

Globalización y respuestas locales de la agroindustria es el segundo tomo de cinco que contiene la obra colectiva titulada *Balance y perspectivas del campo mexicano: a más de una década del TLCAN y del movimiento zapatista*. El tomo retoma un conjunto de trabajos que tienen en común el contexto de la globalización, donde destaca un escenario de abandono institucional por parte del Estado, liberando con ello espacios de poder en el campo de la transformación agropecuaria. Si bien estos espacios han sido cubiertos en la mayoría de los casos por las empresas agroindustriales, muchas de ellas transnacionales, imponiendo generalmente sus condiciones a los productores de pequeña escala en términos de requisitos de entrega y calidad del producto, el vacío institucional también abre espacios para la expresión de nuevas expectativas, el desarrollo de nuevas luchas sociales y la emergencia de nuevas modalidades de innovación y valoración de los recursos disponibles, tal y como lo demuestran los estudios de caso que se presentan. Por medio de estos casos se observan las estrategias fincadas en la valorización de recursos dispersos, enfatizando el aprovechamiento de las capacidades locales: sus propios conocimientos y habilidades, combinados en un proceso de genuina innovación organizativa. Así, en este tomo se analiza la relación que tienen los pequeños y medianos productores agropecuarios con la agroindustria, y los nuevos modos que han encontrado y desarrollado para vincularse con la misma, en este contexto de globalización, pero siempre en la perspectiva del rescate y valoración de los productos y los recursos locales. Los artículos se agrupan en cuatro grandes temas: cultivos industriales, sector lácteo, organizaciones y biotecnología.



Globalización y respuestas locales
de la agroindustria

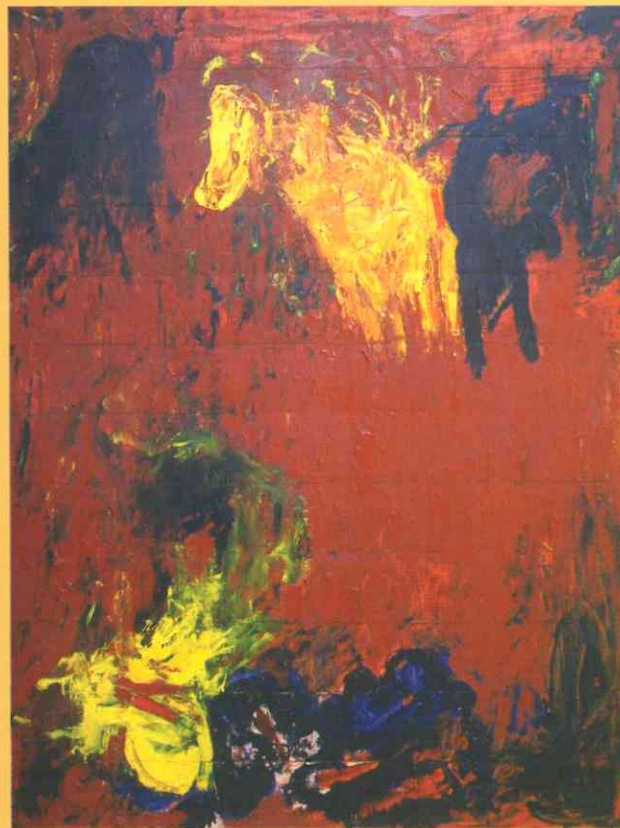
II
Angélica Espinoza Ortega
Fernando Cervantes Escoto
Enrique Espinosa Ayala
(coordinadores)

Balance y perspectivas del campo mexicano:

a más de una década del TLCAN
y del movimiento zapatista

Tomo II

Globalización y respuestas locales
de la agroindustria



Angélica Espinoza Ortega
Fernando Cervantes Escoto
Enrique Espinosa Ayala
(coordinadores)

*Balance y perspectivas del campo:
a más de una década del TLCAN
y del movimiento zapatista*

Tomo II

*Globalización y respuestas locales
de la agroindustria*

se terminó en mayo de 2009
en Imprenta de Juan Pablos, S.A.,
Malintzin 199, Col. del Carmen,
Del. Coyoacán, México 04100, D.F.
<imprejuan@prodigy.net.mx>

1 000 ejemplares



Balance y perspectivas
del campo mexicano:
a más de una década del TLCAN
y del movimiento zapatista

Tomo II
Globalización y respuestas locales
de la agroindustria

Balance y perspectivas
del campo mexicano:
a más de una década del TLCAN
y del movimiento zapatista

Ivonne Vizcarra Bordi
(coordinadora general)

Tomo II
Globalización y respuestas locales
de la agroindustria

Angélica Espinoza Ortega
Fernando Cervantes Escoto
Enrique Espinosa Ayala
(coordinadores)



ASOCIACIÓN MEXICANA DE ESTUDIOS RURALES
JUAN PABLOS EDITOR
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO
CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA
MÉXICO, 2009

BALANCE Y PERSPECTIVAS DEL CAMPO MEXICANO:
 A MÁS DE UNA DÉCADA DEL TLCAN
 Y DEL MOVIMIENTO ZAPATISTA
 Armando Contreras, Roberto Diego, Bruno Lutz, Paola Sesia
 (comité editorial de la colección)
 TOMO II. GLOBALIZACIÓN Y RESPUESTAS LOCALES
 DE LA AGROINDUSTRIA
 Angélica Espinoza Ortega, Fernando Cervantes Escoto,
 Enrique Espinosa Ayala
 (coordinadores)

Primera edición, 2009

D.R. © 2009, Asociación Mexicana de Estudios Rurales
 Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM
 Circuito Mario de la Cueva s/n, Zona Cultural
 Ciudad Universitaria, 04510, México, D.F.

D.R. © 2009, Juan Pablos Editor, S.A.
 Malintzin 199, Col. del Carmen
 Del. Coyoacán, 04100, México, D.F.
 <juanpabloeditor@prodigy.net.mx>

D.R. © 2009, Universidad Autónoma del Estado de México
 Instituto Literario 100, Col. Centro
 50000, Toluca, Estado de México

D.R. © 2009, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología
 Av. Insurgentes Sur 1582
 Col. Crédito Constructor, 03940, México, D.F.

Ilustración de portada: Aníbal Delgado, *Samarkanda 10*, óleo/madera

ISBN de la obra: 978-607-7700-10-4

ISBN del tomo II: 978-607-7700-12-8

Impreso en México

ÍNDICE

Presentación	11
Introducción	
<i>Angélica Espinoza Ortega, Fernando Cervantes Escoto y Enrique Espinosa Ayala</i>	15

CULTIVOS INDUSTRIALES

Caracterización demográfica y socioeconómica de la zona tequilera del estado de Jalisco <i>Verónica Araceli Herrera Morales</i>	33
Constructores de la cultura cafetalera del siglo xx. Fincas y ejidatarios, dos sectores antagónicos <i>Susana Córdova Santamaría</i>	53
La fragilidad de la reconversión productiva: la sustitución del trigo por cebada en tierras ejidales de riego de Guanajuato <i>Cristina Steffen Riedemann y Flavia Echánove Huacuja</i>	80
Volvieron las oscuras golondrinas... Mercado de trabajo y (posible) distrito industrial a partir de la introducción del cultivo de tabaco en Jala, Nayarit <i>Laura Isabel Cayeros López</i>	102

