a poner con mi fruta en Tepetlaoxtoc, cada quien buscaba por su lado. En la primera buena cosecha busqué venderla al Colegio, a paletterías en Texcoco, pero la mayor parte se tiró, no había mercado, no sabía a dónde ir. Cuando se tiró la fruta, algunos de los compañeros se decepcionaron, fueron dos (Miguel y Jesús), luego éramos ocho familias cuando llegaron las enseñanzas. En el 96 llegaron las enseñanzas, fueron varias por parte del Ayuntamiento de Texcoco y también un préstamo de FONAES.

Posteriormente, como lo mencioné en el caso de Cosme y Juana, se conformó la SPRDB. José no podía asistir a los cursos por su trabajo en el COLPOS, pero sí conoció a Rubén Murillo: “el tenía mucha experiencia y toda su vida estuvo en agroindustrias”. José

se vinculó con la institución SEDEMEX¹²⁵, asistió a pláticas y conoció a un grupo de empresarios del estado de México,”ellos supuestamente te echan la mano, pero con sus respectivos intereses. Nos conectaron con el restaurante *Calenders*, está por el Parque Hundido”. Ahí vendieron como 3 ó 4 años, dejaron de hacerlo porque llegó una competencia de Michoacán y les daban la zarzamora más barata. De la misma manera, esta institución los conectó con la pastelería *Tutto dolce*, en Bosques de las Lomas,

...entregábamos en la temporada, nos medían más calidad que cantidad, después nos dejaron de comprar porque decían que la fruta estaba muy aguada. De ahí, por medio de la ingeniera Gabriela Arias y Sheyla nos ayudaron a entrar a los comedores de Chapingo. Pero nunca me he sentido a gusto, el ingeniero que estaba en el comedor central cuando le hablábamos de la zarzamora parecía que le estábamos mentando la madre. Cuando estaba Gaby las relaciones eran mejores, porque tenía un buen conecte con el rector.

Según José, los problemas con los comedores de Chapingo se dieron porque, “empezamos a llegar tarde y esas cosillas son las que tronaron la Sociedad. Yo cortaba la fruta y cuando acababa, la cargaba en la camioneta, luego pasaba por Don Cosme y él casi siempre se retrasaba, diez o veinte minutos, luego pasaba por Don Juan Sabino. Así, empezamos a tener problemas con los de control de calidad, luego cuando abrían un vasito fallaba la presentación. También yo siempre les decía que cuando fuéramos a vender la fruta nos fuéramos bañaditos y bien presentables”.

Cuando Cosme y Juana se separaron, José Velásquez, Ezequiel Miranda y Juan Sabino González recibieron el préstamo de FONAES, les dieron una marmita y un *pulper* para hacer mermelada y pidieron una cámara de congelación. El problema es que no se supieron explicar con las personas que se los surtieron y en vez de darles congelación, les dieron refrigeración. Por ese motivo, no la han podido utilizar, además, necesitan una planta de luz, la cual es muy cara. José está ideando poder conseguir una que sea con luz solar. Actualmente, estos tres miembros son los que trabajan “unidos”. A José Velásquez no le interesa el “negocio de las mermeladas y conservas”, aunque tiene el equipo, no lo ocupa, quien lo hace es la esposa del Ezequiel Miranda (Adela). Como me lo dijo el hijo de José: “Nosotros no vivimos 100% del campo, mi papá es pensionado, yo tengo mi beca, mi mamá su negocio de tacos y quesadillas, por eso no vemos en las mermeladas una fuente de ingreso. Para nosotros eso es una pérdida de tiempo, tenemos otros proyectos en mente”.

¹²⁵ No encontré referencias sobre esta institución, salvo las que me dio José. El dijo que SEDEMEX estaba conformado por un grupo de empresarios, quienes los apoyaron para entrar al restaurante *Calenders*.

Algunos de estos proyectos tienen que ver con las ideas del hijo, que ahora está estudiando en España, pero tanto José como Juan Sabino, tienen esperanzas que cuando vuelva los va a apoyar. Hoy en día quieren comprar una camioneta con “termoquín” (*thermoking*), es decir, con refrigeración interna, para que puedan ir va vender con ella su zarzamora a la ciudad de México y pueda durar su tiempo de anaquel; además, la venderían directamente a los consumidores. El hijo los está asesorando para que ya no vuelvan a cometer el error de pedir máquinas que no ocupan. Están viendo la posibilidad de comprar un motor y adaptarlo a la cámara de refrigeración. Por otra parte, José piensa que él podría trabajar solo, pero su filosofía es que:

Yo tuve la idea de la camioneta con ‘termoquín’, desde hace unos años he estado esperando. Yo le dije a los que quedamos en la Sociedad que yo me puedo echar la bronca y comprar la camioneta en pagos, una semi nueva; pero ¿qué va a pasar? voy a empezar a vender, ¿y si me funciona?, - ‘ustedes no van a vender su fruta y si yo la estoy vendiendo a cincuenta pesos, se las compraría a veinte pesos y yo me estaría haciendo de billete y ustedes se van a sentir menos’. Así empieza la desorganización del grupo. Por la ideología que yo tengo de esta comunidad, porque si queremos salir adelante, es más fácil hacerlo en grupo. Por experiencia he visto que puedes hacer el dinero tú solo, pero llega un momento en que termina tu racha. Yo tengo la idea que si en el pueblo uno se hace de dinero, hasta se nota en la energía que uno trae, por eso hay que ayudar al pueblo, si pasas con tu *Rolls Royce*, todo se ve en la energía. Debes demostrar que la fruta de nuestra región vale, hay mucha gente que deja perder sus frutos.

En cuanto a la organización del trabajo, José prefiere pagarle a vecinos, a quienes puede rotar cada año o seguir buscando. Según él, todo depende de su compromiso para trabajar y a algunos de ellos les da de comer. “Yo tengo familia, pero a ellos no les gusta el campo, sólo me ayuda mi esposa, siempre tengo que estar buscando gente”. Las personas que trabajan con él durante la cosecha y para envasar la fruta para los pedidos a los comedores de Chapingo, generalmente, “sí son familia, y se van recomendando año con año”. Una de ellas es una vecina de 23 años, trabaja con José desde hace cinco, le preguntó si podía trabajar con él, porque no tenía dinero para pagar sus estudios. Después ella recomendó a su mamá y a su papá, ya que como este último se accidentó, no puede hacer trabajos pesados. De la misma manera, le ayuda otro vecino, él es originario de Hidalgo; lleva treinta años viviendo en la comunidad y desde enero de 2010 trabaja de peón con José. Vende fruta que compra en la Central de Abastos de Ecatepec, tiene un localito en la “Plaza Centenario”. “Le estoy echando la mano al señor José Velásquez, pero cuando me desocupe me voy para allá, pues lo que trabajo aquí es para el chivo¹²⁶, aunque no haya

¹²⁶ Expresión que significa para comer.

para la playa”. A ese señor le ayudan una hija de 18 años, quien trabaja como vendedora en un puesto de verduras en el mercado Belisario Domínguez, mejor conocido como el “mercado chiquito de Texcoco”; también su hijo, quien tiene 20 años, él bolea zapatos y vende películas pirata. Según este último, el “Don” refiriéndose a José, les quedó en pagar 120 pesos, pero se conforman que les de 80 ó 90 pesos. Esta familia vive en un terreno pequeño, tienen muy poca tierra para cultivar y los hijos, debido a la escasez económica, no han podido estudiar. Éstos se emplean en lo “que vaya cayendo”.

Como mencioné, José Velásquez no está tan interesado en hacer mermeladas, aunque su mujer sí aprendió a hacerlas, les interesa más vender licor de zarzamora. Su principal mercado es Chapingo y últimamente, como el otro productor que trabaja con ellos, Ezequiel, tiene un puesto en el “Tianguis Rural” de Chapingo, ahí conoció a un francés que vive en Guanajuato y está interesado en comprar productos orgánicos. “El francés nos quedó en comprar toda la fruta de zarzamora, pero con esto de la influenza ya no fueron los turistas a Guanajuato”. Su último proyecto en grupo fue que encargaron unos moldes para hacer ates y venderlos a los comedores de Chapingo.

José Velásquez tiene grandes expectativas en que su hijo va a mejorar su empresa y lo ha apoyado económicamente para que continúe con sus estudios. José espera que éste sea el que haga los “grandes cambios” en ella, al mismo tiempo sabe que mientras eso suceda, tienen que mantener el mercado de Chapingo. En ese sentido, se ha vuelto cada vez más competitivo; y por lo mismo, sabe que necesita del apoyo de Juan Sabino y Ezequiel, este último también cuentan con ciertas redes importantes que los pueden conectar con mercados externos de la región.

Caso 2: Familia de Juan Sabino González Corona (Presidente)

Juan Sabino González es originario de San Juan Tezontla. Proviene de una familia de campesinos; desde pequeño se ha dedicado al campo. Su padre, aparte de ser campesino era huesero, pues tenía el “don para curar”. Llegaban a buscarlo a San Juan Tezontla personas de muchos estados de la Republica. Algunas de las tierras que tuvo su padre le fueron heredadas, pero la mayoría las compró con el dinero que obtenía de curar. Logró darles tierra a todos sus hijos: cinco hombres y cinco mujeres, los primeros son los que más tienen. “Desde que estuve con mis padres siempre fui productor, mi padre me decía que

estudiara, pero como tenía más terrenos, yo me dediqué al campo, le di la oportunidad a mis hermanos para que ellos sí estudiaran”. De los cinco hombres, ya murieron dos. Su hermano pequeño, el *xocoyote*¹²⁷, se quedó con la casa de sus padres y a cuidarlos. El terreno en donde vive Juan con su familia, está repartido en dos partes, se llama “*Igostitla*” y mide 8,000m²; ahí mismo vive su hermano Isabel González (también tiene zarzamora), cada uno tiene 4,000m². “Mi papá compró el terreno “*Igostitla*”, entonces fue una sola escritura, ya después cuando él nos lo heredó, nos dio por partes iguales, vinieron los delegados a lindar. Años después, hubo una promoción del gobierno priísta, ahí fue que escrituré la parte que me correspondía, pero generalmente, no escrituramos porque sale muy caro, como diez mil pesos”. Del mismo modo, tiene cuatro parcelas privadas con riego. La primera se llama “*Teopanixpan*”, le corresponde menos de una hectárea, ahí sembró la mayor parte de la zarzamora. A la segunda la nombran “Las Cuevas”, tiene una hectárea. La tercera se llama “San Ángel” (todavía no lo ha repartido entre sus hijos e hijas) y mide una hectárea; la última se llama “San Juanito”, la cual tiene como 1,500 m² y se la heredó a uno de sus hijos. Casi frente a su casa, Juan renta otro terreno de una hectárea, antiguamente ahí estuvieron los campos experimentales de zarzamora. El dueño es de Chiconcuac y le rentó su parcela de riego a gente del COLPOS. Después se llevaron la zarzamora a los campos de la institución y como Juan le ayudaba a Muratalla, el dueño le preguntó si quería quedárselo y ahora él ahí siembra maíz, frijol y calabaza.

Juan se casó con una mujer también de San Juan y desde antes de casarse, empezó a construir su casa. Ésta se ha ido modificando, gracias a los ingresos del segundo y la tercera hija, pero todavía no está terminada, faltan acabados y ventanas.

Antes de la llegada de la zarzamora su principal ingreso lo obtenían de la venta de flor de calabaza, tomate verde; “además, vendíamos flores en los Reyes y la Cárcel de Mujeres de Santa Marta Acatitla. Sacábamos también durazno, ciruela, manzana, zapote, eso servía para irnos sosteniendo. Las flores que más cultivábamos eran la de bolita de hilo,

¹²⁷ Según David Robichaux, en el modo mesoamericano de reproducción social de los grupos domésticos, particularmente, en el ciclo de desarrollo, la residencia de los hijos varones es virilocal, quienes después de llevar a su esposa a residir a la casa de sus padres, posteriormente, construyen la suya, casi siempre a lado de la de ellos. El hijo menor, es conocido como el *xocoyote* (término que se aplica a las áreas nahuas y a otras Etnias en México) y éste se “encarga del cuidado y mantenimiento de sus progenitores hasta que mueren y le heredan la casa” (Robichaux 2007: 123 y 124).

margaritón, pincelillo, rosas, dalia de la blanca y morada, pero eso ya se perdió. Con esto sostuve a mis hijos”.

Juan y su esposa tuvieron cinco hijos. La mayor tiene 34 años, está casada con un hombre de Tepetlaoxtoc, originario de Querétaro y es albañil. Su papá le heredó una parte de un terreno y viven en San Juan. Tiene dos niñas y dos niños; es más, un espacio para sembrar maíz y frijol. El segundo hijo tiene 33 años y está casado. Empezó a estudiar una carrera técnica para mecánico, pero la dejó porque se fue a trabajar a Hawai “como dos años y medio”. “Ahí pintaba casas y se dedicaban a la construcción, sobre todo manejaba el mármol. Lo deportaron y a su regreso al pueblo, se empleó como chofer de una combi¹²⁸. Como tuvo la mayordomía, dejó su empelo como chofer, tampoco sacaba mucho dinero, ahora trabaja como albañil y también tiene marranos”. La tercera hija tiene 31 años, estudió una carrera corta en contabilidad y otra en computación. Quiso entrar a estudiar a la Universidad Autónoma de Chapingo (UACH)¹²⁹, pero no la aceptaron. No ha conseguido trabajo con respecto a sus profesiones y trabaja en una fábrica de metal en Papalotla, conduce una máquina. También estudia en Chapingo “para dar masajes y cosas curativas, va cada quince días”. El siguiente hijo tiene 27 años, terminó la secundaria, tiempo después se fue a trabajar dos años y ocho meses como jardinero a Florida, actualmente, vive con sus padres y es albañil. A veces les mandaba dinero. Después viene la penúltima hija, tiene 24 años, estudió hasta la preparatoria y tomó un curso de corte y confección, pero se salió, porque no le gustó. “Está mala de su pie, no puede estar parada ni sentada mucho tiempo. Ella es la que hace de comer y el quehacer en la casa, cuando mi mamá se va a vender las verduras”. La hija menor tiene 21 años, estudia la carrera de Ingeniería Textil en el Instituto Politécnico Nacional (IPN) de Zacatenco, trabaja los fines de semana en una tienda cercana a su casa y le pagan 200 pesos. Con ese dinero se ayuda para los pasajes y en lo demás le

¹²⁸ Peseros o combis son los nombres coloquiales que refieren al transporte público en México. Combi es la abreviación del nombre de la marca del vehículo en alemán: *Volkswagen Kombi*. Estos vehículos salieron al mercado en los años 50 todavía se siguen comprando para transporte público.

