

úrsula oswald

mecanismos de la implantación del capitalismo estatal y transformación de la estratificación social (desarrollo cooperativista)*

1. Planteamiento del marco hipotético

El presente trabajo pretende analizar:

1. Los mecanismos de la implantación y desarrollo del capitalismo en el campo ejidal, a través de un programa agropecuario en forma de ejido colectivo,¹ y

* Ponencia presentada al simposio sobre "Ejido Colectivo" en el Congreso Anual de la Asociación Americana de Antropología, septiembre de 1974.

¹ **Artículo 200.** El presidente de la República determinará la forma de explotación de los ejidos, de acuerdo con las siguientes bases: I. Deberán trabajarse en forma colectiva las tierras que, por constituir unidades de explotación infraccionarias, exijan para su cultivo la intervención conjunta de los componentes del ejido; II. En igual forma se explotarán los ejidos que tengan cultivos cuyos productos están destinados a industrializarse y que constituyen zonas agrícolas tributarias de una industria. En este caso también se determinarán los cultivos que deben llevarse a cabo. Podrá, asimismo, adoptarse la forma de explotación colectiva en los demás ejidos, cuando por los estudios técnicos y económicos que se realicen, se compruebe que con ella pueden lograrse mejores condiciones de vida para los campesinos, y que es factible implantarla.

Deberá cuidarse que las explotaciones de este tipo cuenten con todos los elementos técnicos y económicos necesarios para garantizar su eficaz desarrollo.

Artículo 202. Se adoptará la forma de explotación colectiva en los ejidos, cuando una explotación individualizada resulte antieconómica o menos conveniente, por las condiciones topográficas y la calidad de los terrenos, por el tipo de cultivo que se realice, por las exigencias en cuanto a maquinaria, implementos e

2. La acentuación y transformación de la estratificación social en: a) proletarios, obreros y agrícolas; b) pequeños burgueses rurales.

Ahora bien, la empresa ejidal o ejido colectivo tiene aparentemente como fin:² la regularización del problema de la tenencia de la tierra entre los ejidatarios; el aumento de la existente explotación pecuaria con nuevas técnicas (como mejoramiento de las razas, ayuda médica, establecimiento de pastizales, etcétera); la promoción de la explotación ganadera en el sector ejidal, para la exportación hacia Acapulco (poderoso centro que garantiza el consumo de productos pecuarios); la creación de nuevas fuentes de trabajo; la integración mayor del campesino en los programas de crédito oficial; el mejor aprovechamiento de la asistencia técnica; la promoción económica del pueblo, a fin de que disminuyan las tensiones políticas y la violencia.

Pero el análisis de los datos mostrará que el proceso, en sus aspectos tanto económicos como sociales, no aparecerá tan explícito y lineal en su desarrollo como el enunciado de estos fines lo pretende, sino que en su meollo es mucho más dinámico y contradictorio. La exploración de este proceso se hará de una manera bipolar, tomando por una parte el aspecto económico y por otra el social. En el primero se verían los problemas de:

a) La evolución de **los sistemas de renta de la tierra**,³ que incluyen tanto la redistribución y apropiación de tierras baldías,⁴ como el arrendamiento y venta de las tierras ejidales y la concentración de tierras en poder de las dos empresas ejidales, que se estudiarán después;

b) **El crédito**: con el endeudamiento; la política de créditos refaccionarios y de avío; el papel administrativo y consejero del Banco B. (B.B.);⁵ la competencia entre el B.B. y el Banco A. (B.A.), y

inversiones de la explotación, o porque así lo determine el adecuado aprovechamiento de los recursos.

En estos casos no será necesario efectuar el fraccionamiento de las tierras de labor, pero deberán definirse y garantizarse plenamente los derechos de los ejidatarios que participen en la explotación.

Esta forma de organización del trabajo ejidal podrá adoptarse, aun cuando el ejido ya se haya fraccionado. (Código Agrario.)

² Información directa del Banco de México.

³ Para más detalles sobre este concepto, véase: Federico Engels, **Prefacio a la guerra**, en **Obras escogidas**, vol. I, Moscú, 1966, y V. I. Lenin, **El problema de la tierra**, Moscú, 1902.

⁴ **Diario Oficial**, 7 de noviembre de 1934.