SECTOR LÁCTEO

- Factores que explican la escala de producción en lechería familiar
Fernando Cervantes Escoto, Alfredo Cesín Vargas y Sandra Laura Pérez Sánchez 123
- Agroindustria rural y liberalización comercial agrícola: el rol de los sistemas agroalimentarios localizados
François Boucher, Ina Salas Casasola y Denis Requier-Desjardins 133
- Las redes sociales para la producción de queso añejo en la comunidad transnacional de Laguna Grande, municipio de Monte Escobedo, Zacatecas, México
Edelmira Guzmán Hernández, Fernando Manzo Ramos, Gabriela López Ornelas y Raúl Delgado Wise 156

ORGANIZACIONES

- Las organizaciones civiles con servicios de microfinanciamiento para actividades productivas en el medio rural de Tlaxcala: un panorama general
Alfonso Pérez Sánchez y J. Reyes Altamirano Cárdenas 177
- La producción de frutas tropicales. Problemas y retos de la organización de productores en San Blas, Nayarit
Miriam Torres y Lourdes Pacheco 204

BIOTECNOLOGÍA

- Los centros públicos de investigación en la generación y transferencia de biotecnologías modernas para pequeños productores
Michelle Chauvet Sánchez P., Rosa Luz González Aguirre y Yolanda Castañeda Zavala 227
- Actuando ante la incertidumbre: justificaciones y denuncias en la controversia sobre el maíz transgénico
Gerardo M. Verschoor 249

- Construcción de capacidades para el control democrático de tecnologías complejas. El caso de los estudiantes de la UAM-A y el maíz biofarmacéutico
Rosa Luz González 284

PRESENTACIÓN

En el V Congreso de la Asociación Mexicana de Estudios Rurales, A.C. (AMER), celebrado en mayo de 2005 en la ciudad de Oaxaca, participaron 507 ponentes, quienes con sus estudios disciplinarios, interdisciplinarios, empíricos y/o críticos, procuraron ofrecer un balance del campo mexicano y debatieron perspectivas y alternativas para contribuir al análisis y resolución de los problemas de antaño, revitalizados y nuevos, que afectan a las sociedades rurales e indígenas por la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el primero de enero de 1994. Esta fecha marcó el inicio de una nueva etapa de la crisis que ha ido transformando el campo mexicano y la sociedad en su conjunto, y no sólo por la puesta en marcha del proyecto neoliberal, sino también por las diversas manifestaciones sociales de protesta y contrapuesta a tal proyecto, como lo fue el Movimiento Zapatista y el Campo No Aguanta Más.

En este marco de transformaciones, en 1994 fue creada la AMER, precisamente como parte de esas manifestaciones sociales, teniendo como propósito: *fomentar, difundir y profundizar la investigación y el conocimiento sobre el campo mexicano, que se realice dentro y fuera del país, para contribuir al Desarrollo Rural Nacional, con equidad*. Para el logro de sus objetivos, la AMER organiza bianualmente congresos (entre otros eventos) y publica los mejores trabajos presentados en ellos, tomando como forma obras colectivas que hacen alusión al tema general de cada congreso.

De tal manera, del primer congreso, celebrado en Taxco (1994), resultó la colección publicada en 1996: *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*, que se compuso por cuatro volúmenes. El segundo congreso, celebrado en 1998 en la ciudad de Querétaro: *Políticas de ajustes estructurales en el campo mexicano: efectos y res-*

puestas, publicó las ponencias presentadas en un CD. La obra *Los actores sociales frente al desarrollo social*, conformada por cinco tomos y publicada en 2005, correspondió al tercer congreso, realizado en la ciudad de Zacatecas en 2001. Para el cuarto congreso, llevado a cabo en Morelia, Michoacán, en 2003, surgió la obra titulada *El cambio en la sociedad rural mexicana. ¿Se valoran los recursos estratégicos?*, con cuatro tomos, publicados en 2007.

En esta ocasión, el quinto congreso, titulado *Balace y perspectivas del campo mexicano, a una década del TLCAN y del movimiento zapatista*, presenta una obra conformada por cinco tomos. El tomo I, coordinado por Francisco Guízar Vázquez e Ivonne Vizcarra Bordi, reúne 18 trabajos que dan cuenta de los *Efectos y defectos de las políticas* como consecuencia de los procesos globales. Ante las intervenciones, acciones y demandas resaltan múltiples respuestas individuales, colectivas, sociales y políticas, algunas de las cuales van construyendo conocimientos y capacidades transformativas. El tomo II fue coordinado por Angélica Espinoza Ortega, Fernando Cervantes Escoto y Enrique Espinosa Ayala. Los 12 trabajos que lo conforman entretejen una cierta correspondencia entre la *Globalización y respuestas locales de la agroindustria*. En el tomo se abordan los procesos sociales y económicos de varios cultivos industriales agrícolas, así como del sector lácteo y biotecnológico. En estos procesos, los actores tienen un lugar importante en el análisis de las correspondencias. El tomo III le consagra un espacio al estudio de las *Migraciones y movilidad laboral*. Coordinado por Bruno Lutz Bachère y Martha Judith Sánchez Gómez, el tomo conjunta 13 trabajos que tocan varias dimensiones de la migración internacional, de las redes y solidaridades que se consolidan, y de las formas de contratación que los mercados locales emergentes agropecuarios configuran con nuevas relaciones de trabajo. Los claroscuros de estas problemáticas son examinados, subrayándose en algunos de ellos los desafíos y avatares de la pobreza que estos fenómenos han profundizado. Por su parte, el tomo IV reúne 11 trabajos que en suma dibujan los *Caminos por andar en la gestión sustentable de los recursos naturales*. Coordinado por Beatriz De la Tejera Hernández, Luisa Paré y Dante Ariel Ayala Ortiz, en el tomo destacan los estudios de caso, algunos con mayor éxito que otros, en la gestión ambiental y la conservación de los recursos, así como en el desarrollo y la aplicación de tecnologías dirigidas a la sustentabilidad. Otros trabajos elaboran propuestas para analizar las complejas dimensiones históricas de la relación entre sociedad, ambiente y desarrollo. Las coordinadoras del tomo V, Paola Sesia

y Verónica Vázquez García, concentraron 11 trabajos que retoman las *Viejas y nuevas problemáticas en torno al género, la etnia y la edad*. Las situaciones que viven las mujeres, niños(as), ancianos(as) rurales e indígenas en los contextos de las transformaciones del campo mexicano son motivo de las reflexiones centrales de los trabajos presentados en este tomo. Las desigualdades sociales, las jornadas domésticas, el trabajo precario, la pobreza, la desnutrición y la violación a los derechos ciudadanos son algunas de las condiciones que sobresalen en estos trabajos. No obstante, un número importante de las y los autores apuntan hacia perspectivas teóricas y metodológicas que pueden ser consideradas en la construcción de alternativas de bienestar para dichas poblaciones.

Las publicaciones de la AMER llevan implícito un enorme esfuerzo individual, colectivo e institucional y, si bien contribuyen al conocimiento del campo mexicano, su compromiso es responder, en gran parte, a la demanda de actitud reflexiva que está adoptando la sociedad mexicana para emprender la construcción de un proyecto de país intercultural y sustentable, basado en la ética de la equidad y la justicia.