¹²⁹ “La actual Universidad Autónoma Chapingo (UACH) tiene sus orígenes en la Escuela Nacional de Agricultura (ENA), la cual fue fundada en forma oficial el 22 de Febrero de 1854, en el Convento de San Jacinto, D.F. Posteriormente, la ENA se trasladó a la ex hacienda de Chapingo, donde inicia sus actividades el día 20 de Noviembre de 1923... El proceso de transformación de escuela a universidad culmina en 1978, con la formulación del Estatuto de la Universidad Autónoma Chapingo; a partir de entonces todas las actividades y planteamientos políticos, inherentes a la institución, se rigen a través de dicho Estatuto... Desde su creación, la universidad ha experimentado un proceso de expansión en cuanto a las diferentes orientaciones de la agronomía, tanto a nivel licenciatura como en posgrado”. Ver: <http://portal.chapingo.mx/rectoria/?modulo=historia>

ayuda su mamá. Uno de sus hermanos la apoya en ir por ella en las noches a Texcoco, ya que estudia por las tardes.

Juan fue el primero de los productores de zarzamora en conocer al ingeniero

Muratalla:

Mi papá lo conoció cuando era estudiante y un día fue a San Juan a buscar un terreno. No le alcanzaba el dinero y mi jefecito le dijo que escogiera uno, que se lo iba a guardar hasta que pudiera pagárselo. Años después, volvió el ingeniero y se lo vendió. Como mi padre le había heredado a tres hermanas, pero dos de ellas no cuidaron sus parcelas, por tener tierras con sus maridos, él me dijo que yo podía disponer de esos terrenos. Uno de ellos medía como 3.000m², una parte se la quedó una hermana, los otros 2,000m² los repartí. Le vendí 1,000m² a Muratalla y el resto se lo presté para que pusiera su primer huerto experimental, ahí empezó con la zarzamora. Luego cuando vi que se le estaba dando, le presté mi parte que tengo en *Teopanixpa* para que hiciera la producción más grande.

Según Juan,

Yo fui el primero de los productores que conoció Muratalla, y como vio que me dedicaba de tiempo completo al campo, se dirigió conmigo para que ayudara a motivar y convencer a los otros productores. Me dijo que integrara un grupo de plantación de zarzamora. Yo me convencí porque le presté el terreno de *Teopanixpa*, lo ocupó casi todo. Antes no conocía la zarzamora, bueno conocía la silvestre, la que se da en el campo, pero esa salía deformada, agria y sin color. Ya cuando llegó Muratalla fue diferente, ahí empecé a conocer realmente la zarzamora. En ese momento yo tenía plantado maíz, frijol, haba, alverjón, en ese entonces ya abundaban las huertas de flor, como empezaron los invernaderos, eso nos amoló y entonces, pensé que la idea de la zarzamora podría ser buena. Pero antes de eso, Muratalla me pagó para que reprodujera la planta de zarzamora. Él me trajo la raíz, hasta que la hice germinar. Venía la raíz de 2 cm. de largo. Yo era su trabajador, me pagaba por cuidarla y sí la entregó a Morelos, eso fue antes de que hablara con la gente de aquí y se formara la Sociedad.

Juan fue el principal intermediario, quien se encargó de formar al grupo y de ir a visitar a los productores. Desde el principio Muratalla les dijo a los productores que se tenían que asociar para conseguir el abono y la planta, “y dijo que iba a dárnosla el gobierno, yo iba sólo a buscar a los vecinos que pensaba que iban a estar interesados, sobre todo porque tenían agua con riego”. Según Juan, para la reproducción de la planta no solamente en Tezontla, sino para varios lugares participaron él y sus hijos:

Muratalla se contactó con el Colegio de Posgraduados, pero la zarzamora salió de San Juan, yo entré a trabajar desde el principio, aquí en el terreno que está frente a mi casa fue el centro de acopio. De aquí salió para todos lados. SEDAGRO era el intermediario, el estado de México financiaba. Había más trabajadores de Muratalla, él nos decía los ingredientes para hacer que creciera la zarzamora. Los que ayudábamos a que se diera la zarzamora era un señor que se llama Don Simón, mis hijos y yo. Primero empecé yo a trabajar, reprodujimos la planta, ya después se empezó a repartir. Después seguimos reproduciendo mucha para Toluca, Puebla y Tulancingo. A Muratalla le pagaba el estado de México, por parte del Colegio, él estaba al frente, como asesor, como técnico. Muratalla tiene la patente de la variedad de San Juan, también vino un gringo a ver los terrenos y estaba sorprendido.

Ya cuando se dio la producción de zarzamora, “vino el problema del mercado”:

Ahí nos fue un poco difícil con el mercado, mucha gente no conocía la zarzamora, pensaron que los íbamos a envenenar. Recibimos cursos para procesar, para hacer mermeladas, ate y fruta en almíbar. Cuando empezamos a tener fruta, cada familia la vendía como podía, también la llevamos a Texcoco. Luego una ingeniera nos conectó con el comedor central y el campestre de Chapingo. Ahí se ponen muy pesados, dependiendo del cambio de personal, los primeros años nos trataron bien, ya que se salió la ingeniera Gabriela, tuvimos altercados. Asimismo, por esa razón decidimos echar fuera a la familia de Cosme, él estaba necio, por eso se renovó el acta de 2005, donde Cosme se quedaba fuera. En Chapingo están enterados, nosotros tenemos las facturas. En el 2009 tuvimos cinco pedidos, cuatro mil raciones por todos, nos la dividimos entre tres. Se pone una hora y tal día y nos vamos a entregar.

Uno de los hijos de Juan me contó que como al principio la gente de la región no conocía la zarzamora, y cuando ellos la iban a vender a Texcoco la gente desconfiaba; los miembros del grupo buscaron como intermediarios a vendedores “más antiguos”; aquellos que venden productos más “tradicionales”: el objetivo era que “avalaran la fruta”:

Recién empezó mi papá, la gente decía que estaba loco, que la fruta era venenosa, de hecho la gente no confiaba en Muratalla. Salían a ofrecer la fruta a las casas de San Juan, a las comunidades cercanas y a Texcoco. La gente que se para en las banquetas en Texcoco, nosotros los reconocemos, vienen de Puebla, Morelos y Veracruz, nosotros les vendíamos a ellos la zarzamora y luego ellos la revendían más cara. La finalidad era que como estas personas son dignas de confianza y son conocidas por la gente que va a comprar, otorgaban alguna característica de certeza a la fruta. Así fue que empezaron a confiar en la zarzamora, pero luego vimos que tampoco nos convenía porque la teníamos que dar más barata.

Con respecto a la entrada a los comedores de Chapingo, Juan me contó lo siguiente: “por medio de Muratalla, vino a cortar el listón rojo el rector de Chapingo, ya luego le dijimos, José y yo al ingeniero si podíamos comercializar en Chapingo, en los comedores. La idea la tuvo José, como trabajaba en el Colegio, pues de ahí empezamos a movernos. También estaba Gabriela Arias”.

Juan dijo que esta ingeniera apoyaba mucho a Cosme, a Juana y a Virginia y que a ellos no:

Con Virginia y la esposa de Cosme tuvimos problemas para entregar a Chapingo, ahí empezaron los problemas para el segundo año de entregas, en 1999. Cosme y Juana no estaban a tiempo, teníamos que entregar antes de la una de la tarde. Contratábamos una camioneta, íbamos a cada casa por la fruta, y pasamos por Cosme, pero nos dijeron que todavía no estaban listos. El chofer que contratamos los dejó. Yo también los dejé, porque yo iba al frente, pensé: ‘más vale perder a una o dos familias que toda la producción’. Luego Virginia, Juana y Cosme fueron a dejar su fruta y no se la recibieron, pero tuvieron que hablar con Gabriela Arias, y ya sí se las recibieron. A partir de ahí perdimos la posibilidad de entregar en el comedor campestre, sólo podíamos entregar al central. Todavía seguimos unos cuantos, teníamos varios problemas. Juana, Cosme y Virginia querían hacerlo siempre a su manera, Juana se entrometía en todo, y Virginia, pues ella no tenía por qué opinar, si ella estaba fuera del grupo. Ya para el 2005 decidimos dejarlos fuera del grupo. En ese año renovamos el acta. De 1999 al 2005 todavía trabajamos juntos, aunque con problemas. En el 2000 creo que ya pudimos entrar al comedor campestre, una que otra vez nos agarraban la fruta. Si venía

Cosme, su señora o Virginia, nos agarraban mala fe, pero ellos tenían un buen conecte con Gabriela Arias.

En cuanto a la forma de organización del trabajo, Juan me dijo que José Velásquez les paga a personas para que le ayuden. A Ezequiel le ayuda su esposa Adela, y su familia, pero cuando no pueden, consiguen a estudiantes de Chapingo, les pagan a cuatro pesos el kilo cortado y envasado. A Juan le ayudan, principalmente, tres hijos, los otros no van porque se tienen que ir a trabajar o a estudiar. Su esposa casi no le ayuda, se va a vender.

Actualmente, debido a que Juan le prestó su terreno de *Teopanixpa* a Muratalla, y él hizo experimentos con varias especies de zarzamora, éste se ha contaminado, ya ninguna se da bien. Por esta razón, Juan ya no tiene esa fruta, y ha tenido que “voltear” la tierra, quiere volver a plantar. En el 2010 negoció con su hermano Isabel y él le vendió toda la que necesitaba para la entrega a Chapingo. A Juan le queda poca zarzamora dentro de su huerto privado, y no se da abasto para los comedores. De tal forma, como en el pasado, sus ingresos han sido de productores regionales. Su mujer, tiene un puesto en la Central de Abastos de Ecatepec. Ahí vende verduras, calabaza, tomates, lo que sacan de sus huertas y de la que rentan; otras verduras “las pasa a rescatar a Texcoco”. También vende maíz azul, haba, alverjón, romero (por la cuaresma), éste se utiliza para el revoltijo, también vende camarón seco, para hacer las tortitas. Ella trabaja de lunes a jueves, de San Juan Tezontla se va a la 6:00 a.m. y regresa como a las 3:30pm.

Hasta hace unos años, Juan, junto con los otros dos miembros de la SPRDB vendían zarzamora en fresco en una pastelería cerca de Xochimilco, y la daban muy barata. También intentaron introducirla en la Central de Abastos de Ecatepec, pero se enfrentaron con la competencia de Michoacán. Por eso tienen la idea de comprar la camioneta con “termoquín”. Según José, a ellos no les interesan las mermeladas, aunque tienen el equipo. Adela, la esposa de Ezequiel todavía las hace, y como usa las máquinas que son de todos y están en casa de José Velásquez, “supuestamente” les paga un porcentaje de sus ventas. “Al que estamos esperando, es al hijo de José Velásquez que se fue a España. Ya regresando de allá, ahora sí nos dedicamos con todo, pues él trae nuevas ideas. Además, ya es socio y ya casi es doctor, nos ha sabido asesorar; nos dijo que mejor nos esperaríamos, porque anda viendo otro tipo de herramientas que le puedan ser más útiles. Ya nos iban a entregar una que habíamos pedido, por eso le dijimos a las personas que no las hacen, que nos esperaran

hasta tomar otra decisión, se puede decir que ya está pagada, pudimos sacar el recurso del gobierno”.

Juan Sabino quiere volver a sembrar zarzamora:

Había dejado la zarzamora no porque no fuera negocio, sino porque se contaminó por los experimentos de Muratalla”; incluso en el 2010 nos ha estado visitando un ingeniero con sus esposa, originarios de Michoacán. El ingeniero me dijo que el proyecto era para cultivar zarzamora, hortalizas, calabaza, maíz o frijol. Me dijo que es un proyecto a fondo perdido y es de mujeres. Son como 180 mil pesos, y nos dijo que es mejor que las mujeres sean familiares, así habría menos problemas. Yo tengo cuatro hijas y mi esposa, además, también hay una sobrina. Ellos traerían a la gente para que nos den los cursos. Pero pues algunas de mis hijas trabajan o estudian, yo sería el que trabajaría el campo y cuando mis hijos puedan, me ayudarían. El señor me dijo que los de contraloría solamente te vienen a checar la primera cosecha, si te anotas con jitomate o con lo que quieras. Ya al otro año lo puedes cambiar y no sabrían. Como acaba de ingresar otra vez el PRI, están dando facilidades, de esa manera mueven a la gente. Sé que mis hijas ni lo van a trabajar, nomás voy a acaparar el proyecto.

SEGUNDA PARTE

Constantes y diferencias entre todos los productores y la familia de Cosme Velásquez

Actuales miembros de la Sociedad de Producción Rural Diego de Betanzos

El caso de la familia de José Andrés Velásquez

José Andrés Velásquez, al igual que Come y Anastasio tuvieron una educación mayor que el resto de los productores. En el caso de los dos primeros, sí tuvieron hijos y los han apoyado para dicho fin. Los dos hijos de José, como los dos primeros de Cosme, cuentan con algún título importante y a su vez, a diferencia, por ejemplo, de uno de los hijos de Miguel Corona, quien es ingeniero, éstos viven de sus ingresos como profesionistas. En José y Cosme hay un gran interés por invertir en la educación y desarrollo profesional de los hijos. Otra constante es que el hijo mayor de José y los hijos mayores de Cosme, tienen la idea de mejorar la empresa; hasta ahora no se puede saber cuáles serán las siguientes decisiones; pero en el caso del hijo de José, ya está de alguna manera interviniendo; en el sentido que les está aconsejando a los miembros de la SPRDB qué maquinaria comprar y cuál no. En el caso de los hijos de Cosme, si bien tienen planes, todavía no los han desarrollado, pero de cierta manera contribuyen con su apoyo y trabajo cuando regresan de vacaciones, como en capitalizar económicamente a sus padres y por ende, a la empresa.

Las dos familias también cuentan con bastante tierra y agua para producir productos del campo, no solamente zarzamora. En el caso de Cosme, su red de ayuda familiar lo apoya mucho más que a José, pues a él, prácticamente, le ayuda su mujer. Por lo mismo, ha buscado ayuda con sus vecinos, con quienes mantiene relaciones más verticales que de reciprocidad. El intercambio de sus redes de ayuda se explica más por la lealtad de sus empleados, que por la ayuda sin retribución económica.

La gente que le ayuda a José a envasar y a cosechar la zarzamora para la venta de Chapingo, son personas que tienen fuertes carencias económicas en el pueblo; está el caso de un señor que trabaja con él porque tuvo un accidente y no puede estar parado mucho tiempo; por consiguiente, no se puede emplear en cualquier lugar, por eso le ayuda a envasar la fruta. También recibe el apoyo de un peón, quien no es originario del pueblo, tiene poca tierra para cultivar y mucha familia que mantener. Sus ingresos los obtiene de revender verduras y se emplea en trabajos “que le van cayendo”, como también sus hijos, quienes trabajan “en chambitas” en Texcoco y Chiconcuac. José establece relaciones con sus trabajadores más de tipo patrón-cliente, las cuales también buscó reproducir dentro de la SPRDB. Cosme y Virginia me comentaron que como él tenía su trabajo en el COLPOS, desde un inicio asumió el cargo de “patrón” y quería estar mandando a todos. “Él pensaba que era superior por tener un trabajo ‘más profesional’, pero no quería reconocer que estábamos entre iguales, ni que a poco viniera de una familia rica, su papá era un simple campesino; pero José siempre se ha querido diferenciar de todos, y eso nosotros no lo íbamos a permitir”. De tal suerte, esta fue una razón importante para que tanto la familia de Cosme como Virginia buscaran cortar relaciones con José.