⁵ Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura: Evaluación de un Proyecto de Funcionamiento para Ganado Bovino, Productos de Carne, Ganado Lechero y Fruticultura, México, 1972.

por último el análisis de los verdaderos beneficiarios de los créditos;

c) **El monocultivo:** con la imposibilidad de alternativas prácticas de producción; la dependencia del exterior respecto a los bienes de consumo y productos de primera necesidad, y el rendimiento efectivo del pasto en lugar del maíz;

d) **La comercialización y el mercado:** observados desde el punto de vista del aumento de precio de los productos básicos; de la política de la CONASUPO; del cambio en el régimen alimenticio y en el nivel de vida, y, en fin, de la adaptabilidad de los acaparadores a las nuevas condiciones, lo mismo que su lucha por preservar el antiguo sistema.

El mecanismo de la **fuerza de trabajo** se encuentra como intermedio entre el polo económico y el social y será analizado en los salarios y las diferencias entre los mismos; la renta de la tierra; las ganancias de la maquila (tractores, camiones, desgranadoras, etcétera) y las de otros ingresos suplementarios; el trabajo familiar; la desocupación y el subempleo; la jerarquización dentro de la empresa y la "esclavización" del socio por medio del peonaje.

Por fin, el aspecto social llevará **al examen de la estratificación social** a través del liderazgo; la competencia interna entre los grupos y sus representantes; el B.B. como promotor de prestigio e institucionalizador de roles sociales entre los dirigentes; el ascenso de capas pequeño-burguesas, y la polarización de las "masas" en bloques rígidos.

La exploración de todos esos diferentes aspectos hará entender más profundamente la situación socio-económica, pero mostrará también que detrás de estos mecanismos existen fuerzas políticas que afectan tanto en lo económico como en lo social. A estos aspectos políticos se harán algunas referencias en las conclusiones.⁶ Las contradicciones propias de un desarrollo capitalista en una región subdesarrollada de un país del Tercer Mundo (periferia de la periferia) junto con una transformación en las capas pequeño-burguesas crean condiciones excelentes para la acentuación del capitalismo de Estado (centro de la periferia), que a su vez tiene sus raíces profundas de dependencia en la política imperialista del Primer Mundo (centro del centro).⁷

⁶ También Palerm afirma que el análisis político y económico es de mayor importancia en un estudio monográfico: "Un Tratamiento del Contexto Político y Económico del Proceso Local...", pp. 9-10; A. Palerm, "Introducción", en Glantz S., **El ejido colectivo de Nueva Italia, México**, 1974.

⁷ J. Galtung, "Eine Strukturelle Theorie des Imperialismus", en **Imperialismus und strukturelle Gewalt**, Frankfurt, Senghaas D. (ed.), 1972.

2. Apuntes metodológicos

Los datos empíricos de este estudio fueron recogidos por un grupo de investigadores: María Ángela Rodríguez, Laurentino Luna, Juan Carlos Álvarez, Fernando Bejarano y la presente autora, durante seis meses de investigación en el campo mismo y en archivos. Sin la colaboración de todos ellos hubiera sido imposible recoger tanto material. Quiero agradecer también a Jorge R. Serrano por sus observaciones críticas en el transcurso del trabajo y su ayuda en la redacción del mismo.

El estudio se refiere centralmente a un ejido colectivo⁸ que aquí se denominó "Empresa"; ésta cuenta con 200 miembros. Para su análisis se realizó un muestreo al 33 por ciento; es decir, 68 personas. La selección fue hecha según el principio del azar.⁹ En el mismo poblado existe otro ejido colectivo, más pequeño, al que también se investigó (se le llamará "Sociedad"). Aquí se usarán los datos de este último como corroboración de nuestro análisis, centrado en el primero. Además fueron entrevistados todos los líderes locales y los promotores actuales de la empresa.

La Sociedad fue estudiada en su totalidad, ya que una muestra de este grupo relativamente pequeño (32 personas) falsificaría los datos.

Para la encuesta se utilizó la técnica de entrevista con cuestionario abierto. Las personas fueron visitadas por lo menos tres veces. Los asuntos "problemáticos" (como deudas, corrupción, etcétera) fueron tratados en plática libre. Las respuestas económicas fueron convalidadas confrontando los datos del informante:

- a) Con su propia familia;
- b) Con personas ajenas a la familia en el pueblo;
- c) Con los registros oficiales.

Por razones metodológicas hay que observar que el atributo "ejidatario" es demasiado amplio para captar la realidad en la comunidad estudiada. Por esta razón se dividirá a los ejidatarios en tres aspectos:

⁸ S. Eckstein, *El ejido colectivo en México*, México, 1966. "Sociedad colectiva, cuando el crédito se opera en forma colectiva y la tierra se cultiva en común; por lo regular no está dividida en parcelas, pero si lo está no se toma en consideración cuando se cultiva; los implementos, la maquinaria, el equipo, los animales de trabajo y las plantas industriales se utilizan en común. El ingreso se distribuye de acuerdo con la cantidad y la calidad del trabajo que han realizado los miembros" (p. 125).