Ivonne Vizcarra Bordi
Coordinadora general de la obra

LAS REDES SOCIALES PARA LA PRODUCCIÓN
DE QUESO AÑEJO EN LA COMUNIDAD
TRANSNACIONAL DE LAGUNA GRANDE,
MUNICIPIO DE MONTE ESCOBEDO,
ZACATECAS, MÉXICO

*Edelmira Guzmán Hernández**
*Fernando Manzo Ramos***
*Gabriela López Ornelas** y ****
*Raúl Delgado Wise*****

RESUMEN

En el presente trabajo se analizan las redes y las estrategias sociales y productivas desarrolladas por los productores de queso añejo enchilado para incorporarse al creciente "mercado nostálgico" regional. La investigación se realizó en la comunidad de Laguna Grande, municipio de Monte Escobedo, Zacatecas, con el propósito de conocer las condiciones y los factores que han permitido la estructuración y el desarrollo de redes sociales por las que los productores de ganado de doble propósito y de queso añejo enchilado tienen acceso a los recursos económicos y productivos. Se señala la importancia de los cambios observados en esta actividad productiva, dado el cambiante y complejo escenario originado por la migración internacional y el mercado nostálgico. El trabajo de campo combinó recorridos, entrevistas semiestructuradas a informantes clave, entrevistas en profundidad, historias de vida y observación participante. Los resultados muestran que las redes sociales que forman los diferentes actores permiten la reorganización de los recursos locales para la producción de leche, queso añejo y becerros, generando una estructura productiva local sostenible. Ante este proceso de transnacionalización, los actores han creado redes que les permiten articularse con otros en los diferentes niveles (familiar, comunal y regional e internacio-

* Sagarpa-Fresnillo, Zacatecas. Correo electrónico: <edelmira@colpos.mx>.

** Programa en Estudios del Desarrollo Rural, Colegio de Postgraduados, km 36.5 carretera México-Texcoco, Montecillo, Estado de México. Correo electrónico: <fmanzo@colpos.mx>, <gabriela@colpos.mx>.

*** Nejnemi, A.C. Correo electrónico: <nejnemi@gmail.com>.

**** Programa de Doctorado en Desarrollo Rural de la Universidad Autónoma de Zacatecas. Correo electrónico: <rdwise@cantera.reduaz.mx>.

nal), que en el corto, mediano y largo plazos favorecen la implementación de nuevas estrategias productivas y sociales, aprovechando los nuevos escenarios y revirtiendo el impacto negativo que trae consigo la migración.

Palabras clave: redes sociales, queso añejo, actores locales, estrategias productivas, Zacatecas.

INTRODUCCIÓN

El propósito del presente estudio fue conocer cómo se encontraba organizado el mercado nostálgico del queso añejo enchilado en Laguna Grande, Monte Escobedo, Zacatecas. Esta región que se ubica dentro de lo que Delgado y Rodríguez (2001:1-2) han identificado como la Región de Alta Migración Zacatecana; en ella las relaciones que los migrantes mantienen con sus comunidades de origen se han estrechado gracias al envío de remesas a familiares, la visita anual a las fiestas patronales, la compra de regalos (camionetas, ropa, etc.), la construcción de casas, la aportación de fondos para mejoras comunitarias y el establecimiento del mercado nostálgico, basado en la producción y el consumo de queso añejo enchilado. Aparentemente, esta última actividad es una alternativa económica para las comunidades de la región, y la importancia de este resurgimiento es muy alta y debe estudiarse, ya que, como es sabido, el fenómeno migratorio en estas comunidades ha disminuido la población juvenil, con el consecuente impacto negativo en el ámbito familiar y en el desarrollo de las actividades productivas.

Actualmente, la mayoría de las actividades derivadas de la ganadería de doble propósito y el procesamiento de leche son realizadas por las personas mayores que permanecen en la comunidad. A pesar del impacto negativo de la migración, los productores de estos territorios han aprovechado el flujo permanente de paisanos para crear un mercado nostálgico del queso añejo enchilado. El intercambio de este producto, a decir de los propios productores, ha experimentado un incremento en los últimos años gracias al interés de los migrantes en consumir productos tradicionales de su tierra.

IMPORTANCIA DEL FENÓMENO MIGRATORIO

En las últimas dos décadas, la migración internacional se ha incrementado en la región de Laguna Grande. Según sus propios testimo-

nios, los lagunenses parten hacia las tierras del norte en busca de mejores condiciones de vida desde los inicios de la segunda década del siglo XX (Guzmán, 2004:151-152). De alguna manera, las políticas de globalización neoliberal han provocado que se duplique el volumen mundial de emigrantes en los últimos 25 años, para alcanzar 150 millones de personas en el año 2000 (Meyer, citado por Delgado, 2002). En el caso de México, la migración México-Estados Unidos asciende a 22.9 millones de personas, de las cuales 8.5 millones son emigrantes-documentados o no nacidos en México, y 14.4 millones son ciudadanos estadounidenses de ascendencia mexicana (Delgado, 2002:2). Las remesas, para el cierre del 2004, según datos del Banco de México, alcanzaron un monto de 16 000 millones de dólares (Muñoz, 2004:27).

El flujo migratorio en el estado de Zacatecas es importante, ya que: 1) registra la tasa de emigración definitiva más alta de todo el país (9.8 por cada mil habitantes); 2) envía el mayor porcentaje de personas mayores de 12 años a los Estados Unidos en busca de trabajo (12.2 por ciento) y 3) su desplazamiento de personas se multiplicó 2.5 veces en el periodo 1990-1996. Por otro lado, en el nivel intraestatal, Zacatecas es la entidad que agrupa la proporción más elevada de municipios clasificados como de alta intensidad migratoria (39 por ciento). Aunado a lo anterior, en el 2000, 34 municipios (60 por ciento) ya mostraron tasas negativas de crecimiento (Verduzco, citado por Delgado y Rodríguez, 2001:11). Según Lungo *et al.* (1998:181), la migración internacional ha ido configurando las bases para el establecimiento de verdaderas comunidades transnacionales, en donde la familia y la comunidad local, los jóvenes y las mujeres cobran un nuevo protagonismo en esta nueva realidad. Asimismo, Velasco (2002) considera que el estudio de vínculos e intercambios de índole local representan un reto. Para Goldring (1992), el migrante es un agente que incide en la construcción de las alternativas de su entorno social inmediato y que no por el hecho de emigrar deja de incidir en sus comunidades de origen, por lo que este sector no vive en el aislamiento sino en un multiespacio que alberga experiencias a veces contradictorias y un poco homogéneas.

REDES SOCIALES

Para analizar la experiencia de los productores de queso y la forma en que se relacionan en el ámbito productivo se utiliza la perspec-

tiva de organización social, que nos permite entender cómo los productores interactúan con otros actores a partir de sus intereses, esto es, que interactúan con ciertas personas porque lo consideran necesario para la consecución de sus objetivos. Esta perspectiva permite una comprensión más integral del cambio social, pues muestra las acciones reales de las personas y las formas en las que se organizan para realizar estas acciones y lograr sus objetivos. Engel (1997:35) señala que observar la división del trabajo entre los involucrados es una manera de investigar la organización social, ya que dichos desempeños evolucionan a través del tiempo hasta convertirse en prácticas relacionadas con procesos sionaturales, particulares y asociadas a los niveles formales e informales de desempeño competente. Por ejemplo, para Engel (1997:125) la innovación agrícola es un proceso social complejo que tiene lugar entre una variedad de actores involucrados y no como una mera transferencia o difusión de tecnologías, conocimientos o ideas. Por ello, sugiere que la primera condición para que los actores logren la innovación (entendida como cambio) es la creación de redes. Esto es, crear y mantener relaciones con aquellos actores que consideran relevantes para el logro de sus propósitos. Por tanto, la innovación surge de la interacción de las prácticas sociales y en el interior de éstas. Así, la convivencia en redes entre actores sociales puede considerarse como una práctica social en sí, orientada a la innovación de una actividad, en la que todos los actores sociales involucrados en el escenario de innovación son, al mismo tiempo, usuarios y fuentes de información y conocimiento.