José Velásquez es un hombre que impone por su presencia de “ranchero”, también por el prestigio que le otorga su ex trabajo en el COLPOS. Ahí fue subiendo poco a poco de nivel y obtuvo un trabajo “con renombre”, ahora se legitima más cuando su hijo está estudiando su doctorado y vive en España. Por otro lado, en Tezontla tampoco el hecho de tener un doctorado o ser ingeniero es sinónimo de más prestigio, ya que muchas veces éste tiene que ver más con la capacidad de salir adelante, sea como profesionista o como comerciante. Muchos hombres de la tercera edad en esa comunidad, piensan que los estudios no valen tanto, vale la capacidad para enfrentar la vida y poderla sobrellevar, vale

el esfuerzo del día a día; es decir, sacar a la familiar adelante y llevar una buena relación con los vecinos. Ser un hombre honesto y caritativo. José se sale de ese patrón.

José es un hombre que si bien no tiene una red de ayuda familiar, cuenta con capital económico y puede pagar por la ayuda para los procesos de la zarzamora que van desde producción hasta comercialización. Por el otro, cuenta con una red social dentro del COLPOS, lugar en el que trabajó por más de treinta años y donde conoce cómo funcionan los intercambios y por consiguiente, probablemente, los puede manejar y controlar mucho mejor que Cosme y todo los demás miembros de la SPRDB (*conexiones puente*).

De los miembros de la SPRDB, Telésforo también fue uno que tenía una tendencia a dominar, pero él desde un inicio buscó el mercado solo. Por lo tanto, Cosme y José debido a sus *redes sociales*, experiencias fuera de la comunidad y capacidad para movilizar recursos, fueron las cabezas que estaban al frente del grupo hasta el 2005; y además, se agrega la participación activa y también dominante de Juana, quien hacía un contrapeso importante.

Ambos productores tienen una tendencia a correr riesgos y a innovar y por lo mismo, a poder dirigir a otras personas para sus fines; obviamente sus estrategias para conseguirlos van a ser distintas. Cosme, al igual que Juana, parece que logran las cosas por medio de vías más “legales”, es decir, sin dar “mordidas” o “untaditas de mano”; en cambio, José, es una persona que sabe que de esa manera se pueden resolver y agilizar algunos trámites; los cuales favorecen a su empresa y al grupo. Son dos puntos de vista distintos para lograr fines similares.

El poder por controlar algunas redes dentro del COLPOS está presente en ambos casos. Durante los primeros años, Cosme y Juana, al igual que su prima Virginia, contaban con el respaldo de la Ing. Gabriela Arias, pero, actualmente, según cuentan algunos productores, la ingeniera ya no está muy vinculada al área de comedores, aunque sigue estando dentro del COLPOS. De tal forma, José ha ejercido más poder y ha hecho uso de su *capital social* y de sus redes de ahí. Tal vez esto explica el por qué en los últimos años, Cosme y Virginia han tenido problemas para entregar su fruta.

En cuanto a la relación de la pareja, en el caso de Cosme y Juana, ellos trabajan a la par, o sea, el negocio de la zarzamora es de los dos, si bien cada uno tiene roles distintitos, ambos conocen cómo funciona cada área y la pueden en algún momento desempeñar si el

otro no está. La mujer de José me contó que cada quien lleva como “quiere su negocio de la zarzamora” y que él no la consulta ni le da cuentas de nada. Esto no implica que no recibe ayuda de ella, pero hay una línea que divide tanto el negocio de él, como el de ella. Concha me ha contado que ella encuentra su “libertad” y seguridad en “lo que sabe hacer bien”: que es cocinar y manejar sus puestos de comida, y por lo mismo, no le “tiene que dar cuentas a su marido”. Así, cada quien se desarrolla en ámbitos distintos, en los cuales a cada uno le corresponde establecer relaciones con personas distintas y a otros niveles. Concha se relaciona por medio de intercambios comunitarios, basados en el parentesco y la reciprocidad (*vínculos estrechos*), y José, además, de conocer estos intercambios, también está interesado en mantener *redes verticales* y de tender *conexiones puente*. En síntesis, las funciones dentro del negocio de Concha y José están muy definidas en cuanto a roles con respecto a qué hace el hombre y qué la mujer. José, como mencioné, tiene la capacidad de movilizar recursos no solamente en un contexto comunitario, sino extra comunitario e incluso con algunos empresarios de la capital del país (*conexiones puente*); y su mujer mantiene las relaciones más en un contexto local y comunitario, pues no está interesada como Juana, Virginia y Adela en conectarse con *redes sociales* de Chapingo, el COLPOS o de otras instituciones.

De los actuales miembros del grupo, José es el único que recibe pensión, su mujer tiene su propio negocio, su hija su trabajo y su hijo su beca, entonces tienen mucho más capital económico para:

- Pagar gente y no necesitar de su ayuda o red de familiares de forma tan constante.
- Pensar en ideas que vayan más allá de las conservas y mermeladas, sino aquellas en la que una tecnología más avanzada, podría estar ayudándoles a tener más mercado y no el de las ferias, sino más el de la ciudad de México. Por eso la idea de José de tener una cámara de refrigeración o una camioneta con *thermoking* para conservar la zarzamora. Este tipo de tecnologías implican el estar capitalizados y tener la capacidad para movilizar recursos en un entorno distinto al de la comunidad; el cual José podría estar dominando mucho más que Juan Sabino y Ezequiel. No obstante, hasta ahora, aunque la tecnología que éstos últimos han adquirido, casi solamente la ocupa Adela (la esposa de Ezequiel), tampoco les funciona para los fines que habían previsto; pues pagar el costo para mantener la cámara de refrigeración es muy

elevado. Esto se contrasta con el caso de Cosme, ya que a pesar que él no tiene una tecnología tan avanzada, hasta ahora con la que tiene se sirve para hacer que su empresa mejore. Por lo que el hecho de tener mayor tecnología no necesariamente corresponde a que sea la indicada para que la empresa se mantenga o crezca.

Otra de las Constantes entre Cosme y José es que ambos tienen conocimientos sobre agricultura, ya que sus familias se dedicaron a eso. Cuando eran adolescentes, buscaron desvincularse de alguna manera del campo; atraídos por ideas de una mejora económica; por trabajos con una mayor remuneración y con otro tipo de desarrollo profesional. Los dos por circunstancias distintas regresaron a cultivar sus tierras y decidieron que con la zarzamora podían tener un cultivo más rentable. Incluso cuando ambos tomaron esa decisión, les favoreció el hecho de estar capitalizados por sus empleos y pudieron correr el riesgo de esperar tres años a que la producción se diera. De la misma manera, ellos contextualizaron el cultivo y el proyecto de la zarzamora, independiente de los consejos y sugerencias de Muratalla, de quien reconocen que los ayudó, pero no en todos los sentidos que esperaban.

Por otra parte, a diferencia de José, quien tiene una pensión; Cosme debido a varios factores, pero entre ellos la crisis económica de 1994 y el desgaste que le ocasionaba ir y venir a la ciudad, decidió vivir completamente del campo. Este hecho lo diferencia casi del resto de los productores; con quien sí comparte una situación similar es con Juan Sabino. Por dicha situación, Cosme y Juana también se han vuelto muy competitivos. A pesar que han sido etiquetados como gente que es “egoísta porque quieren salir adelante por sí mismos” o personas “que se oponen a las costumbres”; en el caso de Juana, “que es una mujer que le gusta estar nomás del tingo al tango y no en su casa”, buscan disminuir esas tensiones, al vincularse a la comunidad y participar con sus faenas. Es decir, Cosme y Juana, debido al rechazo que han experimentado por cultivar zarzamora en la comunidad, tratan de buscar un equilibrio al establecer relaciones de *vínculos estrechos* y de *conexiones puente*.

Por otra parte, José y Cosme han tenido o tienen negocios en la comunidad, no solamente la zarzamora. En ambos casos comentan que la gente en el pueblo es muy envidiosa y que “cuando ve que al vecino le va bien, copia lo que hace y se vuelve su

competencia”. Esta no solamente es una constante entre ellos, sino en general. Es muy común que cuando a algún habitante le va bien económicamente, aún más, si se ha ido a Estados Unidos, otro vecino o amigo busque que le vaya “igual o mejor”. En el caso de José, tuvo que dejar su negocio de barbacoa por la competencia con los vecinos; en el caso de Cosme, por incitativa de su excompañeros de la SPRDB, le están haciendo la competencia en los comedores de Chapingo, como también en algunas ferias (y viceversa). En la comunidad de Tezontla no es bien visto que las familias nucleares busquen el desarrollo por sí mismas, en cambio, se prefiere el desarrollo “igualitario” a escala comunitaria. Un ejemplo de ello es que se acepta que la mayoría de los campesinos se dediquen al cultivo de productos más tradicionales, pues esto en cierta forma los iguala e identifica como personas que tienen un fin en común; pero cuando llegó la zarzamora y con ella la vinculación con otro tipo de mercados y personas, muchos habitantes de la comunidad se opusieron porque pensaron que los “de la zarzamora” iban a querer cambiar las tradiciones de la comunidad.

Otra cuestión en común, tanto de Cosme como José, Ezequiel y Juan Sabino, es que a falta de capital económico, han necesitado del apoyo del estado para que les financien sus proyectos. Por parte del COLPOS recibieron ciertas asesorías técnicas, todos los demás cursos sobre organización y administración, además, de los financiamientos, vinieron de diferentes dependencias del estado. Hoy los productores, saben que la mayoría de esas instituciones requieren que la gente en las comunidades esté asociada bajo la figura jurídica de Sociedad de Producción Rural (SPR). En todos estos casos he observado que los productores han aprendido a manejar los programas y a “darles la vuelta”, o sea, que “aparentemente” aceptan ciertos requisitos, pero saben que a su vez estas dependencias no terminan sus procesos de transferencia de tecnología, pues no van a supervisar a las comunidades el desarrollo de los programas o proyectos. Hay un interés por estas instancias de dotar de recursos, pero muchas veces no existe el compromiso de verificar si los proyectos o paquetes económicos han tenido alguna relevancia en la comunidad o todo lo contrario.

Por los problemas que han tenido Cosme y Juana con Chapingo, por no estar conformados como Sociedad, en los últimos años han buscado depender en menor medida de este mercado y han optado por integrarse a una red, por medio de la cual pueden obtener

apoyo en grupo, pues saben que solos es más difícil gestionar recursos. También las redes tanto familiares como extracomunitarias de Cosme y Juana les han permitido poder ser más autónomos y llevar su empresa como ellos la imaginan y no en función de las necesidades de un grupo. Este hecho les ha ocasionado varios problemas con sus vecinos y exmiembros de la SPRDB, como también más independencia y capacidad para seguir innovando al buscar nuevas redes y nichos de mercado.

Juan Sabino y Ezequiel están con José, pues él es el que tiene los contactos en el COLPOS y una mayor facilidad para movilizar recursos. También José está con ellos, porque para la venta en Chapingo o en cualquier otro lugar, generalmente, les piden como requisito tener más fruta. Cuando buscaron conectarse con algunos clientes importantes, éstos les pedían tener mayores cantidades de toneladas de zarzamora. Por eso, José sabe que si trabaja solo, tendría más dificultades. Los grandes mercados como La Central de Abastos, Chapingo, etc., demandan calidad y mucha producción. Los pequeños productores no pueden competir, salvo si se asocian. Es común que las grandes empresas demandan: “calidad”, presentación, puntualidad, constancia y los pequeños productores son mas informales, no conciben estos parámetros como algo tan importante. Considero que los productores de zarzamora en San Juan Tezontla están en un proceso por entender este tipo de lógicas.

El caso de la familia de Juan Sabino González Corona

Cosme y Juan Sabino comparten los conocimientos como agricultores y también como comerciantes, pero se diferencian en el nivel educativo, como también casi la mayoría de sus hijos. Juan y Cosme, actualmente, viven sólo de la producción en sus huertas y el último de la transformación de la frutas en conservas y mermeladas. Juan ha vivido toda su vida del campo, por lo que sus primeros hijos no pudieron terminar sus estudios y dos de ellos migraron a EUA. Con la ayuda de remesas, de cierta forma apoyaron a sus hermanas más chicas para que siguieran estudiando. Esto habla de cómo su ciclo de desarrollo familiar en los últimos años ha cambiado, por los ingresos de casi todos sus hijos.

A diferencia de Cosme y Juana, también la mujer de Juan no participa mucho en la decisiones sobre la zarzamora, ella tiene otras responsabilidades, como la de ir a vender las

verduras y frutas a la Central de Abastos de Ecatepec. En ese negocio participan tanto Juan como ella. Generalmente, él hace el trabajo de labrar y cosechar, y ella es la que va a vender y en los días que no va, lava la ropa de ambos; en ese sentido, el negocio es de los dos. Pero con la zarzamora pasa lo contrario, Juan es el que toma las decisiones y ella casi no puede ayudar a cosechar porque no tiene tiempo, su ayuda es ir a vender sus otros productos del campo, de los cuales siempre han vivido. Tampoco está interesada en hacer mermeladas y conservas; al igual que la mujer de José, ella se maneja más por sus relaciones locales, comunitarias y regionales, sobre todo aquellas que tienen que ver con cultivos más tradicionales y no con la zarzamora.

Juan Sabino ha sido un personaje, al igual que Muratalla, muy importante, quien legitimó y difundió el cultivo de la zarzamora en Tezontla. Él, como su padre, estaban acostumbrados a tratar con personas externas a la comunidad, ya que este último tenía “el don para curar”; por esa razón a San Juan llegaban personas de muchos lugares del país. A Juan no le pareció raro entablar una relación con Muratalla. Posteriormente, Juan difundió las ideas de él entre algunos de sus familiares, quienes también se habían dedicado a los cultivos tradicionales y a la venta de flores silvestres, como también con sus vecinos que tenían terrenos con riego.

A principios de los años noventa, el cultivo de flores “finas” y la introducción de invernaderos, “amoló el mercado de las flores silvestres”, este fue un factor que hizo que Juan buscara en la zarzamora un cultivo más rentable. Aunque mucha de su familia está conectada con redes de comercio regional y su mujer tiene un puesto en la Central de Abastos de Ecatepec, no han podido introducir la zarzamora, porque se “la pagan muy barata” y compite con los productores de los estados de Michoacán y Puebla. Juan sabe que por la falta de *capital social* dentro de instituciones como Chapingo o el COLPOS, le conviene estar dentro de la SPRDB con José y Ezequiel, por dos motivos. Primero, porque como grupo pueden obtener apoyos y financiamientos y segundo, el “trabajar” con José, le permite entablar otro tipo de relaciones, la cuales él por sí mismo quizá no hubiera podido establecer (*conexiones puente*).