Para Mires (1999:1-5), las redes son relaciones que toman la forma de redes imaginarias. Una red, o conjunto de relaciones, no es un hecho determinado *a priori*, sino que, por ser red, es tejida y contraída por los interesados. Esto quiere decir que en la construcción de una red no hay ningún plan preconcebido o una lógica que la preceda, sino que son los actores, al relacionarse, quienes la van configurando.

Lomnitz (1998:89-91) señala que en los diagramas de las relaciones se puede observar cómo se dan intercambios de bienes y servicios o de comunicación entre individuos (como intercambios de favores burocráticos, de préstamos materiales o de información). Asimismo, señala que los datos que se requieren para el estudio de redes son de carácter relacional, es decir, vinculados con el tipo de interacciones que se dan entre pares de entidades (individuos o grupos), en las que el factor confianza es de suma importancia, y se define como el deseo y la disposición mutua de iniciar o mante-

ner una relación de intercambio recíproco. Esto significa que la confianza presupone un grado de familiaridad (proximidad social), oportunidad (proximidad física) y compatibilidad de carencias (proximidad económica) (Lomnitz, 1998:105).

Los intercambios pueden ser de tres tipos: 1) *recíprocos*, que se dan entre individuos con recursos y carencias similares, ocurren dentro de un contexto de socialización o confianza y serán parte integral de una relación social duradera; 2) *distributivos* (o *patrón-cliente*), que se dan entre individuos de diferentes jerarquías con recursos desiguales; estas relaciones de poder están inmersas en relaciones personales, en las que se intercambian lealtad y protección; los bienes y servicios se concentran primero en un individuo o institución y después se distribuyen en la comunidad a la sociedad y 3) *de mercado*, que se dan entre actores en los que hay circulación de bienes y servicios, y que se hacen a través del mercado y sus leyes, con base en reglas de la oferta y la demanda, sin implicaciones sociales de largo plazo (Polanyi, 1957:234-269).

Lomnitz (1998:103) señala que existen formas prescritas de reciprocidad para cada distancia social específica: entre parientes, entre compadres, entre amigos. La vecindad cercana (distancia física) genera relaciones de intercambio recíproco aun entre extraños, si bien eventualmente los vínculos pueden formalizarse con el compadrazgo; por otra parte, el parentesco a veces no basta para superar la cercanía física que se interpone entre las relaciones familiares. En cuanto a distancia económica, se puede decir que en un momento dado las necesidades de un marginado están determinadas por su balance de recursos y carencias. Esto es, si las necesidades de un grupo de participantes son desiguales, el intercambio tiende a volverse asimétrico. Lomnitz (1998:74) señala que la familia extensa puede funcionar como una red de reciprocidad en la que se suele practicar un intercambio generalizado de bienes y servicios, y donde informalmente se comparten los recursos.

La base económica de las redes es el intercambio de bienes y servicios, en el que la organización social es reforzada por una ideología y por ciertas instituciones, como el compadrazgo (parentesco ficticio) y el "cuatismo" (forma mexicana de amistad masculina). Aunque la ayuda entre *cuates* está regulada por la distancia social, ya que la ayuda entre parientes es más incondicional que entre vecinos, no hay que olvidar que el propósito de estos dos mecanismos de refuerzo es agrandar la red (Lomnitz, 1998:79-81).

El trabajo de campo combinó las técnicas de recorridos y sondeos, seis entrevistas semiestructuradas a informantes clave, 20

entrevistas en profundidad a productores y sus esposas, y la observación participante.

LAS REDES SOCIALES EN LAGUNA GRANDE

Las redes sociales que han conformado los productores para el desarrollo de los procesos productivos en sus unidades de producción muestran cómo estos actores se relacionan con quienes ellos consideran conveniente para la consecución de sus objetivos. Metodológicamente, el estudio de estas redes enfatizó la dinámica de los intercambios, los tipos de enlace, el número de enlaces y los flujos de la red. Se estudiaron cinco redes sociales;¹ sin embargo, para fines de este artículo sólo se muestra el análisis de un estudio de caso. Como se puede observar, las adecuaciones realizadas por cada una de las familias en sus unidades productivas están basadas en la disponibilidad de recursos productivos y económicos, la mano de obra con que cuentan la familias y las relaciones sociales que cada familia logra tejer en un escenario influido por la migración internacional y el mercado nostálgico.

El caso de Luis

Luis es originario de Laguna Grande, tiene 40 años, está casado y es ingeniero químico, profesión que nunca ejerció, ya que decidió migrar a Los Ángeles, California, al terminar la licenciatura, donde vive su hermana Aurora. Durante los dos años que permaneció allá (1986-1988) vivió en casa de ella, no pagó renta y cooperaba con cualquier cosa para la comida.

Ella me decía: no quiero que me des mientras estés mandando para la casa, porque allá, aunque vivas con tu familiar hay que cooperar. Mi cuñado Flavio me consiguió trabajo en el lugar donde él trabajaba y yo diario me iba con él al trabajo y así no tuve necesidad de comprar carro, durante esos dos años hice dinero, pero todo lo mandé para que arreglaran la casa y la siguen arreglando mis hermanos. Luis (2003).

Luis se regresó de Los Ángeles porque siempre pensó en buscar un trabajo en su región. Cuando él llegó, sus hermanos más jóvenes, de entre 16 y 18 años, ya planeaban migrar.

¹ Para mayor información, consúltese Guzmán-Hernández (2004).

Desde chico se relacionó con la ganadería, por tanto, éste fue su entorno familiar y comunitario. Su padre se dedicaba a la compra de ganado; su madre, aparte de los quehaceres del hogar, ordeñaba unas tres o cuatro vacas para el consumo de leche y queso de la familia. Él ayudaba a llevar y traer las vacas del Potrero Viejo² y les ofrecía alimento.

A la edad de 25 años (en 1988), Luis comienza a hacerse cargo de las actividades agrícolas y pecuarias de la familia, sobre todo, en lo relacionado con el manejo del ganado y la siembra de maíz. Por su mala salud, su padre se ve imposibilitado para continuar realizando las actividades del campo y delega en Luis la responsabilidad. De esta manera, asume la jefatura operativa de la familia, responsabilidad que le corresponde por ser el hijo mayor de los hombres y aún soltero.

En la actualidad, a pesar de tener su propia familia, se hace cargo de todo el ganado con que cuenta la familia (un hato de 62 animales). Sin embargo, él es propietario de la mitad, ya que la otra mitad le corresponde a su mamá y una que otra vaca es de sus hermanos que radican en Estados Unidos. De vez en vez, él solo compra de 10 a 20 vacas que adquiere para engordar y vender posteriormente, como él dice, "para ganar un dinerito".

Su familia está integrada por nueve hijos (cuatro mujeres y cinco hombres), de los cuales sólo permanecen en la comunidad, además de él, sus hermanos Héctor y Aldo. Aldo tiene tres años en la comunidad pero ya ha emigrado en varias ocasiones a Estados Unidos y, aunque está casado, ayuda en las actividades ganaderas, sobre todo cuando ordeñan más vacas en la temporada de secas. Él se dedica a poner pisos, oficio que aprendió en el Norte; pero se quiere regresar a Estados Unidos porque allá este trabajo lo pagan muy bien.

Los que participan en la actividad ganadera productora de carne y leche son su mamá, su hermano Héctor y él. En la ordeña participan todos: su hermano Héctor lleva y trae las vacas del potrero, las alimenta y cuida a su papá; su mamá se encarga de elaborar el queso y él se ocupa del manejo sanitario del ganado, de la compra de los insumos y de la venta del ganado.

Todos los hermanos que viven en Estados Unidos también dan su apoyo para el buen desarrollo de la actividad ganadera y agrícola; ellos son los que mandan el dinero. Si necesitan comprar un im-

plemento agrícola, ellos mandan lo necesario para comprarlo, todos cooperan para lo que necesita su papá, aunque estén casados. Incluso sus hermanas, como trabajan, unas cooperan con 100 dólares otras con 200 dólares. No hay una obligación claramente establecida, pero algunos le mandan a su papá hasta 600 dólares. Cuando vienen, sus hermanos le dejan dinero a su papá y le pagan sus deudas:

Mi papá a eso se atiene, que él puede pedir prestado y eso al rato le mandan o le dan. Pero todos le ayudan; él se dedica a su tienda a la compra de los quesos aunque le pierda. Dicen mis hermanos: ¡que no le hace!, ¡que está ahí! Luis (2003).

Luis asegura que también él recibe mucha ayuda de sus hermanos, tan sólo por el hecho de estar en la comunidad, aprovechando todos los recursos y la infraestructura de la familia (tierras de labor, maquinaria, corrales, bodegas). Hace poco, cuando instaló la cocina de su casa, un hermano soltero le mandó 500 dólares de ayuda y ropa para la familia (ellos nunca compran ropa, porque cuando vienen sus hermanos todos le traen). Para terminar su casa también lo apoyaron prestándole dinero. Para él, todos estos apoyos son de gran ayuda. Dice Luis que su familia le ayuda bastante, su padre le presta dinero cuando no tiene para el herbicida y que él le paga en cuanto tiene. Actualmente tiene un tractor y sus implementos fueron comprados gracias a la ayuda de sus hermanos migrantes. Asimismo, uno de sus hermanos quiere comprar un terreno, el cual pasará a ser usufructuado por la familia que aún permanece en la comunidad.

Luis cuenta con su familia para el cuidado de sus hijos, ellos están en casa de su mamá porque su esposa es odontóloga y tiene su consultorio en casa de sus suegros, y cuando ella está ocupada, manda a sus hijos con su suegra y sus tíos. Los niños se van a una tienda que tiene su abuelo. Ahí cotidianamente hay gente platicando con don Pedro. Se puede decir que los vecinos participan de alguna manera en el cuidado de los niños, pues están al pendiente de que no crucen la calle. Luis colabora también en el cuidado de su papá cuando tiene tiempo y, de la misma forma, apoya atendiendo la tienda. También aporta algo de dinero cuando su papá surte la tienda, porque dice que sus hijos de ahí toman lo que quieren.

Luis apoya a su esposa en el cuidado de los niños. Por ejemplo, los domingos, cuando ella tiene muchos pacientes en el consultorio, él se encarga de cuidarlos. Lo mismo sucede durante las fiestas del

² El Potrero Viejo es un potrero comunitario que comparten los ganaderos de La Laguna.

pueblo, ya que el consultorio se llena ante la visita de migrantes. Entonces suelta a las vacas con los becerros,³ porque necesita apoyar a su esposa con el cuidado de sus hijos. Ella le corresponde a Luis apoyándolo cuando requiere de su ayuda. Un ejemplo de ello es cuando muele la pastura, ya que él contrata de cinco a seis personas que le ayudan y como parte del contrato debe darles de comer; entonces su esposa hace comida para todos y se las lleva al campo. Además, cuando él realiza labores agrícolas, su esposa le lleva de comer.

Luis también cuenta con el apoyo económico de su tía Anita, quien vive en Jerez. Cuando él tiene alguna necesidad invariablemente recurre a ella, ya que cuenta con su apoyo incondicional. Luis vivió en casa de su tía cuando estudió la preparatoria y la licenciatura.

Para el desarrollo de las actividades productivas, Luis necesita interactuar con otros actores, aparte de su familia. Por ejemplo, para alimentar el ganado cuenta con 14 hectáreas (cuatro de su papá y 10 de su mamá) que proporcionan alimento suficiente. No obstante, él ha decidido sembrar más tierras para cultivar maíz aprovechando la demanda de forraje en la zona. Por tal motivo, renta 10 hectáreas desde hace tres años a su amigo Armando Salas, quien radica en Estados Unidos. Como parte del trato, Luis se encarga de pagar las contribuciones de la parcela y de cobrar el apoyo del programa Procampo, dinero que deposita en una cuenta bancaria que tienen en común.

Asimismo, desde hace muchos años Luis le renta un terreno a su cuñado Flavio (esposo de su hermana Aurora). Son cinco hectáreas de agostadero, a donde lleva a apacentar a las vacas de ordeña, propiedad de su cuñado, quien nunca ha vivido en La Laguna ya que radica en Los Ángeles, California. Para el ganado que no ordeña y está suelto, renta 75 hectáreas de agostadero a los señores Villarreal (originarios de San Ramón, una comunidad ubicada a siete kilómetros de la Laguna) que radican en la ciudad de México. Con ellos su relación es sólo de conocidos.

Para vender el queso, Luis no tiene problemas. Casi todo se lo compran sus parientes y amigos, pero si llega a tener algún excedente, lo lleva con su tía Anita y ahí lo vende. A decir de Luis, como su queso es de buena calidad, lo buscan muchos compradores en La Laguna.

³ Esto implica que el manejo cotidiano del ganado se debe interrumpir, ocasionando que tanto la ordeña como la producción de queso no se realicen.

Los becerros y demás ganado que Luis produce los vende a su primo Jorge, quien vive en Monte Escobedo pero compra en La Laguna. Se los vende a él porque tiene una buena relación. En ocasiones Luis le fía los becerros y su primo le paga posteriormente. De la misma manera, cuando Luis necesita fertilizantes, lo compra con su primo en unas bodegas que tiene en Monte Escobedo, ya que su primo le ha fiado los fertilizantes hasta por un año. El alimento concentrado lo adquiere en las bodegas de La Laguna con los señores Gamboa. Estas personas llevan el alimento a su casa y en ocasiones lo esperan unos días para que realice el pago. Además, Luis señala que es bueno contar con el servicio tan cerca.

Las relaciones de Luis con las instituciones son pocas. De la Sargapa, por medio del programa Procampo, recibe el apoyo normal otorgado a los productores, que consiste en un apoyo económico por hectárea por la siembra de maíz. También está inscrito dentro del apoyo de diesel que otorga el gobierno federal a los productores. De la Asociación Ganadera Local de Monte Escobedo recibe algunos servicios, como el trámite de algunos apoyos para el programa ganadero (Progan), para comprar medicamentos y alimentos concentrados más baratos. Finalmente, con el Programa del Barrido realizó pruebas para sus animales.

Para la cosecha del maíz, Luis contrata cuadrillas de indígenas huicholes que arriban a la comunidad cada año (llegan la segunda semana de octubre y allí permanecen durante un mes y medio hasta que termina la cosecha del maíz). El contrato es por hectárea, y el arreglo entre los productores y los indígenas es: trabajo a cambio de una bodega donde dormir y comida. Otro aspecto de importancia es la sanidad del ganado. Respecto de este asunto, Luis acude al médico veterinario para resolver los problemas sanitarios del ganado; además, recurre a éste cuando las hembras tienen problemas de parto.

Se puede concluir que la estrategia implementada por Luis para el desarrollo de su actividad de producción, ilustra el establecimiento de relaciones entre diversos actores involucrados. Los diferentes niveles de interacción son: *a*) con su familia extensa, *b*) en la localidad y *c*) en el entorno regional e incluso internacional.