Juan tampoco está interesado en las mermeladas y conservas, pues ni él ni su mujer tienen tiempo, ni la capacidad que Cosme y Juana para crear *conexiones puente* en las diferentes ferias. Juan tiende más a las relaciones de reciprocidad con sus “iguales”. Es

más, como tiene bastantes tierras, para él y su familia, el negocio está más en las verduras y menos en las frutas de la región, aunque también su mujer compra algunas de las primeras y las revende. Hoy en día, Juan no tiene casi zarzamora, está esperando a que Muratalla le lleve otros arbustos, pero tiene la idea de esperar al hijo de José y buscar nuevos mercados.

Por sí solo no representa una fuerte competencia para Cosme y Juana, pues como he mencionado, Cosme se diferencia tanto a un nivel educativo como para tejer *redes verticales* y *conexiones puente*; sin embargo, Juan a lado de José y Ezequiel sí representa una fuerte competencia para los primeros y esto se ha demostrado con los problemas en los comedores de Chapingo.

El caso de la familia de Ezequiel Miranda Núñez

Ezequiel no cuenta con tierra propia, donde tiene la zarzamora es el terreno de su padre, quien a los pocos años de la plantación y de la conformación de la SPRDB le dejó el negocio de la zarzamora a su hijo, ya que tiene otro de pollos rostizados en una comunidad cercana. Ezequiel comenzó a participar con el grupo desde la primera entrega a Chapingo, su esposa Adela no tomó los cursos sobre conservas y mermeladas con los asesores, sino que aprendió de Juana y Virginia. Estas últimas han comentado que “Adela al principio no tenía interés, pero cuando vio que sacábamos ganancia de la venta de las mermeladas, ya nos quiso copiar y le enseñamos”¹³⁰. Juana y Virginia no le tienen confianza, y solamente han podido trabajar entre ellas, como no es su familiar, no sienten que la ayuda que reciben o han recibido de ella sea “leal”.

Hoy en día, las únicas personas que hacen mermeladas y conservas son Juana, Virginia y Adela, todas han buscado conectarse con redes externas. Adela y Juana son las únicas que ponen sus puestos durante la feria de San Juan Tezontla. Adela es la única que vende en el Tianguis Rural de Chapingo, esto significa que cada una ha establecido *conexiones puente* en esta institución como en el COLPOS. El poder por disputarse espacios, ya sea dentro de ellas o en otros lugares, es muy fuerte. Actualmente, Adela también está en la Red Artex, y representa una competencia para Cosme y Juana, además, que también acude a algunas ferias a las que ellos van.

¹³⁰ Con esto se refuerza la idea que cuando alguien en la comunidad ve que a su vecino le “va bien” con algún negocio, existe la tendencia a igualar o a copiar lo que hace el otro.

Adela y Ezequiel reciben ingresos importantes de la venta a Chapingo, de algunas ferias, aunque también Adela vende medias en Texcoco; en este sentido, comparte más el tipo de ingresos que Cosme y Juana y Juan Sabino. La SPRDB sigue siendo dentro como fuera de la comunidad la principal competencia de Juana y Cosme. Adela, por haber visto que tenía contacto con Juana y Cosme, fue la única persona de todos los productores que me negó hacerle entrevistas.

Productores que tienen zarzamora, pero que nunca estuvieron dentro del acta constitutiva de la SPRDB

El caso de la familia de Isabel González Corona

Isabel es el hermano menor de Juan Sabino, al igual que éste ha vivido por muchos años del campo y cuenta con un mayor número de tierras que el resto de los productores. En las últimas décadas, sus ingresos se han mejorado notablemente porque Isabel es maestro albañil y ha buscado trabajar fuera de su comunidad, pues tiene dos casas en diferentes lugares. En este sentido, tanto él y su esposa Raquel están acostumbrados a conocer gente de afuera y tienen experiencias en otros sitios al igual que Cosme. Isabel y Raquel tienen en Tezontla todavía cultivos, pero no viven totalmente de éstos. Raquel como también la esposa de Juan Sabino, tiene muchas *redes sociales* en Texcoco y en pueblos de la región, y esto se explica por las relaciones que hizo su suegra y en cierto sentido, al prestigio que tenía su suegro, al ser una figura reconocida por su “don de curar”. Aunque Raquel está mucho tiempo fuera de la comunidad, cuando regresa busca mantener estas relaciones, pues gracias a éstas es que puede comerciar sus productos.

A diferencia de todos los demás productores, Raquel es la única mujer que vende zarzamora en fresco en los diferentes mercados en Texcoco. Esto se debe a los *vínculos estrechos*, y algunas *conexiones puente*, que ahí tiene y porque ha sido la única mujer que ha sabido “adaptarse a la competencia”; o sea, que como no vive totalmente del cultivo de la zarzamora, lo ha “malbaratado”; y con esto ha puesto en desventaja a los demás productores de San Juan Tezontla.

Es muy interesante ver que en los mercados de Texcoco, la zarzamora poco a poco ha llegado a ocupar un lugar y hoy en día se encuentra a lado de cultivos tradicionales

como los nopales, las tortillas, la flor de calabaza y los capulines¹³¹. De tal forma, los productores de Tezontla fueron los responsables, desde hace más de 16 años de dar a conocer la fruta ahí. No obstante, esto no implica que en los mercados de Texcoco puedan vender su zarzamora, sino todo lo contrario. Los comerciantes de éstos compran la zarzamora a precios más bajos en la Central de Abastos de Iztapalapa y a productores de Michoacán y en menor medida de Puebla.

Además, que Raquel vende la zarzamora con las “nopaleras y tortilleras”, también lo hace en otros mercados que son de fruta, en la calles o va casa por casa. Ella fija el precio de la zarzamora como mejor le conviene; su parámetro es dependiendo de la persona a la quien se la venda. Cuando la vende en la calle o pasa a las casas en Texcoco, la da más cara; en los puestos reduce el precio a la mitad, para que los comerciantes la puedan revender a cuarenta pesos. A su cuñado Juan Sabino y a Telésforo también se la dan más barata.

Según Raquel: “Como yo no vivo de la zarzamora, como otros aquí, mi idea es que el precio lo fija cada cliente”. Debido a lo anterior, la mayoría de los productores en San Juan han comentado que esta última ha afectado el mercado, “porque a ella no le importa abaratar la fruta”. Raquel sabe que eso es cierto: “Yo no vivo de los ingresos de la zarzamora, esto es para gastos extras, por eso yo la vendo como quiero, pues de que se me eche a perder, mejor me gano unos centavitos. El problema lo tienen los que quieren vivir solamente de la zarzamora, pero ¿yo qué puedo hacer? Yo busco mi mercado y mis clientes y trabajo me ha costado hacerlo, pues no estoy esperando a que el mercado me llegue, yo sé de qué se trata esto”.

Ahora Raquel tiene tiempo de hacer otras cosas como viajar y limpiar su casa, para ella la venta de la zarzamora se ha convertido en una actividad más de ganas y gusto, no de necesidad. Es evidente que como Raquel no se sostiene económicamente de la venta de sus productos del campo, a ella no le afecta dar la fruta o verdura más barata, principalmente, la zarzamora. Ella se “conforma” con alguna ganancia, la cual desde luego, es más elevada

¹³¹ Como mencioné, esto se debe porque los productores de San Juan se apoyaron de los vendedores de productos más tradicionales, para que ellos legitimaran la fruta, cuando ésta era desconocida por muchas personas de la región.

que si vendiera frijol o maíz. Aunque sus hijos no son profesionistas, cuentan con sus propios ingresos, por lo que su ciclo familiar, actualmente, al igual que el de muchos productores es mucho más estable. Raquel puede viajar o ahorrar su dinero, tiene mucho más excedente que otras mujeres de productores, precisamente, porque su marido tiene una movilidad que le permite buscar ingresos más constantes en distintos sitios.

Raquel contaba con la ventaja que ya tenía redes mucho más fuertes y de tiempo atrás en el mercado de Texcoco, lo que ha hecho es mantenerlas, por eso, ella es la única que “domina” hasta cierto punto el mercado de Texcoco. Sin embargo, parte de ese dominio se debe a que ha tenido que bajar los precios de la zarzamora. Esta estrategia ha sido una constante en varios productores, y de la cual se han servido para “afectar” a sus compañeros. El problema de la competencia recae en que como algunos de los productores no se sostienen económicamente de la venta de Chapingo o se ayudan de la zarzamora en fresco en Texcoco, afectan, principalmente, a aquellos que sí lo hacen. Es un proceso en el que además, de ganar dinero, se gana poder al perjudicar al otro.

Ahora bien, Raquel se enfrenta con la competencia de los productores de los estados de Michoacán y Puebla, y por lo mismo, no puede vender en todos los mercados de Texcoco y tiene que ser muy cautelosa en sus ventas. Sus intercambios y relaciones sociales suelen ser muy por “debajo del agua” y las maneja con bastante cautela. De la misma manera, cuida mucho que estas relaciones perduren.

En cuanto a la relación de pareja, ella aporta el dinero que considera necesario, anteriormente, ella contribuía de forma muy importante con el gasto al hogar, trabajaba toda la semana en Chiconcuac y cultivaba las tierras. A diferencia de las esposas de José y Juan Sabino, Raquel y Virginia controlan el negocio de la zarzamora y son ellas quienes toman las decisiones al interior. En el caso de Raquel recibe poca ayuda familiar, porque sus hijos tienen sus trabajos; cuando su esposo no está construyendo una obra, le ayuda, o le pagan a algún peón para que les cuide los terrenos. Sin embargo, casi el negocio de la zarzamora lo llevan entre ella y su esposo, pues tampoco tienen tanta zarzamora como José o Cosme, es decir, la pueden controlar con más facilidad que estos últimos.

El caso de la familia de Virginia y Anastasio

Virginia y Anastasio son primos de Juana, la esposa de Cosme. De todos los productores, Virginia y Juana son las únicas que cuentan de forma más constante con su red de ayuda familiar. En el caso de Virginia, todavía la ayuda familiar es mayor, ya que su pequeña empresa se establece porque casi todos sus hermanos y hermanas, quienes tienen tierras con riego, le “regalan” o le dan sus productos de sus propios huertos a un precio simbólico; pues éstos no viven del campo y casi todos son profesionistas. Este hecho Virginia lo compensa al cuidar a sus padres. Su hermano Anastasio es el dueño de la parcela con riego, en donde está la zarzamora; pero como él tiene desde hace más de treinta años un trabajo como “laboratorista” en el COLPOS y cuenta con un sueldo seguro, permite que su hermana Virginia, sea la que se encargue de comerciar la fruta y quien decida a quien vender y a qué precio. Anastasio no le pide cuentas o le cobra la zarzamora, de tal forma, ella es la responsable de llevar la empresa. Aunque ni ella ni su hermano Anastasio estuvieron dentro de la SPRDB, Virginia recibió algunos beneficios como cursos y sobre todo el haber entrado a los comedores de Chapingo. Virginia también hace conservas y mermeladas, y tiene la ventaja de tener un local en el centro de Texcoco, por lo mismo, ahí las vende. Tampoco se mantiene solamente de ellas, he visto que a su negocio acuden personas a comprar productos más tradicionales, los cuales ella trae de las parcelas de sus familiares o “pasa a rescatar de un mercado”. Por otra parte, Virginia se casó con un albañil originario de Veracruz desde hace más de seis años y sus ingresos han mejorado, Anastasio sigue soletero.

Anastasio y Virginia tienen un nivel educativo más elevado que otros productores; también cuentan con la ventaja que no se han descapitalizado porque no tienen hijos; por tal motivo, pueden dar su ayuda, ya sea en dinero o en especie a sus hermanos, padres y sobrinos. Virginia, al igual que Cosme y Adela, va a diferentes ferias a vender conservas y mermeladas, al principio sus hermanos la apoyaban y le llevaban; hoy en día, ella tiene la experiencia y se puede ir en taxi. Ella conoce mejor su mercado y sabe que en las ferias que mejor se venden es en la Feria Rural de Chapingo, en el Molino de Flores y en los últimos años, en las ferias que ha conseguido por medio de la Red el ÁGUILA¹³², que han sido en

¹³² “La Red Latinoamericana de Investigaciones sobre Agricultura Urbana. AGUILA fue creada a continuación de un seminario sobre agricultura urbana celebrado en abril de 1995 en La Paz, al que asistieron 44 expertos

la ciudad de México. Desde el 2005 la Ing. Gabriela Arias la conectó con la Red el ÁGUILA, y con ello, Virginia ha establecido importantes *conexiones puente*, porque ha conocido nuevos mercados y personas en el D.F; aún más, ha tenido la oportunidad de viajar a Cuba y a Chiapas y transmitir sus conocimientos a otros productores, así como recibir nuevos.

Aunque Virginia es familiar de Juana, sí representa cierta competencia, pues van a ferias en común; similarmente, Virginia también cuenta con *redes sociales* importantes dentro de Chapingo, ya que uno de sus hermanos es el Director General de Patronato Universitario de Chapingo y Anastasio trabaja en el COLPOS. Si bien, ella no tiene hijos, la respalda su familia extensa, o sea, sus redes basadas en la reciprocidad y el parentesco; como útilmente aquellas que ha estado haciendo porque sus hermanos están vinculados a la UACH y al COLPOS (*conexiones puente*).

La Ing. Gabriela Arias la apoya todavía y sigue siendo uno de los vínculos importantes que la conecta con nuevas redes. Virginia, Juana y Adela son mujeres con mucho liderazgo y con una tendencia a dominar y a ser propositivas, estas características no son bien vistas por los otros miembros de la SPRDB; sobre todo aquellos en los que sus mujeres son menos participativas en el negocio de la zarzamora. Probablemente, Virginia por el hecho de no tener hijos y de haberse casado desde hace poco tiempo, es muy independiente y amante del riesgo. A las ferias que ha ido fuera la ciudad, ha ido sola y también a su viaje a Cuba. Es una mujer poco convencional en la comunidad.

En su local está innovando y quiere meter “un nuevo giro” de herbolaria, está interesada en estudiar sobre ese tema, su idea es convertirse en una “experta”, incluso, cuenta con conocimientos tradicionales sobre algunas hierbas. En este sentido, su local es múltiple, pues vende “todo lo que puede, esto significa que moviliza los productos de sus

de unos 20 países latinoamericanos. El seminario fue patrocinado por el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID), la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), los gobiernos de Suiza y de los Países Bajos y la Asociación de Instituciones de Promoción y Educación (AIPE), organización no gubernamental boliviana (ONG). La red AGUILA comenzó oficialmente sus operaciones a principios de 1997. AGUILA incluye tres secretarías regionales: los Andes (Colombia, Perú, Bolivia, Ecuador), el cono sur (Argentina, Chile, Brasil, Paraguay, Uruguay) y América Central y el Caribe. Su meta es promover políticas, tecnologías y métodos que mejoren la productividad, la accesibilidad y sostenibilidad de los sistemas de producción urbanos”. Ver: <http://archive.idrc.ca/books/reports/1997/32-01s.html>

familiares y los alterna con sus conocimientos tradicionales -la herbolaria- y los nuevos que adquirió en los cursos de conservas y mermeladas.