Luis ha creado una estrategia que le permite relacionarse con diferentes actores y tener acceso a los recursos, bienes y servicios que requiere para el desarrollo de su actividad productiva. La red compleja de Luis se caracteriza por realizar intercambios en el sector informal de la economía (recíprocos y de redistribución) y en el sector formal (mercado) de la economía. Sin embargo, también se

distingue por el tipo de relaciones simétricas y asimétricas. Cabe señalar que estas últimas favorecen las articulaciones entre el sector informal y el formal de la economía.

Para Luis, las relaciones fundamentales las tiene con su familia extensa, ya que forman una estructura basada en la reciprocidad y la confianza, orientada a la consecución de un fin común. Aquí, el apoyo de sus familiares (como se observa cuando él emigra a Los Ángeles, California, en donde su hermana le ofrece servicios de alojamiento y él la ayuda en el pago de la comida) representa un apoyo importante, pues le permite ahorrar y enviar más dinero a sus padres. El intercambio recíproco basado en la proximidad social se aprecia cuando su padre le presta dinero y él lo paga posteriormente. Este tipo de apoyo, también lo recibe de sus hermanos que ya han emigrado. Por su parte, su madre lo apoya en el cuidado de sus hijos. Luis corresponde al apoyo de sus hermanos y de sus padres cuidando de estos últimos y desarrollando actividades productivas con las que sobrevive la familia. Se podría decir que los miembros de esta familia distribuyen tareas y funciones para mantenerse unidos a pesar de la distancia geográfica que los separa. De esta manera, los familiares se apoyan entre sí, y en este hecho están presentes relaciones recíprocas que constituyen la estructura protectora diseñada para la supervivencia de la red de intercambio recíproco (Lomnitz, 1998:105-107).

La familia de la que forma parte Luis, aun cuando él vive en su propia casa, se beneficia de todos los recursos con los que cuenta su familia extensa, desde los corrales de manejo y las parcelas, hasta la maquinaria. Él es el usufructuario de todos esos recursos e infraestructura, pero también la familia depende de él como encargado de organizar y contribuir en la toma de decisiones sobre las actividades productivas que desarrolla esta familia. El hecho de que en la actualidad Luis sea dueño de la mitad del hato bovino con que cuenta esta familia, se debe a que la red de la familia extensa funciona como una red de reciprocidad con un intercambio generalizado de bienes y servicios en la que se comparten informalmente los recursos (Lomnitz, 1998:74).

Para vender su ganado, Luis se enlaza con un comprador, estableciendo una relación asimétrica de patrón-cliente en la que el comprador cumple el papel de intermediario, pues es quien se encarga de juntar el ganado para llevarlo al mercado, enlazando a la economía informal con la formal. Un intermediario es un individuo que "monta guardia en las juntas o sinapsis cruciales de las relaciones que conectan al sistema local con la totalidad" (Wolf, citado por

Lomnitz, 1998:113). En este caso, el comprador de ganado es su primo y Luis le ha llegado a fiar los becerros cuando no tiene dinero. Se podría decir que tal situación no se ajusta a lo que se define como una relación propiamente de intermediación, porque en ella están presentes relaciones de reciprocidad, como la ayuda mutua; es decir, las relaciones se encuentran enmascaradas por el parentesco. Sin embargo, el intermediario posee alguna habilidad de valor económico real o potencial, así como alguna relación con algún patrón fuera de la comunidad (Lomnitz, 1998:113). Esto último sí concuerda con las características del comprador de ganado, que reúne al ganado para venderlo a los finalizadores. A su primo, el comprador de ganado, Luis le compra los fertilizantes y el intercambio que se establece es de tipo mercado, y la circulación de bienes y servicios se hace a través de sus leyes (Lomnitz 1998:344). Sin embargo, su primo le fía a Luis el fertilizante hasta por un año, lo que establece una relación que tiene tintes de ayuda mutua (Lomnitz, 1998:83). Entre otras relaciones, también se observan relaciones de patrón-cliente. Por ejemplo, cuando Luis contrata personal para que le ayuden a moler la pastura, además del pago, les ofrece comida. Durante esta temporada, Luis, su esposa y sus hijos conviven con los trabajadores, fortaleciendo la cohesión y lealtades entre patrón-cliente, a pesar de las asimetrías de la relación. Luis tratará de contar con buenos trabajadores para la próxima temporada de cosecha, pues además de su familia, la mano de obra se hace necesaria en estos escenarios de baja oferta de mano de obra generado por la migración. En cuanto a la compra de alimento concentrado para el ganado, Luis la realiza en la comunidad, en el almacén de los señores Gamboa; debido a que ya tiene muchos años comprándose y está satisfecho con el trato que recibe, los señores Gamboa le llevan el alimento a casa y en ocasiones lo esperan unos días para que realice el pago. Aquí el intercambio es una relación de mercado, sin embargo, esta relación no está determinada por la oferta y la demanda. Utilizando este ejemplo, podríamos inferir que tanto las lealtades personales y horizontales como los tintes de confianza flexibilizan el intercambio que Luis lleva a cabo a través de su red de relaciones sociales (Lomnitz, 1998:90).

En cuanto a la relación con la persona que le renta la tierra de labor, esta interacción se establece a partir del "cuatismo". Aquí los cuates se apoyan mutuamente (Lomnitz, 1998:81). En esta relación se observa un alto grado de confianza entre ambas partes, como se manifiesta al contar con una cuenta mancomunada, que define la relación de negocios que tienen, sin olvidar el grado de amistad que

por años los ha unido. De esa manera, el cuatismo es un elemento que les permite a los involucrados establecer relaciones que van más allá de la relación de amistad original.

La venta del queso, en términos generales, Luis la realiza con vecinos y parientes, quienes en su mayoría se lo llevan a Estados Unidos. A decir de Luis, la relación con los parientes y vecinos es de muchos años, tiempo en el que han tenido la oportunidad de conocer su producto y al gustarles lo compran. Esta relación es de tipo patrón-cliente, porque él lo vende a un precio que considera justo y sus clientes le compran el producto por la misma razón. Un dato curioso es el hecho de que muchas veces Luis le compra a una vecina el queso añejo que consume en su casa, pues a él le gusta más el sabor y la calidad de ese queso que el suyo. Esto no sólo indica la diferencia en gustos y la capacidad que los productores han desarrollado para establecer relaciones que les permiten intercambiar productos entre ellos, sino que también existe un conocimiento local altamente desarrollado y plenamente compartido en la región sobre las diferentes técnicas de elaboración, los parámetros que identifican un producto de calidad, y los diferentes sabores y texturas del queso local. Esto define un mercado diverso y numeroso, dada la combinación de oferta y gustos diferenciados.

La relación de intercambio con el veterinario es de tipo mercado, porque sólo acude a él cuando necesita de sus servicios para el ganado. Luis mantiene una relación duradera y regida por las leyes del mercado. Con Sagarpa establece una relación con el sector formal de la economía, lo mismo con la Asociación Agrícola Local, que es una organización de los ganaderos. Luis renta tierra para sembrar maíz y vender la pastura, aprovechando la demanda de alimentos para el ganado que existe en la zona, aunque esta relación se da en el sector informal, pues los arreglos se hacen de palabra. Luis comenta que esta estrategia renta de tierra-venta de pastura la implementa porque cuenta con maquinaria de su familia. En esta familia extensa, el desarrollo de su estrategia se basa en las relaciones horizontales de parentesco y amistad, en las que la cooperación, el apoyo mutuo, el acto de dar y recibir, y el consenso entre sus miembros da como fruto una división del trabajo que proporciona seguridad en el desarrollo de la actividad productiva y en el aprovechamiento más eficiente de la mano de obra y de los recursos naturales disponibles en este territorio. La red social así creada por Luis va tejiendo vínculos con los diferentes actores, los cuales pueden cambiar en el tiempo en función de los objetivos que persiga. Estas relaciones potencian los vínculos sociales y pueden re-

ducir las transacciones mercantiles. Cada productor teje su red de acuerdo con su carencia de recursos, la disponibilidad de personas con quienes se relaciona, los recursos con los que cuentan estas personas y el arreglo al que pueden llegar, dados sus intereses particulares. Así, la base económica define de qué extensión serán los vínculos sociales que repercutan en las cuestiones económicas.