Se podría decir que Virginia, debido a que su local está en el centro de Texcoco, también tiene la posibilidad de conocer a más personas y reproducir su *capital social*. Por el empleo que tiene su hermano en la UACH, y por la buena relación con la Ing. Gabriela Arias, muchas veces ella ya no tiene que salir a buscar contactos; tiene la ventaja que a su local llegan varias personas del Ayuntamiento o de Chapingo, quienes la invitan a participar en distintos eventos. De cierta forma, ella estaría dominando un cierto tipo de mercado con las conservas y mermeladas; el cual es en menor medida local (de Texcoco), pues la mayoría de sus clientes son aquellos que vienen de la ciudad de México, Ecatepec o Los Reyes.

Productores que estuvieron dentro del la SPRDB, pero que se separaron y buscaron su propio mercado

El caso de la familia de Telésforo Cruz Sánchez

Según me contó Muratalla, desde un inicio, Telésforo mostró bastante independencia e iniciativa para comercializar la zarzamora. No tenía mucho interés en estar dentro de la SPRDB porque tenía sus propias ideas de cómo llevar su negocio y vender la fruta; según él, “tampoco le gustaban las envidias que se generaban entre los productores” (aunque en todos se dieron). Formó parte de la Sociedad, pero desde un inicio se desvinculó. Según Telésforo y por unas fotos que me enseñó, su familia participaba en todos los procesos de la zarzamora. Él no es originario de San Juan y vivió algún tiempo con su esposa en la ciudad de México. Es el único productor que pudo comerciar por cinco años su fruta en la Central de Abastos de Ecatepec. Esto fue porque tuvo un “conecte” con uno de los empleados de un vendedor ahí (*conexiones puente*). Tampoco ha sido una persona que ha vivido tal cual del campo, ya que no tiene tierra y la que tenía era de su hermano. En algún tiempo vivió de la venta de ganado y de un negocio de quesadillas. Después vio en la zarzamora la posibilidad de capitalizarse, pero debido a que su hermano le pidió el terreno, tuvo que disminuir su producción y regresar a sus negocios de antes. Sus hijos no cuentan con carreras profesionales, pero trabajan y tienen sus propios ingresos.

Telésforo también se ayuda de un taxi y de vender “sobre pedido” barbacoa y carnitas. Tiene un restaurante a lado de su casa. Según me contó, él piensa que la zarzamora es un cultivo rentable y quiere sembrar más en un pequeño terreno donde está su casa. Su mujer y él tomaron algunos cursos sobre conservas y mermeladas, pero ellos prefieren hacerlas con otro método, no utilizan la tecnología de baño María. También venden licor y ate. El negocio que tienen de las carnitas y la barbacoa es atendido por los dos, se dividen las funciones. Tampoco están interesados en ir a ferias, su mercado de zarzamora es poco, debido a su escasa producción; tienen clientes en la región, quienes durante la cosecha de esta fruta los van a buscar. Cabe mencionar que aún tienen algunos arbustos de zarzamora, porque su hermano le vendió parte de su terreno a una señora, y ésta le permitió a Telésforo tener algunos de ellos. Actualmente, Telésforo vive de sus ingresos del taxi y de su restaurante, por eso, tiene poco tiempo para cuidar sus pocas plantas de zarzamora. Para esta familia el ingreso que obtienen de esta fruta es secundario.

El caso de la familia de Francisco Miranda Aguilar

Francisco buscó desligarse de la SPRDB porque no tenía tiempo para tomar los cursos y para estar yendo a las reuniones. No tomó cursos sobre conservas y mermeladas. Él trabajaba y trabaja como chofer y prefirió buscar su mercado aparte. Hoy en día vende zarzamora en fresco bajo el puente que está afuera de San Juan Tezontla y comercia su fruta en las localidades cercanas: la lleva en su combi. También tiene un “cuate” que trabaja en el Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo (CIMMYT), a quién le da la zarzamora más barata y él la vende entre los empleados y estudiantes de ahí. Lo poco que pude observar es que sí cuenta con la red de ayuda familiar, sus nietos estaban vendiendo la fruta en fresco también en la carretera y su hija tenía un pequeño puesto afuera de casa de Francisco. Al igual que los demás productores continuó con el cultivo porque estaba capitalizado por su trabajo como chofer y pudo esperar tres años a que la planta saliera. Él paga para que le ayuden a mantener el cultivo.

Productores que estuvieron dentro de la SPRDB que abandonaron el cultivo durante los primeros cinco años

El caso de la familia de Catarino Miranda Arévalo

Si bien no pude entrevistar a Catarino porque murió, solamente a una de sus hijas. Con esa entrevista, y por lo que me contaron algunos productores, pude constatar que él abandonó el cultivo porque no tenía tiempo para buscar el mercado. A pesar de estar capitalizado por su trabajo en la Compañía de Luz y Fuerza del Centro (LyFC) (comúnmente conocida como Compañía de Luz)¹³³, le faltó el tiempo y el interés. Además, también sacaba ingresos más constantes con su ganado. Parece ser que algunos de sus hijos vivían en Estados Unidos, y cuando plantó la zarzamora no contaba tanto con ayuda familiar.

El caso de la familia de Jesús Miranda González

El caso de Jesús es muy parecido al de Catarino, pues también por su trabajo en la Compañía de Luz no tenía tiempo para cuidar la tierra y buscar mercado. La única diferencia es que Jesús por no cuidar la tierra se le llenó de plaga. Aunque formó parte de la SPRDB, casi nunca participó ni tampoco tomó los cursos sobre mermeladas, porque una prima le enseñó a él y a su mujer varios procesos de transformación de la zarzamora. Al igual que Come, él cuenta con experiencia fuera de la comunidad, pero en cuanto a la educación de sus hijos si hay diferencias, ya que los hijos de Jesús no son profesionistas, pero viven de sus ingresos (dos hijos son choferes). Juan Sabino e Isabel son familiares y también la familia de Jesús se ha dedicado al campo, su madre vendía flores silvestres y verduras. Por esas *redes sociales*, en un principio la mujer de Jesús buscó vender la zarzamora en Texcoco, pero cuando vio que tenía la competencia de sus vecinas y se suscitaban envidias, prefirió dejar de insistir, sobre todo porque tampoco tenía la necesidad. Jesús también abandonó el cultivo a causa de su trabajo asalariado, del cual recibía ingresos más constantes y seguros. En el 2009, por la desaparición de la Compañía de Luz, lo liquidaron y está pensando en comprar algunos borregos o vacas para capitalizarse.

¹³³ Por cuestiones de tiempo no pude corroborar si Catarino trabajó en la Compañía de Luz o en la Comisión Federal de Electricidad (CFE).

El caso de la familia de Miguel Corona Arévalo

Miguel Corona fue el primero de todos los productores que volteó la tierra, ni siquiera esperó a que se diera la mejor producción. A diferencia de Juan Sabino, Miguel Corona puede invertir en comprar y luego revender flores “finas y de invernadero”¹³⁴. A pesar que uno de sus hijos es profesionista, no vive de su trabajo como ingeniero y prefirió dedicarse a la flor. Para Miguel, la zarzamora representó pérdida de tiempo, pues tampoco estaba interesado en buscar mercado, porque como revendedor de flores tenía ingresos seguros y mayores. De todos los productores es quien cuenta con mayor capital económico, no tiene un nivel educativo muy elevado, pero hasta ahora es uno de los comerciantes con más ingresos económicos en Tezontla. Aunque también estuvo en la SPRDB, por falta de tiempo e interés no asistía a las juntas y su mujer nunca tomó los cursos.

El caso de la familia de Sabas Velásquez Corona

El caso de Sabas es muy importante, porque ayuda a explicar cómo a falta de participación comunitaria, las familias pueden tener obstáculos para tener ciertos servicios en el pueblo. Él, al igual que Telésforo, no tenía la suficiente tierra para cultivar zarzamora y donde la plantaron les fue prestada. Según Sabas, quitó la zarzamora a falta de agua (a falta de cooperación), ya que el dueño del terreno no quiso realizar sus faenas. Por tal razón, a Sabas no le dieron agua para regar su zarzamora y tuvo que voltear la tierra y regresar con el maíz y a la avena, pues éstos necesitan menos agua. Sabas tampoco vive completamente del campo, pues sus principales ingresos los obtiene de su trabajo como albañil. Otro factor por el que dejó la zarzamora, es que no contaba con mucho capital económico para sostener una producción, la cual no podía vender; como tampoco tenía la suficiente ayuda familiar.

Productores que cultivaron, pero nunca se vincularon con las instancias y sembraron muy poca zarzamora

Según Juan Sabino, “también sembraron mucho después y muy poca zarzamora, Justino Miranda, quien es mi cuñado e Isaías Miranda Vázquez, él es primo de la esposa de Telésforo; ellos echaron unas cuantas zarzamosas, pero creo que ya no tienen, quizá unas de

¹³⁴ Probablemente, su capitalización se podría explicar por las remesas de uno de sus hijos, pero no estoy segura.

ornato. Nomás yo hablé con mi cuñado Justino, ya los demás se interesaron por su cuenta. Justino volteó la tierra porque no había mercado, se aburrieron”.

Estos casos no son relevantes porque nunca tuvieron una participación cercana con la Sociedad, y también en la comunidad casi nadie los identifica como productores, a diferencia de todos los demás mencionados.

Conclusiones

La constante principal en todos los productores es que provienen de familias de campesinos y todos en algún momento de su vida han vendido los productos del campo en mercados regionales. El cultivo que los ha ayudado bastante ha sido la flor de calabaza y San Juan Tezontla es un pueblo importante en la producción de ésta, ya que como cuentan con agua de riego, este producto sale un poco antes que en otras comunidades. Por lo mismo, la pueden dar más cara y tiene más demanda. Esto significa que la mayoría de los productores cuentan con *redes sociales* o contaban fuera de su comunidad.

También surge la pregunta: ¿Por qué si todos los productores han vendido en algún momento de su vida productos del campo, con la zarzamora empezaron a tener más conflictos, competencia y envidias entre ellos? La respuesta a esta pregunta es que en un principio la zarzamora era fruto desconocido por casi todos los habitantes de la región, desde luego, no había un interés en los pueblos del Acolhuacán por consumirla. De tal forma, los productores se concentraron en el Municipio de Texcoco. Todos tenían la intención de comerciarla en ese lugar. Aunque algunos estuvieran conformados como SPRDB, antes de entrar a Chapingo buscaron por familia y según sus *redes sociales* la opción de poder vender ahí. Lo que no esperaron fue que la llegada de la zarzamora implicaría un cambio muy importante en cuanto a su forma de competir y comerciar, porque rápidamente se tuvieron que “ajustar” a políticas e intercambios comerciales propios del neoliberalismo; los cuales se basaban en el “libre mercado”, en este caso: “que cada quien venda con quien pueda y al precio que se pueda”. El problema fue que para ese tiempo no había todavía tantos parámetros o estándares para ponerle algún precio a la zarzamora, ni tampoco el respaldo de la experiencia de los productores en llegar a un acuerdo. En cambio, con los productos tradicionales, sí había un acuerdo regional para fijar sus precios y los comerciantes respetaban y conocían en dónde los podían dar más caros o

báratros. Con la zarzamora no había una regulación, por lo tanto, el libre mercado distanció más a los productores, al ponerlos a competir de forma muy desigual.

Con el caso de Raquel se observa que ha sido la única persona que se “ha acoplado al mercado”, porque no tiene tanto la necesidad de vivir de la fruta. Pero los demás productores, quienes fueron asesorados durante los cursos sobre administración, le otorgan un valor mayor, no solamente a la fruta, sino a su trabajo y esfuerzo. Por consiguiente, no están dispuestos a “malbaratar” la zarzamora; porque, además, saben que aunque sea más difícil venderla en otros lugares, es una fruta que por sus características de ser delicada y con una demanda más especializada, la pueden dar más cara que la flor de calabaza.

Con el caso de Telésforo se observa cómo gracias a sus *intercambios verticales* (o por sus *conexiones puente*) con un trabajador de un “patrón”, quien tiene puestos en la Central de Abastos de Ecatepec, fue el único que vendió durante cinco años zarzamora ahí. Probablemente, esto se debe, al igual que Raquel, que tuvo que bajar el precio de la zarzamora y como no vivía tal cual de la fruta, se ayudaba de cierta manera. Las relaciones sociales más de reciprocidad y parentesco ayudan a conseguir ciertos recursos, pero los que tienen que ver más con “palancas”, para conseguir trabajos o algún permiso para vender, son las verticales (Adler Lomnitz 1994).

Otro ejemplo de competencia fue que los actuales miembros de la SPRDB, bajaron el precio de la zarzamora en los comedores de Chapingo; a pesar de perder dinero, ganaron poder al perjudicar a la familia de Cosme y Virginia. Como mencioné, la estrategia de bajar los costos de la zarzamora es la más común para afectar al comerciante que en este caso es de la misma comunidad.

Es importante mencionar que justamente las dos personas que buscaron controlar o ser las cabecillas de la SPRDB, son aquellas que comparten más características en común. Ellas son José y Cosme. Ambos cuentan con experiencias laborales fuera de la comunidad; trabajos con un prestigio social mucho mayor que el de ser solamente campesinos; tienen un nivel educativo más alto; están interesados en conocer nuevas tecnologías para sus cultivos; tienen terrenos fértiles y con riego; los dos han invertido en la educación de sus hijos y al parecer estos últimos quieren mejorar su empresa. Cuando llegó la zarzamora estaban capitalizados y pudieron invertir en sus terrenos y esperar a que la producción se diera. No obstante, ya en los últimos años, José tiene más capital económico, porque ya no

tiene hijos que mantener y por su pensión. Cosme ya no cuenta con su ingreso como agente vendedor de seguros y tiene que vivir completamente del campo. En ese sentido, José puede bajar sus precios de la zarzamora y afectar a la familia de Cosme y Virginia; con esto se comprueba la vulnerabilidad a la que Cosme está expuesto, al vivir hasta ahora, solamente del mercado de Chapingo y las ferias.

El caso de Juan Sabino y su hermano Isabel, con respecto al número de tierras que tienen, es atípico, ya que el común de la parcela en la comunidad por persona va de de 2,00 m² a una hectárea. Ellos obtuvieron tierras porque su padre por tener “el don”, contaba con el suficiente capital económico para comprar terrenos y dárselos a sus hijos. Este hecho definió en cierto sentido el futuro de ellos, pues Juan quiso estudiar, pero no lo hizo porque tenía que trabajar sus tierras. También es relevante observar las redes comerciales que hay al interior de estas familias (también se incluye la de Jesús pues es sobrino José e Isabel). La madre de Juan fue comerciante de frutas, verduras y flores, y por ende, sus hijos contaban con el *capital social*, es decir con conocimientos y redes comerciales para vender sus productos del campo. Asimismo, hay una constante en los hijos de Juan, Isabel y Jesús, quienes ya no están interesados en trabajar el campo, pero se emplean como choferes de combis en San Juan Tezontla y en Texcoco; y se han ayudado a conseguir trabajos dentro de este ámbito.

Por un lado, la falta de tierra, agua, cooperación comunitaria, ayuda familiar; y por otra, la capacidad para tener ingresos más constantes, al contar con trabajos más especializados (nivel educativo) o no, pero que dejaban una mayor remuneración económica, fueron factores para que algunos productores abandonaran el cultivo o se separaran del grupo; y también para que otros continuaran comerciando la zarzamora. Con el análisis de todos estos casos se comprueba que a mayor número de recursos mayor capacidad para movilizar y comerciar la zarzamora y por lo mismo, la ventaja de convertir el negocio de zarzamora en pequeña empresa. De todos los productores son José, Juana, Cosme, y Virginia los que tienen una, incluso son lo que han logrado tejer sus *redes sociales* en distintas direcciones: *horizontales* y *verticales*. Por ejemplo, con la Ing. Gabriela Arias, su conexión fue *punte*, pues nunca establecieron una relación de patrón-cliente. Con las instancias de banca sí fueron *relaciones verticales*, porque en la ayuda que recibieron se refuerza la dependencia por recibir financiamientos o préstamos. Estos

productores mencionados tienen un mayor nivel educativo y un interés (diferenciado del resto de otros productores) por apropiarse nuevos conocimientos tanto administrativos y de gestión de venta. En el caso de José, si no tiene *redes horizontales* para la ayuda familiar, cuenta con el capital económico para pagar por ésta; a su vez que establece *redes verticales* con sus vecinos, pues ellos aceptan ese tipo de relaciones; y esto se da porque dependen de él para capitalizarse económicamente, como a escala social. Además, todos tienen tierra, agua y cumplen con sus faenas en la comunidad.

En los casos de Sabas y Telésforo la falta de tierra, en el primero y en el segundo, agua y ayuda comunitaria del dueño que le prestó el terreno, tuvieron que disminuir o quitar la zarzamora. En los casos de Catarino, Jesús y Miguel, los dos primeros por sus ingresos más constantes y seguros como trabajadores especializados en la Compañía de Luz, no tenían tiempo ni la necesidad económica para estar buscando y competir en el mercado con sus vecinos. Con Miguel pasó lo mismo, pues tenía mayores ingresos con la venta de flores y tampoco tenía tanta ayuda familiar para comerciar la fruta.

Considero que hoy en día, los miembros que conforman la SPRDB siguen “unidos”, porque no son personas que pueden competir entre ellas, en el caso de Juan, cuenta con bastante experiencia en cultivos, pero a pesar de eso ha tenido que voltear sus huertos en los que tenía zarzamora. Asimismo, le conviene trabajar con José, pues él tiene otro tipo de contactos fuera de la comunidad. Ezequiel también por estar integrado a la red Artex y por vender en el Tianguis Rural de Chapingo, puede conseguir clientes importantes. Es decir, la conclusión del por qué todavía estas personas continúan dentro de la Sociedad, es porque no tienen tantas características en común; no hay tanta lucha comercial ni de prestigio; y están acostumbradas a trabajar bajo un esquema, en el que debe haber una cabecilla que sea la que determine de cierta forma las decisiones que se van a tomar, al igual que el rumbo. Las familias de la Sociedad pueden asociarse para las ventas fuertes, pero si esto no es así, cada una decide cómo llevar su negocio, en el caso de José, su pequeña empresa.

Juan Sabino tiene la esperanza que con los “conocimientos especializados” del hijo de José, en un futuro podrían estar conociendo nuevos mercados y a su vez legitimar su posición de productores en la comunidad. O sea, tienen muy claro que el éxito en el negocio de la zarzamora está muy ligado con el conocimiento técnico del cultivo,

procesamiento y comercialización del producto. Si bien Juan no cuenta con todos esos conocimientos, pero por haber sido el primero que se relacionó con Muratalla y le ayudó a sembrar la zarzamora, es el único que sabe cómo reproducir la planta. De tal forma, José también valora su experiencia y le conviene estar con alguien que en esa materia es un experto; como también con alguien que le puede hacer “segunda” en sus proyectos.

Evidentemente, el cultivo y comercio de la zarzamora cambió el patrón de comercialización y las *redes sociales* con una tendencia más igualitaria en la comunidad, al introducir la competencia. Dicho en otras palabras (la zarzamora), introdujo a la comunidad en la mecánica “neoliberal” de la competencia por precio en el mercado, a la cual se han adaptado mejor los que tenían experiencia en el mercado urbano. Sin embargo, la evidencia también da cuenta que el mercado de los productos tradicionales implicaba competencia en precios y compradores, el cambio a la zarzamora fue de “grado”; pero implicó un mayor acercamiento y conocimiento con el muy competido mercado urbano.

CONCLUSIONES GENERALES

La finalidad de presentar las conclusiones generales es responder la pregunta de investigación: ¿Por qué pese a un entorno comercial poco favorable y a la falta de transferencia tecnológica por parte de algunos investigadores de la UACH y el COLPOS, algunos productores de San Juan Tezontla abandonaron el cultivo durante los primeros cinco años y otros buscaron mantenerlo, incluso conformaron una pequeña empresa y algunos se sostienen económicamente de ella? Asimismo, explicar cómo gracias al modelo de Long (2007), se puede constatar que con el caso del proyecto de la zarzamora en San Juan Tezontla, las intervenciones por parte de los responsables en haber llevado el cultivo carecían de una planeación basada en la realidad social del “grupo meta” y que parte de sus objetivos para instaurarlo, estaban basados en supuestos con respecto a quienes eran los campesinos, y cómo era el mercado. Bajo estos parámetros fue que el proyecto se llevó a Tezontla, no obstante; los “beneficiarios”, a pesar de la poca planeación, contextualizaron (Ver Mosse 2005 y Latour 1988 y 1996) el proyecto e hicieron uso de los recursos con los que contaban para desarrollarlo.

En la primera parte de las conclusiones, basándome en el modelo de Long (2007), presento cómo fue que se dio la intervención en la comunidad, y en la segunda, también basándome en ese modelo, particularmente, en el concepto de *agencia* de Long (2007), explico por qué y en un entorno poco propicio, todavía hay productores que mantienen el cultivo, frente a otros que lo dejaron.

PRIMERA PARTE

En el segundo capítulo presenté cómo algunas de las investigaciones científicas que se gestaron dentro del COLPOS y la UACH a principios de los años ochenta, se convirtieron en un modelo teórico, el cual se generalizó entre los investigadores, asesores y docentes de esas instituciones, quienes a su vez se encargaron de reproducirlo y de instrumentar políticas de intervención en ciertas comunidades. El principal argumento que guiaba al modelo teórico era resolver el problema de la pobreza de ciertos campesinos; quienes se caracterizaban por “estar rezagados de la modernidad” y principalmente, vivían en situaciones de atraso económico, al no poder vivir del campo y sacar ganancias de sus

productos tradicionales como el maíz, frijol, calabaza etc. Una de las respuestas o soluciones para sacarlos de su “atraso” consistió en crear una política, la cual tenía como acciones determinadas, llevar a ciertas comunidades del país frutos exóticos y “con demanda nacional e internacional”; así, los campesinos podrían dejar sus viejos cultivos y a su vez podrían incorporarse al sistema capitalista al conocer otros mercados.

La manera en cómo esto se iba a lograr, era que los “expertos” de estas dos instituciones, “inyectarían de conocimientos especializados” y tecnología a algunas de las comunidades “meta” u “objetivo”. El gran problema fue que muchos de los parámetros para plantear el proyecto de la introducción de la zarzamora en Tezontla, se basaron en supuestos o “imaginaciones”; en los cuales las aproximaciones sobre la “vida real de los campesinos” estaban llenas de etiquetas y prejuicios. De tal forma, los ingenieros encargados de llevar y promover el cultivo en esta comunidad, desacreditaron sin bases, varios aspectos de las formas de vida de los productores, de la organización familiar, comunitaria, extracomunitaria y sus conocimientos sobre el campo. Al mismo tiempo, también idealizaron ciertas maneras en cómo los productores comerciaban sus productos tradicionales al interior de la comunidad: “ellos iban de casa en casa a vender sus frutas y verduras y también lo hacían bajo el sistema de trueque” (sin conocer los ingenieros el verdadero sentido del mismo). ¿Qué significaba eso? Un desconocimiento o poco interés por conocer a la “población meta” a la que se le llevaría el proyecto. Por un lado, los ingenieros hacían énfasis en que gracias a su transferencia tecnológica, los campesinos se incorporarían a “la vida moderna”; lo que no sabían, es que desde mucho tiempo atrás, existía un sistema comercial y agrícola, sobre todo en los pueblos del somontano que los incorporaba a ella. Y que también lo estaban a través del mercado de trabajo. Los habitantes de la zona asistían desde hace muchos años a diferentes mercados regionales, en el D.F y el estado de México. Por lo mismo, los campesinos tenían la opción de acoplar ciertas formas de la vida de la ciudad y continuar con otras, propias de sus comunidades.

En ningún sentido, los productores de San Juan eran personas que habían estado “cerradas” e indispuestas a conocer otras formas de vida, pues mis datos de campo dicen todo lo contrario. De tal suerte, este tipo de ideologías refleja que es una constante en este tipo de instituciones tener una concepción de los campesinos más en términos de gente que depende de los profesionistas o de gente capacitada en el ámbito agropecuario. Según Long

(2007) esa es una forma de justificar los objetivos de la política a implementar. El punto a recalcar, es que a todas las personas responsables de diseñar el proyecto de la zarzamora en San Juan Tezontla, les faltó conocer y aproximarse a las formas de vida comunitaria y entender, dentro de la medida de lo posible, algunas de sus lógicas. No queda claro que si lo que buscaron fue mejorar los niveles de vida de los campesinos, al considerarse como “agentes del cambio” e “introdutores de la modernidad” o buscaron modificar la cultura de los productores y también parte de sus conductas sociales.

Otro de los problemas importantes fue que los ingenieros responsables en llevar el cultivo por parte del COLPOS y la UACH, consideraron que con el hecho de gestionar con la Secretaría de Agricultura y Ganadería del estado de México (SEDAGRO-EDOMEX) el paquete tecnológico: la planta, los fertilizantes, el abono, asesoría etc., se estaría resolviendo gran parte de la transferencia tecnológica; a la cual se sumaba un manual o una guía. En el caso de San Juan Tezontla, Muratalla y Livera, dijeron que sus responsabilidades recayeron en hacer las investigaciones sobre diferentes variedades de zarzamora y adaptarlas a los climas de la región. Asimismo, ellos se conciben como personas encargadas de “transmitir la tecnología”; pero para los demás fines, como “organizar a los campesinos” y darles asesorías; ellos ya no consideraban que su presencia era importante.

Según la perspectiva de estos ingenieros, la responsabilidad de “organizar a los productores y brindarles asesorías administrativas”, le competía a las dependencias del estado. Por consiguiente, entendieron su papel en el proceso de transferencia de tecnología limitado al desarrollo de ciertas técnicas para conocer cómo se comportaba el cultivo, y no consideraron que la tecnología, en el caso de la zarzamora, tenía que ser desde la producción del cultivo hasta la búsqueda de mercado (Ver Pérez Lizaur 1994). Su justificación para llevar la zarzamora fue decir que había un “mercado potencial”, pero sus descripciones del mismo eran muy vagas y utópicas; pues como dijeron Palumbo y Nachmias (1983), los encargados en llevar los proyectos, mas que buscar soluciones para los campesinos, estaban buscando apoyo para “acciones ya tomadas”, y esto era difundir y llevar ciertas políticas a determinadas comunidades, dentro del marco de las políticas e ideales de la UACH y del COLPOS.

Estos ingenieros hicieron una fuerte crítica a la desvinculación del estado, pero como se vio en el capítulo III, algunas de las asesorías más importantes que algunos de los productores recibieron, vinieron de instancias del gobierno y no del COLPOS y la UACH, salvo la del ingeniero Rubén Murillo. Con esto se evidencia no la desvinculación del estado, sino aquella que los ingenieros del COLPOS y la UACH, tuvieron cuando vieron que los productores no tenían mercado y se enfrentaban a fuertes conflictos y envidias entre ellos. Este último ejemplo se explica porque según el modelo de Long (2007) no hay una línea recta entre los objetivos (idealizaciones) de los interventores y lo que realmente sucede cuando el proyecto es insertado en las comunidades.

Long (2007) menciona que no hay en el mundo alguna intervención que carezca de discontinuidades, en la que los objetivos iniciales se hayan llevado a cabo sin ninguna dificultad. El caso analizado muestra que no existió una continuidad con respecto a lo que los “interventores” pensaron, y lo que los “beneficiarios” hicieron. Con el caso de los productores de San Juan Tezontla se demuestra una vez más, la capacidad de *agencia* de los campesinos productores, al haber contextualizado y adaptado el proyecto de acuerdo a sus necesidades y concepciones del mundo, aunque hayan estado inmersos en un entorno poco propicio para comerciar la zarzamora. Parte de las reacciones no esperadas por los “interventores” fue que los productores tuvieron que salir a vender la zarzamora, conectarse con un mercado exterior y entrar en una dinámica de mucha competencia y rivalidad

Los productores realizaron este tipo de prácticas no porque los ingenieros se las transmitieron con su “tecnología”, sino porque a falta de un mercado regional y local, tuvieron que buscar varias opciones y esto implicó: salir de su comunidad y gestionar por iniciativa propia a otras instancias su ayuda para que pudieran completar la transferencia tecnológica. Dicho en otras palabras, la transferencia tecnológica de los “expertos” del COLPOS fue incompleta y fueron los campesinos de Tezontla, quienes con sus conocimientos, experiencia, trabajo y *redes sociales* la completaron.

Por otra parte, desde que empezó el proyecto se les hizo énfasis a los productores por parte de SEDAGRO que tenían que trabajar en “grupo y estar unidos”, y conformarse bajo la figura jurídica de Sociedad de Producción Rural (SPR). Conformaron la Sociedad de Producción Rural Diego de Betanzos (SPRDB). Así fue que surgió un grupo de diez productores, quienes “supuestamente” por esta característica tendrían muchos más apoyos y

podrían generar recursos del estado. Existieron otros productores, quienes desde que llegó la zarzamora aceptaron plantarla, pero nunca quisieron participar en la Sociedad.