La estructura de la red está basada en la reciprocidad y la confianza, y en un objetivo común entre él y su familia paterna. La capacidad de innovación de la red se ve favorecida por los recursos oportunos de los familiares emigrantes, lo cual es un aporte muy importante que le permite a Luis establecer una estrategia productiva sostenible a pesar de las condiciones adversas. El acceso a recursos adicionales le permite la renta de tierras, la compra de maquinaria, el pago de mano de obra y la rehabilitación de infraestructura productiva.

De esta manera, Luis interactúa, crea mecanismos y se enlaza con 13 actores en el sector informal de la economía para desarrollar su estrategia productiva. Aparte de las relaciones recíprocas, establece vínculos asimétricos de tipo distributivo (patrón-cliente) y de mercado. Los intercambios patrón-cliente implican la presencia de un intermediario: el patrón actúa como tal entre clientes que pertenecen al sector informal de la economía y las instituciones formales (mercado) de la sociedad (Lomnitz, 1998). De acuerdo con el número de enlazamientos que Luis teje, es decir, la cantidad de actores con quienes se relaciona en los diferentes niveles, se puede inferir que se trata de una red compleja, la cual se encuentra definida 50 por ciento por el entorno local, por el número de enlaces establecidos; de un total de 18 corresponden a este ámbito nueve, los cuales corresponden a los actores que están más relacionados con los recursos e insumos (alimentos) necesarios para la reproducción de la unidad de producción. En el ámbito regional encontramos cinco enlaces; en el familiar, tres, y en el ámbito internacional se encuentra uno, cuya contribución es muy importante, pues actúa directamente en el financiamiento de la unidad.

En cuanto al tipo de enlaces, 12 de éstos son de tipo permanente. Luis tratará de mantener enlaces con estos actores, pues son estas relaciones, de tipo recíproco y enmascaradas de reciprocidad, las que pueden proveerle la seguridad y supervivencia que necesita. Aunque estas interacciones se establecen con parientes, amigos y vecinos, no todos son intercambios recíprocos. Pero sí se ubican en el sector informal.

En cuanto al flujo de las relaciones de Luis, 11 son hacia adentro de la unidad, dos son hacia afuera y cinco hacia afuera y hacia adentro, lo que muestra que el enredo despliega una estrategia basada en el flujo de bienes y servicios provenientes de fuera de su unidad. Dichas relaciones se establecen con actores que se encuentran tanto en el sector informal como en el formal. Estas interacciones se construyen sobre la base de intereses comunes, confianza y lealtad, pero también se involucra competencia, poder y control. Existe una predominancia de los intercambios asimétricos (Lomnitz, 1998).

Al parecer, para la familia de Luis esta forma de organizarse y relacionarse le ha permitido mantener su estrategia productiva de la mejor manera posible, aprovechando mejor los recursos que tienen en conjunto. Superan situaciones perjudiciales como la mano de obra escasa y la falta de recursos. Obviamente, esta forma de organización tiene reglas que el individuo aprende a regular y mejorar, y de la cual poco sabemos.

CONCLUSIONES

En los nuevos escenarios modificados por la globalización (migración internacional y mercado nostálgico) se encontraron nuevas formas de relación entre los actores que habitan estos territorios. Estas redes sociales están permitiendo la explotación de los recursos naturales y de capital social con nuevas oportunidades que, hasta hace algunos años, no se tenían en la región de Laguna Grande. En estos escenarios contradictorios, donde la migración constante deja las unidades productivas sin la mano de obra joven para la reproducción de la familia, el envío de remesas y en la actualidad el mercado nostálgico están reactivando los sistemas productivos locales.

Las redes sociales de innovación encontradas en Laguna Grande presentan los tres tipos de intercambios: recíprocos, redistributivos y de mercado. Los intercambios recíprocos se caracterizan por estar basados en relaciones de parentesco en las que se involucra la familia, seguido de su entorno más próximo, los amigos y vecinos; en estas interacciones se percibe el factor confianza como la base fundamental. También en otras relaciones que establecen los productores de queso con los demás actores se promueve la ayuda mutua y la permanencia de las relaciones, que contribuyen a la forma en que se pretenden alcanzar sus objetivos productivos. El tipo de

intercambio redistributivo (o patrón-cliente) se presenta en la mayor parte de las redes de innovación; este tipo de intercambio se observa cuando estos actores interactúan con los compradores de ganado y queso, en donde están presentes las relaciones jerárquicas, desiguales, típicas de poder, pero a la vez de lealtad. No obstante, debido a las condiciones de distancia física y en algunos casos de distancia social, en ocasiones estos intercambios se encuentran enmascarados con relaciones de reciprocidad en las que está presente el factor confianza y la ayuda mutua.

En los intercambios de mercado todas las redes presentan estos intercambios; sin embargo, se encontró que los productores que cuentan con más recursos aumentan sus interacciones en el sector formal de la economía. Todas las redes presentan articulaciones con actores del ámbito local (venta de ganado, compra de insumos); en el ámbito regional (venta del queso, contratación de mano de obra, etc.); en el ámbito nacional, no presentan la generalidad de las redes, pero en el ámbito internacional la totalidad de las redes mantienen relaciones con sus parientes, esto es debido a que todas las familias cuentan con familiares en Estados Unidos. En los intercambios que se realizan con personas de la misma comunidad o de la región está presente el deseo y la disposición mutua de iniciar y mantener una relación duradera.

En estas redes de innovación, el actor decide mantener vínculos con aquellos actores que él considera relevantes para un mejor desarrollo de su unidad productiva, es por esta razón que en la mayoría de las relaciones establecidas los tipos de enlace son permanentes. Esto, de alguna manera, le otorga cierta seguridad a su actividad productiva. Un ejemplo es el caso de la comercialización del queso, en donde cada productor llega a un acuerdo con su comprador.

Los flujos de intercambio que se presentan en esta red son en su mayoría hacia adentro de la unidad de producción, lo cual es un indicador de que los productores, para hacer funcionar su actividad pecuaria, necesitan del intercambio de bienes y servicios con varios actores que se encuentran en el ámbito externo de la unidad. Esto hace que estas redes sean altamente dependientes de los flujos externos.

La descripción y el análisis de las redes sociales que va estableciendo la familia en el desarrollo de su actividad productiva (producción de queso), ha permitido observar la generación de vínculos positivos entre los diferentes actores. Este hecho no sólo potencia el capital social y el bienestar, sino que además se encuentra asociado a un progreso en la economía de la región. Por eso se consi-

dera necesario fortalecer estas redes informales, para que en un futuro puedan evolucionar a redes formales.

Las redes y estrategias diseñadas, a decir de los productores jóvenes de la región, cuentan con una perspectiva productiva sostenible.