En 1997, cuando empezó la gran producción de zarzamora, los productores no podían controlarla, gran parte de ésta se pudrió; lo que generó mucho desconcierto y desesperación entre ellos, suscitó envidias, conflictos y una fuerte competencia por “acaparar el mercado”. Tampoco el Corredor Agroecoturístico fue una opción viable de mercado; ya que casi la mayoría de los productores; tanto los que estaban en el acta, como los que no, buscaron ir a vender la fruta a los diferentes mercados de Texcoco. Nuevamente aparece la pregunta: ¿por qué si casi todos los productores de San Juan contaban con *capital social* y redes (desde luego, de forma diferenciada), en los mercados de Texcoco y pueblos aledaños, con la llegada de la zarzamora se incrementaron los conflictos, envidias y la competencia entre ellos?

Los datos indican que el conflicto aparece ligado con el hecho de que con la introducción del cultivo de la zarzamora, los productores se enfrentaban a un sistema mercantil de “libre mercado”, más competitivo que el de sus productos tradicionales. Esto se explica porque la zarzamora era una fruta desconocida para la región y para los comerciantes de los mercados de Texcoco; además, para ese tiempo todavía no existía una regulación ni acuerdos o parámetros tanto de vendedores como de productores para determinar un “precio” más justo. Había desconocimiento por ambas partes, y en ese sentido, los productores de San Juan Tezontla tuvieron que buscar estrategias mucho más agresivas con las que en el fondo se estaban perjudicando ellos mismos, al tratar de vender su fruta y por ende, recuperar su inversión.

Los productores que no viven directamente de la zarzamora son quienes pudieron entrar a los mercados más importantes: Texcoco y la Central de Abastos de Ecatepec. Esto se entiende, tanto por su tipo de redes y también, porque “se adaptaron” al mercado, ya que no dependían completamente de los ingresos de la zarzamora ni le daban el valor de cambio más aproximado o “justo”.

Casi todos los miembros que participaron desde un inicio en la SPRDB (incluyendo a sus mujeres), recibieron cursos sobre administración y gestión de venta, y ellos sí comenzaron a darle otro valor no sólo a la fruta, sino a su trabajo. De la misma manera, vieron que tenían que aprovechar la zarzamora y transformarla; así podrían disminuir su

pérdida y podrían incrementar sus ingresos al vender mermeladas y conservas, no sólo de zarzamora, sino también de las frutas que tenían en sus huertos. De tal suerte, se encontraban dos grupos de productores: los que trabajaban conformados como Sociedad; quienes durante los primeros años respetaban en cierta medida el valor de cambio de la zarzamora y estaban interesados en recibir asesorías; aprender nuevos conocimientos y gestionar financiamientos o préstamos; y los otros, quienes seguían vendiendo zarzamora sin ninguna asesoría y a precios más bajos, apoyándose en sus *redes sociales* y experiencia como comerciantes.

Para 1998, el grupo de la SPRDB consiguió vender su zarzamora en los comedores de la UACH. Desde que entraron sus ingresos aumentaron, porque vendían grandes cantidades y el precio era mucho mejor que si la vendían en Texcoco. Este hecho podría haber indicado que los productores trabajarían “unidos” y se apoyarían para dicha venta. Por el contrario, desde que se insertaron en ese mercado, otra vez incrementaron las envidias, competencia y luchas de poder. La respuesta a esto es que cada familia tenía una capacidad diferenciada para obtener recursos, los cuales en su caso fueron: conocimientos sobre producción y transformación de fruta, administración y gestión de venta; ayuda familiar; capacidad para tejer redes y *conexiones puente*; la participación más activa y competitiva de la mujer; experiencia extracomunitaria; capital económico; así como tierras fértiles y agua.

Con la llegada de las asesorías por parte de instancias del Ayuntamiento de Texcoco, los productores aprendieron nuevos conocimientos sobre administración y gestión de venta. No todas las mujeres de los miembros de la SPRDB tomaron los cursos, algunas aprendieron y se interesaron más que otras, con esto, ellas ganaban legitimidad y control sobre el negocio, al conocer mejor cómo hacer el trabajo; y por lo mismo, sentían que tenían la capacidad para proponer ideas dentro del grupo (participación activa de la mujer). Esta capacidad por haber incorporado nuevos conocimientos y el contar con nuevas experiencias de venta y de transformación de la fruta, tanto de mujeres como de hombres, ocasionó una distancia social entre las familias. La razón aparente es que se dio una apropiación diferenciada de los conocimientos tecnológicos, lo que generó envidias y una necesidad por desacreditar el desarrollo que buscaban las otras familias por medio de su propio esfuerzo.

La ayuda familiar que implica *relaciones horizontales*, ha sido uno de los factores importantes para que los campesinos, como en el caso de Cosme, Juana y Virginia hayan podido conformar una pequeña empresa. Ellos compensan esta ayuda recíprocamente; la cual reciben, principalmente, de sus hermanos (as) y sobrinos (as). Dentro de su organización social del trabajo, la participación femenina durante la cosecha es requerida, debido a que la fruta es muy delicada y se “prefieren manos delicadas”; además, porque los hermanos o los esposos de las hermanas trabajan. De la misma manera, es muy valorado el trabajo de niños y niñas, a quienes poco a poco se les empieza a integrar en la dinámica de la cosecha de la zarzamora. La falta de esta ayuda se puede hasta cierto punto compensar con el capital económico, que redundaría en *relaciones verticales*, como en el caso de José, pues con dinero se puede pagar a vecinos con grandes carencias económicas y que necesitan de este tipo de trabajos.

A mayor capital económico existe la tendencia por buscar “tecnologizar” a la empresa, como en el caso de José. Sin embargo, hasta ahora, aunque los miembros de la SPRDB cuentan con tecnología más avanzada, no han podido desarrollar sus planes, porque la que gestionaron no les ha servido para lo que ellos querían: abarcar el mercado de la ciudad de México. En cambio, Cosme, Juana y Virginia, aunque trabajan con una tecnología menos avanzada, pueden producir sus conservas y mermeladas y al mismo tiempo seguir innovando.

El contar con mayor capital económico implica poder hacer “la competencia” a los demás, al dar la fruta más barata. Lo cual ha sido una estrategia que han realizado todos los productores que no viven directamente del campo. En síntesis, el capital económico sigue siendo un determinante para poder movilizar recursos. Por el contrario, con el caso de Cosme y Virginia se demuestra que aunque ellos viven “más al día”, porque Cosme no tiene pensión, han logrado tener una pequeña empresa, en gran parte por su red de ayuda familiar.

Los datos de campo dan cuenta de que las *redes verticales* y las *conexiones puente* son diferenciadas entre los productores. Aquellos con mayor experiencia en las grandes urbes o con relaciones extracomunitarias demostraron tener una mayor facilidad para relacionarse en entornos muy distintos al de la comunidad. Aún más, ellos saben que para que sus empresas funcionen, tienen que trazar líneas en direcciones *horizontales* y

verticales. Los productores que no cuentan con el suficiente *capital social* dependerán de otros productores para obtener beneficios y no tendrán empresas, sino negocios. Las familias que cuentan con *redes verticales* o *conexiones puente*, tienen la ventaja de conseguir recursos y apoyos como financiamientos, cursos, asesorías o conectarse con nuevos mercados.

Otro punto importante es la participación comunitaria y los recursos del agua y tierra. El caso de Sabas, muestra que si alguna familia no cumple con sus faenas dentro de la comunidad, se le cortan o quitan ciertos servicios. Similarmente, la falta de tierra y agua, en los casos de Telésforo y Sabas fueron factores para que el primero disminuyera su producción y el segundo la quitara.

Los casos aquí analizados muestran que los ingenieros jamás vislumbraron que la introducción del cultivo de la zarzamora iba a generar muchas disputas y una competencia de “libre mercado” entre los productores. Si bien hay algunos que se “adaptaron al entorno comercial” al dar la fruta más barata (Telésforo y Raquel); otros buscaron desligarse de los problemas que esto ocasionaba, y por contar con otros ingresos económicos (Francisco y Telésforo¹³⁵) se alejaron de los conflictos y envidias. Aunque también hubo quienes por estos factores, decidieron quitar los arbustos de zarzamora (Miguel, Catarino y Jesús) ya que prefirieron evitar los conflictos. Aquellos que todavía tienen la zarzamora, y viven directamente de sus cultivos, están buscando mercados que puedan pagar el valor comercial de la fruta; lo que implica un esfuerzo todavía mayor, pues necesitan seguir tejiendo *redes verticales* y *conexiones puente* en mercados o clientes que no se encuentran en la región, sino en el mercado urbano.

Los productores que han decidido proseguir con el proyecto de la zarzamora han tenido que generar estrategias para mantener los lazos con la comunidad y neutralizar o soportar las envidias. Por un lado, Cosme, Juana y Virginia han buscado continuar con las relaciones sociales tradicionales: emplean trabajo familiar y recíproco; y se han esmerado por continuar con su participación en las fiestas y obligaciones comunales. Por el otro, José ha transformado sus *relaciones horizontales* en *verticales* y se ha convertido en un patrón que da trabajo a la gente que lo requiere en la comunidad.

¹³⁵ Telésforo buscó siempre vender su fruta fuera del grupo y a la vez, quiso alejarse de los conflictos. Por eso, puede aparecer en varias tipologías.

El gran problema hasta ahora es que algunos de los productores, quienes viven de los ingresos de la zarzamora o tienen algunos secundarios, necesitan del mercado de los comedores de la UACH para capitalizarse, poder invertir en nuevos proyectos y salir a vender a otros mercados. Los datos muestran una fuerte relación de dependencia de los productores de zarzamora con esta institución. Las *relaciones puente* de algunos productores de la UACH han generado relaciones diferenciadas de otros productores con la institución, por lo que algunos de ellos están siendo orillados a buscar otras opciones para asegurar sus ingresos. Hoy en día es evidente que las disputas por el mercado de los comedores en esa universidad, sigue siendo el problema más fuerte al que se enfrentan los actuales miembros de la SPRDB y Cosme, Juana y Virginia. Aunque pudiera parecer paradójico, la fuerte competencia por ese mercado está ocasionando que los productores busquen otros.

La búsqueda de mercado aparece como un proceso bastante complicado y llevará tiempo, pero ya están inmersos en él. Quienes han sido capaces de abrir mercados son los productores con mayor *capital social* y económico. Posiblemente, con el tiempo estas diferencias se incrementarán gracias a las modificaciones que harán sus hijos en los años siguientes, pero mientras tanto, los padres tienen que buscar que su negocio o empresa continúe o sobreviva.

Un factor importante que ha incidido en las posibilidades de continuar con el cultivo de la zarzamora es el momento del ciclo de desarrollo de las unidades domésticas de los productores. Aquellos con hijos mayores trabajando y/o en la universidad, aparecen con mayor solvencia económica y más tiempo para buscar clientes o tejer redes porque su vida familiar es mucho más estable. En este ciclo los hijos aportan gastos o por lo menos generan sus propios ingresos, es decir, no cuestan y aportan al negocio de muy diferentes maneras: pueden ayudar a sus otros hermanos para que sigan estudiando; se interesan en la pequeña empresa de sus padres (lo hijos de Cosme y José); y aunque no vivan en la comunidad, ayudan con dinero o en trabajo cuando regresan.

Con estos datos se puede observar la capacidad de *agencia* que tuvieron los productores al buscar solucionar sus problemas; no obstante, como he tratado de mostrar, el modelo de Long (2007) tuvo que ser modificando, en el sentido, que agregué nuevos elementos al mismo: no separar los mundos de vida de los productores y los ingenieros en

llevar el cultivo (ver Mosse 2005), y segundo, que la capacidad de *agencia* está muy ligada con otros factores (conocimientos, económicos, sociales, naturales e incluso no humanos) para que un proyecto de desarrollo pueda llevarse a cabo. Por lo tanto, el contexto del cual habla Latour (1988 y 1996), justamente, corresponde al que tiene que ver con las relaciones sociales que se dan entre los diferentes actores que intervienen, participan y toman decisiones en un proyecto. Buscar una separación entre cada uno, tendría como resultado, pasar por alto relaciones que están presentes, y “matizarlas” o “ignorarlas”, podría significar que entonces no existe el interés por querer entender el problema de una forma, científica, sistemática y holística, ni con el sentido último de hacer recomendaciones o buscar ciertas soluciones. Por eso el énfasis de Mosse (2005) de estudiar las relaciones que se dan entre la política y las prácticas derivadas de la misma.

En esta tesis quise abarcar ambos aspectos, en el capítulo II presenté las políticas de intervención, como procesos desfasados y muy complejos, en los que no hay una direccionalidad totalmente horizontal entre los objetivos y los “resultados”, justamente porque el contexto (ver Latour 1988 y 1996) de un proyecto, se va forjando sobre la marcha y en el devenir del mismo se suman nuevos actores e intereses. En los capítulos III y IV la intención fue presentar algunas de las prácticas derivadas de la política, entendidas en muchos casos, como reacciones no esperadas tanto por los ingenieros como por los mismos productores; las cuales también no siempre estuvieron relacionadas con la política, ya que estos últimos decidieron tomar el rumbo del proyecto. En el capítulo I presenté que en la comunidad de San Juan Tezontla, en particular (hay más), los productores de zarzamora, desde hace muchos años han tenido una relación muy próxima y constante con la ciudad de México y con la región, es decir, han estado vinculados por sus redes comerciales y laborales, lo cual evidencia que son sociedades que están cambiando constantemente, pero que también tienen la posibilidad de decidir qué aspectos de la vida urbana pueden tomar y cuáles no.

La intención final de esta tesis es poder extrapolar estos resultados a otros ámbitos similares y a instancias tanto públicas como privadas (que son en México las instituciones encargadas de crear proyectos de desarrollo) para que conozcan desde la perspectiva antropológica que para que un proyecto se pueda poner “en marcha” o desarrollar, no depende solamente de la “buena voluntad” de los “benefactores” ni de la “participación” de

los “beneficiarios”, sino que en el contexto del mismo, intervienen infinidad de factores que hacen que un proyecto continúe. De ahí la relevancia de estudiar el desarrollo del proyecto en sus prácticas cotidianas y particulares (trabajo de campo) y no buscar anticiparse a los resultados, a partir de una mirada muy simple del asunto. De tal forma, espero que estos conocimientos aporten nuevos a los estudios sobre desarrollo desde la Antropología Social, por ahora, sobre todo desde el modelo teórico que propongo.

Con base en estas ideas, surgen nuevas preguntas de investigación dentro de la comunidad de Tezontla y fuera de ella. La primera sería continuar con el estudio de los casos de productores que tienen una pequeña empresa o negocio, conocer y analizar la dirección que van a tomar si es que los hijos, como en el caso de Cosme y José, quieren mejorarlas, ya que del desarrollo del ciclo familiar dependen muchas de las siguientes decisiones y acciones a considerar. Asimismo, otra pregunta sería investigar cómo se dan las relaciones dentro de la red Artex, pues es de reciente aparición, pero un estudio de la misma, podría ayudar a explicar cómo se dan los intercambios al interior y al exterior, y cómo se va tejiendo la red, al tener más contactos y al ir a más lugares para vender. La última pregunta o línea a desarrollar sería hacer trabajo de campo dentro del COLPOS y la UACh, con el objetivo de conocer más a fondo los problemas por los que ambas instituciones han estado pasando en los últimos años: huelgas, recorte de presupuesto, resistencia a vincular la investigación con sectores privados etc.