El estudio demostró la eficiencia de usar un enfoque de redes sociales para entender los procesos de adaptación, innovación y cambio que se están llevando a cabo en regiones donde la migración, la globalización, el embate de políticas públicas inapropiadas o el papel de grupos jóvenes o de mujeres representan factores poco o mal entendidos. También se muestra la eficacia de estudios que enfatizan el análisis de las redes sociales y productivas a partir de los actores involucrados, la dinámica de los intercambios, los tipos de enlace, el número de enlaces, los flujos de la red y la dinámica creada.

Es posible concluir que, ante los embates de la globalización (migración internacional-mercado nostálgico), los productores de Laguna Grande han estructurado nuevas formas de organización que les permiten manejar sus recursos naturales de manera más eficiente y organizar el funcionamiento de sus unidades de producción y sus familias. De la misma manera, es evidente que las redes sociales están permitiendo el desarrollo de estas nuevas estrategias, que auguran una posibilidad para las nuevas generaciones de los productores de queso añejo enchilado.

BIBLIOGRAFÍA

- DELGADO, W.R. y H. RODRÍGUEZ R. (2001), "Migración y desarrollo regional en Zacatecas", Ponencia presentada en el Segundo Seminario Internacional sobre Migración, Remesas y Desarrollo Económico Regional, Zacatecas, UAZ/Universität Gesamthochschule Kassel, 21-22 de septiembre.
- _____ (2002), *Globalización y migración laboral internacional. Reflexiones en torno al caso de México*, s.p.i.
- ENGEL, G.H. (1997), *La organización social de la innovación*, Santiago de Chile, Royal Tropical Institute Netherlands.
- GOLDRING, L. (1992), "La migración México-EUA. La transnacionalización del espacio político y social: perspectivas desde el México rural", en *Estudios Sociológicos*, vol. X, núm. 29, México, Colmex, mayo-agosto.

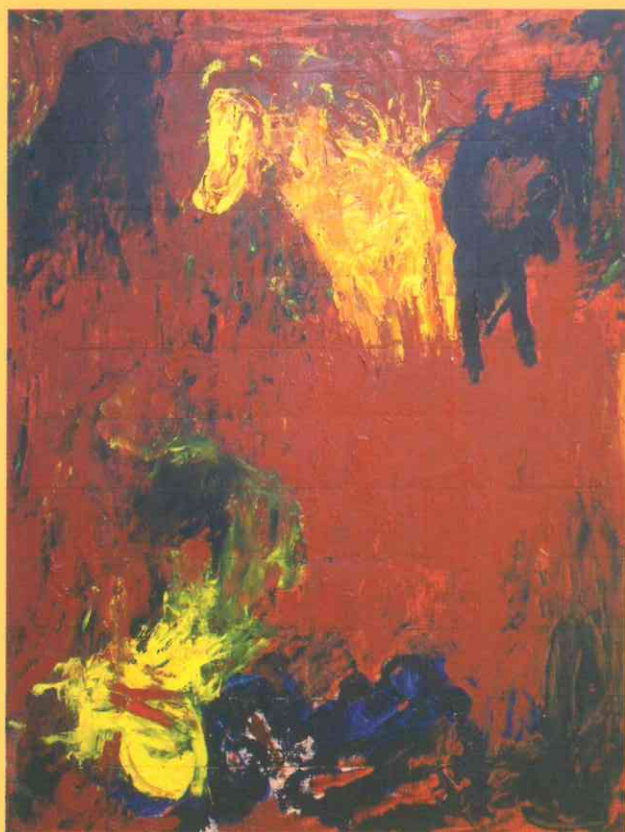
- GUZMÁN-HERNÁNDEZ, E. (2004), "Estrategias de organización social ante un escenario dominado por la migración internacional y el mercado nostálgico, el caso de la producción de queso añejo enchilado en Laguna Grande, Monte Escobedo, Zacatecas, México", tesis de maestría en Ciencias, México, Programa en Estudios del Desarrollo Rural/ Colegio de Posgraduados.
- LOMNITZ, L. (1994), "Identidad nacional/cultura política: los casos de Chile y México", en L. Lomnitz, *Redes sociales, cultura y poder: ensayos de antropología latinoamericana*, México, Flacso-México/Miguel Ángel Porrúa.
- _____ (1998), "Mecanismos de articulación entre el sector informal y el sector formal urbano", en L. Lomnitz, *Redes sociales, cultura y poder: ensayos de antropología latinoamericana*, México, Flacso-México/Miguel Ángel Porrúa.
- _____ (1998), "Supervivencia en una barriada de la ciudad de México", en L. Lomnitz, *Redes sociales, cultura y poder: ensayos de antropología latinoamericana*, México, Flacso-México/Miguel Ángel Porrúa.
- LUNGO, M., K. EEKHOFF y S. BAIRE (1998), "Migración internacional y desarrollo en El Salvador", en M. Castillo, A. Lattes y J. Santibáñez (coords.), *Migración y fronteras*, México, Colmex/ Colef/Asociación Mexicana de Sociología, pp. 181-207.
- MIRES, F. (1999), "Comunicación: entre la globalización y la glocalización, la sociedad de redes (o las redes de la sociedad)", en *Chasqui*, Revista Latinoamericana, en <<http://www.comunica.org/chasqui/mires67.htm>>.
- MUÑOZ, M. (2004), "Mercado hispano el negocio de la nostalgia", en *Mundo Ejecutivo*, núm. 305, pp. 26-36.
- POLANYI, Kart (1957), *Trade Market and Early Empires*, Nueva York, Free Press.
- VELASCO, L. (2002), "Agentes étnicos transnacionales: las organizaciones de indígenas migrantes en la frontera México-Estados Unidos", en *Estudios Sociológicos*, vol. XX, núm. 59, pp. 335-367.

Balance y perspectivas del campo mexicano:

a más de una década del TLCAN
y del movimiento zapatista

Tomo II

Globalización y respuestas locales
de la agroindustria



Angélica Espinoza Ortega
Fernando Cervantes Escoto
Enrique Espinosa Ayala
(coordinadores)

Globalización y respuestas locales de la agroindustria es el segundo tomo de cinco que contiene la obra colectiva titulada *Balance y perspectivas del campo mexicano: a más de una década del TLCAN y del movimiento zapatista*. El tomo retoma un conjunto de trabajos que tienen en común el contexto de la globalización, donde destaca un escenario de abandono institucional por parte del Estado, liberando con ello espacios de poder en el campo de la transformación agropecuaria. Si bien estos espacios han sido cubiertos en la mayoría de los casos por las empresas agroindustriales, muchas de ellas transnacionales, imponiendo generalmente sus condiciones a los productores de pequeña escala en términos de requisitos de entrega y calidad del producto, el vacío institucional también abre espacios para la expresión de nuevas expectativas, el desarrollo de nuevas luchas sociales y la emergencia de nuevas modalidades de innovación y valoración de los recursos disponibles, tal y como lo demuestran los estudios de caso que se presentan. Por medio de estos casos se observan las estrategias fincadas en la valorización de recursos dispersos, enfatizando el aprovechamiento de las capacidades locales: sus propios conocimientos y habilidades, combinados en un proceso de genuina innovación organizativa. Así, en este tomo se analiza la relación que tienen los pequeños y medianos productores agropecuarios con la agroindustria, y los nuevos modos que han encontrado y desarrollado para vincularse con la misma, en este contexto de globalización, pero siempre en la perspectiva del rescate y valoración de los productos y los recursos locales. Los artículos se agrupan en cuatro grandes temas: cultivos industriales, sector lácteo, organizaciones y biotecnología.