ÍNDICE DE SIGLAS INSTITUCIONALES

- Asociación de Instituciones de Promoción y Educación (AIPE)
- Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT)
- Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL)
- Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA)
- Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID)
- Centro de Investigación y de Estudios Avanzados del Instituto Politécnico Nacional (CINVESTAV)
- Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo (CIMMYT)
- Colegio de Ciencias y Humanidades (CCH)
- Colegio de México (COLMEX)
- Colegio de Posgraduados (COLPOS)
- Comisión Federal de Electricidad (CFE)
- Comisión Nacional de Fruticultura (CONAFRUT)
- Comisión Nacional de las Zonas Áridas (CONAZA)
- Escuela Nacional de Agricultura (ENA)
- Escuela Nacional de Estudios Profesionales (ENEP)
- Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP)
- Instituto Politécnico Nacional (IPN)
- Instituidos Relacionados con la Agricultura (FIRA)
- Instituto de Recursos Genéticos y Productividad (IREGP)
- Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO)
- Fondos Nacionales para Empresas de Solidaridad (FONAES)
- Luz y Fuerza del Centro (LyFC)
- Partido de la Revolución Democrática (PRD)
- Partido Revolucionario Institucional (PRI)
- Programa de Apoyos Directos al Camp (PROCAMPO)
- Programa de Altos Rendimientos de Chapingo (PARCH)
- Programa Calidad Integral y Modernización (CIMO) 194

- Programa Integral de Agricultura Sostenible y Reconversión Productiva en Zonas de Siniestralidad Recurrente (PIASRE)
- Proyecto Estratégico para la Seguridad Alimenticia (PESA)
- Universidad Autónoma de Chapingo (UACH)
- Universidad Autónoma de México (UNAM)
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación de México (SAGARPA)
- Secretaría de Desarrollo Agropecuario (SEDAGRO)
- Secretaría de Educación Pública-Dirección General de Enseñanza Técnica Agropecuaria (SEP-DGETA)
- Sociedad de Producción Rural (SPR)
- Sociedad de Producción Rural Diego de Betanzos (SPRDB)
- United States Department of Agriculture (USDA)

BIBLIOGRAFÍA

- ADLER LOMNITZ, Larissa. 1975. *Cómo sobreviven los marginados*. México: Siglo XXI.
- _____. 1994. “Las relaciones horizontales y verticales en la estructura social urbana de México”. en L. Adler (Comp.) *Redes sociales, cultura y poder: ensayos de antropología latinoamericana*. México: FLACSO: M. A. Porrúa 217-274.
- ADLER LOMNITZ, Larissa y M. Pérez Lizaur. 1987 (2006). *Una familia de la elite mexicana: parentesco, clase y cultura 1820-1980*. México: Alianza Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- ADLER LOMNITZ, Larissa y A. Melnick. 1998. *La Cultura Política Chilena y los partidos de centro: una visión antropológica*. Santiago, Chile: Fondo de Cultura Económica.
- AGUDO, Alejandro. 2009. “Conocimiento, lenguaje, poder e intermediación. Perspectivas contemporáneas en la antropología de las políticas públicas”. *Estudios Sociológicos*, 27 (79), 63-110.
- HANONO ASKENAZI, Linda. 2007. *Linaje y vida empresarial: el caso de una familia judeo-mexicana*. México: UAM.
- BEATRIZ, Sandoval. 2010. “Los panaderos de San Antonio Tepetitlán”. en M. Pérez Lizaur (coord.). *Familia y Empresa. Una visión desde la antropología*. México: UIA, 161-185.
- BOURDIEU, Pierre. 1980. “Le capital social” en A. Portes 1999. *Capital social: sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna*. México: Fondo de Cultura Económica, pp. 285.
- ESCOBAR, Arturo 1995. *Encountering development: the making and unmaking of the third world*. Princeton: University Press.
- ENCARNACIÓN, Junior. 2004. *La lucha entre dos Méxicos: La organización política y los conflictos con el estado de un pueblo situado en los límites de la expansiva zona metropolitana de la ciudad de México*. Tesis de maestría. México. Universidad Iberoamericana, pp.26-38.
- _____. 2010. “Compadres de los dioses: parentesco ritual y autonomía política en San Juan Tezontla”. en R. Magazine y T. Martínez (coords.). *Texcoco en el nuevo milenio. Cambio y continuidad del Valle de México*. México: Universidad Iberoamericana, pp. 295-312.
- FERGUSON, James. 1990 (1994). *The anti-politics machine: development, de-politicisation and bureaucratic power in Lesotho*. Cambridge: Cambridge University Press (University of Minnesota Press).

GONZÁLEZ, Salvador, 1993. “Una aproximación al mercado de la zarzamora en Estados Unidos y el Potencial Exportador del estado de Michoacán”. en *la Primera Reunión Nacional sobre Frutales Nativos Introducidos con Demanda Nacional e Internacional*. México: Universidad Autónoma de Chapingo. (En prensa).

JIMÉNEZ, Mercedes. 2010. “Comunidades de la ribera lacustre de Acolhuacán”.en R. Magazine y T. Martínez (coords.). *Texcoco en el nuevo milenio. Cambio y continuidad del Valle de México*. México: Universidad Iberoamericana, pp. 177-1999.

LATOUR, Bruno. 1988. *The pasteurization of France*. Cambridge (Massachusetts): Harvard: University Press.

_____.1996. *Aramis or the Love of Technology*. Cambridge (Massachusetts): Harvard: University Press.

_____. 1996. en A. Agudo. 2009. “Conocimiento, lenguaje, poder e intermediación. Perspectivas contemporáneas en la antropología de las políticas públicas”. *Estudios Sociológicos*, 27 (79), pp. 89.

LECHUGA, Rubén. 2010. “Minifundio y libre mercado en el Acolhuacán Septentrional: el caso de los campesinos de Tlaltecahuacán”. en R. Magazine y T. Martínez (coords.): *Texcoco en el nuevo milenio. Cambio y continuidad del Valle de México*. México: Universidad Iberoamericana, pp.25.

LONG, Norman, 2007. *Sociología del Desarrollo: Una perspectiva centrada en el actor*. México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social: El Colegio de San Luis, pp. 75-253

LÓPEZ, Minerva. 2010. “Tlapalehuilizque; Ayuda en especie para las fiestas en un pueblo de la sierra de Texcoco”. en R. Magazine y T. Martínez (coords.): *Texcoco en el nuevo milenio. Cambio y continuidad del Valle de México*. México: Universidad Iberoamericana, pp. 313-334.

LORENTE, David. 2010. “El agua de Tláloc: El mundo serrano de los grandes graniceros y los dioses de la lluvia. en R. Magazine y T. Martínez (coords.): *Texcoco en el nuevo milenio. Cambio y continuidad del Valle de México*. México: Universidad Iberoamericana, pp. 335-360.

MAFFIE, James. 2003. en R. Magazine y T. Martínez. 2010. “Introducción. Continuidad y cambio en la región de Texcoco”. en R. Magazine y T. Martínez (coords.). *Texcoco en el nuevo milenio. Cambio y continuidad del Valle de México*. México: Universidad Iberoamericana, pp.21.

MAGAZINE, Roger y Tomás, Martínez. 2010. “Introducción. Continuidad y cambio en la región de Texcoco. en R. Magazine y T. Martínez (coords.). *Texcoco en el nuevo milenio*.

Cambio y continuidad del Valle de México. México: Universidad Iberoamericana, pp.14-25.

MAGAZINE, Roger. 2010. “De la ciudad al pueblo: cambios en las políticas laborales en el Acolhuacán neoliberal”. en R. Magazine y T. Martínez (coords.). *Texcoco en el nuevo milenio. Cambio y continuidad del Valle de México*. México: Universidad Iberoamericana, pp.62 y 108.

MARTÍNEZ, Tomás. 2010. “Sociología en las fiestas del Acolhuacán Septentrional”. en R. Magazine y T. Martínez (coords.). *Texcoco en el nuevo milenio. Cambio y continuidad del Valle de México*. México: Universidad Iberoamericana, pp. 255-269.

MATA, Bernardino. 1971. *Programa de desarrollo en una zona con agricultura de temporal. Resultados preliminares*. México: Colegio de Posgraduados: Escuela Nacional de Agricultura, pp. 3.

MITCHEL, Timothy. 2002. en A. Agudo 2009. “Conocimiento, lenguaje, poder e intermediación. Perspectivas contemporáneas en la antropología de las políticas públicas”. *Estudios Sociológicos*, 27 (79), pp. 89.

MOORE, James, et al. 1994. “Blackberry breeding, management, and prospective in North America”. en A Villegas. et al (eds.) *Memorias de la Primera Reunión Internacional y Segunda Nacional sobre Frutales Nativos Introducidos con Demanda Nacional e Internacional*. Estado de México: Universidad Autónoma de Chapingo, pp. 167.

MONTOYA, Omar. “Schumpeter, innovación y determinismo tecnológico”. *Scientia et Technica* Año X, No 25, Agosto 2004, pp. 211 y 212.

MOSSE, David. 2005. *Cultivating Development. An Ethnography of Aid Policy and Practice*. Londres: Pluto Press, pp: 20.

_____. 2005. en A. Agudo 2009. “Conocimiento, lenguaje, poder e intermediación. Perspectivas contemporáneas en la antropología de las políticas públicas”. *Estudios Sociológicos*, 27 (79), pp. 67.

MURATALLA, Alfonso. 1996. “Agroecoturismo: Una opción real para el microfundio y la gran empresa agropecuaria”. *Boletín Informativo del Instituto de Recursos Genéticos y Productividad: Colegio de Posgraduados en Ciencia Agrícolas*. No. 6, julio-agosto: 4-5.

_____. 2002. “Perspectivas de la industria frutícola en San Juan Tezontla, Texcoco, México” (En prensa).

MURATALLA, A, Livera M y González V. 1999. “Establecimiento y Manejo del cultivo de la zarzamora”. en A. Rico, A. Muratalla, M. Livera y V. González (coord.): *Primer curso de capacitación para productores de zarzamora en el Estado de Guerrero*. México: Colegio de Posgraduados/ La Secretaría de la Mujer, pp.4-23.

MURATALLA A, Livera M. 2001. “El agroecoturismo: opción para el desarrollo sustentable y rescate, conservación y utilización racional de los recursos filogenéticos” (En prensa).

NÚÑEZ, Alejandra. 2010. “Fiesta patronales en el municipio de Texcoco”. en R. Magazine y T. Martínez (coords.). *Texcoco en el nuevo milenio. Cambio y continuidad del Valle de México*. México: Universidad Iberoamericana, pp. 203-230.

PALERM Ángel, 1980. *Antropología y Marxismo*. México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social: Universidad Autónoma Metropolitana: Universidad Iberoamericana, 1998 2da Ed. 2008.

PALERM, Ángel y Eric Wolf. 1972. “Sistemas agrícolas y desarrollo del área clave del imperio texcocano”. *Agricultura y civilización en Mesoamérica*. México: SEP, pp. 111-124.

PALUMBO, D. J y Nachmias, D. 1983. en. N. LONG 2007. *Sociología del Desarrollo: Una perspectiva centrada en el actor*. México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social: El Colegio de San Luis, pp. 76 y 77.

PÉREZ LIZUR, Marisol. 1975. *Población y sociedad; cuatro comunidades del Acolhuacán*; México: INAH, pp. 12 y 74.

_____. 1994. *El empresario, la tecnología y el poder: dos empresas en un momento de cambio estructural*. Tesis de Doctorado en Antropología. Universidad Iberoamericana, pp. 17.

PÉREZ LIZUR M. y Zamora W. Scarlett. 2010. “El mercado de ropa de Chiconcuac como detonador del desarrollo regional”. en R. Magazine y T. Martínez (coords.). *Texcoco en el nuevo milenio. Cambio y continuidad del Valle de México* .México: Universidad Iberoamericana, pp.55-82.

PORTES, Alejandro. 1995. *The Economic Sociology of Immigration*. New York: Rusell Sage, pp. 120.

PUTNAM, Robert (ed.). 2003. “Introducción” en Putnam (ed.) *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*. Barcelona: Galaxia Gutenberg. Círculo de lectores.

REDFIELD, Robert. 1970. *The folk Culture of the Yucatan*. Chicago: University of Chicago.

ROBICHAUX, David. 2007. “Familias Nahuas en la edad industrial: cambios y permanencias en las estructura y organización domésticas en Tlaxcala”. en D.Robichaux

(comp.): *Familias mexicanas en transición. Unas miradas antropológicas*. México: Universidad Iberoamericana, pp. 123 y 124.

ROCHA, María. 1999. en J. Encarnación. 2004. *La lucha entre dos Méxicos: La organización política y los conflictos con el estado de un pueblo situado en los límites de la expansiva zona metropolitana de la ciudad de México*. Tesis de maestría. México: Universidad Iberoamericana, pp.26-38.

RODRÍGUEZ, Alma Rosa. 1995. *San Juan Tezontla. Lucha por el agua*. México: Universidad Iberoamericana.

_____. 2010. "Entre dos aguas: San Juan Tezontla". en R. Magazine y T. Martínez (coords.). *Texcoco en el nuevo milenio. Cambio y continuidad del Valle de México*. México: Universidad Iberoamericana, pp.168-173.

SÁNCHEZ, Salvador, et al. 1994. "El potencia frutícola en México".en A Villegas. et al (eds.) *Memorias de la Primera Reunión Internacional y Segunda Nacional sobre Frutales Nativos Introducidos con Demanda Nacional e Internacional*. Estado de México: Universidad Autónoma de Chapingo, pp. 20.

SCHUMPETER, A. Joseph. 1976. *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: FCE.

_____. 1991 (1951). "Economic Theory and Entrepreneurial History". en Clemence V., Richar (ed.): *Essays on Entrepreneurs, innovations, business cycles ,and the evolution of capitalism*. New Jersey, New Brunswick: Transaction Publishers, pp. 253 - 271.

SERNA PÉREZ, María Guadalupe. 2003. *Aquí no hay seguro contra la crisis...* México: Instituto Mora/Contemporánea, Sociología.

WALLERSTEIN, Innmamuel, 1979. *El moderno sistema mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*. Madrid: Siglo XXI Editores.

_____, 1984. *El moderno sistema mundial II. El mercantilismo y la consolidación de la economía-mundo europea, 1600-1750*. México, Siglo XXI Editores.

_____, 1998. *El moderno sistema mundial III. La segunda era de gran expansión de la economía-mundo capitalista, 1730-1850*. México, Siglo XXI Editores.

WARMAN, Arturo. 2001. *El campo mexicano en el siglo XX*. México: Fondo de Cultura Económica, pp. 199- 205.