⁹ Los fracasos en las entrevistas fueron muy bajos y representaron el 3 por ciento del muestreo completo.

- a) A los que tienen menos de 5 hectáreas se les llama “pequeños ejidatarios”;
- b) A los que tienen entre 5 y 10 hectáreas se les nombra “ejidatarios medios”;
- c) Los de más de 10 hectáreas se les llama “grandes ejidatarios”.

El uso del criterio de la extensión de la tierra, para lo económico, parece suficiente, ya que casi no hay diferentes tipos de suelo ni sistema de regadío. En realidad esta división tiene solamente un sentido analítico. Esta división no corresponde de ninguna manera a clases sociales establecidas, porque el criterio de la tenencia de la tierra no puede ser suficiente para definir una clase.¹⁰ Los datos sobre la tierra se complementarán con los ingresos suplementarios, que en el caso de los grandes ejidatarios resultan determinantes.

Antes de entrar en materia se debería aclarar que éste es un trabajo de carácter preliminar. También hay que tomar en consideración que es el análisis de una realidad en pleno desarrollo; es decir, que los datos económicos tienen validez en el estadio inicial de una empresa nueva. Ellos podrían cambiar sensiblemente con la primera distribución de utilidades.¹¹ Por último, es conveniente señalar que según el plan oficial los socios tendrían que estar en posesión de esta utilidad hace seis meses por lo menos. En general, se suele afirmar que a los dos años de funcionamiento, la empresa lleva ya un retraso de un año; es decir, que realizó nada más la mitad del plan. A su vez, este hecho obstaculiza la aceleración del desarrollo, puesto que faltan las bases infraestructurales (por ejemplo, pastos), condición fundamental para el aumento de la producción (por ejemplo, compra de un mayor número de ganado).

3. Medio ambiente

El presente estudio se localiza en la parte sureste del estado de Guerrero, denominada Costa Chica. Guerrero ha sido y es todavía un estado “problema”, por una parte, debido a su retraso económico, y a su violencia y al rechazo parcial a la autoridad federal, por la otra. Costa Chica, casi abandonada del poder central, empezó a provocar serios problemas al gobierno hace diez años; lo que hizo

¹⁰ El marco teórico lo dan: Carlos Marx, *El dieciocho Brumario*, en *Obras escogidas*, vol. I, Moscú, 1966; D. Ronfeldt, *Atencingo*, Stanford, 1973; R. Stavenhagen, *Las clases sociales en las sociedades agrarias*, México, Siglo XXI, 1972; E. Wolf, *Los campesinos*, Barcelona, Edit. Labor, 1971.

¹¹ Eso no quiere decir que el marco teórico o las conclusiones tengan validez preliminar, sino, al contrario, que con la repartición de utilidades y el buen funcionamiento de la empresa se acentuarán las contradicciones propias del desarrollo del capitalismo estatal.

que éste interviniera en diferentes zonas del estado con programas "piloto" de desarrollo agrícola y a la vez con medidas militares.

La aldea Coalán está conectada desde hace siete años con el puerto de Acapulco por carretera asfaltada. El poblado fue "beneficiado" con un programa de desarrollo rural, que últimamente ha sido integrado en un programa más amplio de promoción regional (un proyecto de irrigación de 35 000 hectáreas).¹² Pero hay que aclarar desde ahora que las razones mismas de la elección del poblado para estos programas, así como las del aislamiento del proyecto en el contexto del distrito regional, no serán objeto central de nuestro trabajo.

Coalán, cabecera municipal, tiene en la actualidad 5 230 habitantes —3 400 hombres y 1 830 mujeres—, de los cuales un 21.5 por ciento es población activa. La mayoría de la población tiene razgos marcadamente mulatos. El poblado está construido en terreno ejidal. El ejido de Coalán en su totalidad tiene 5 832 hectáreas de superficie aprovechable, con 324 beneficiarios, lo que da un promedio de 18 hectáreas por ejidatario. Las tierras en general son propicias para la ganadería extensiva. Los productos agrícolas principales en la aldea son: maíz, frijol, ajonjolí, tabaco, copra, chile, sandía, mango, plátano y limón. Con la apertura de la carretera los habitantes se integraron rápidamente en los diferentes programas de promoción agrícola y social. El poblado tiene teléfono, telégrafo, correo, luz, agua entubada, centro de salud, jardín de niños, 3 escuelas primarias (dos estatales y una federal) y una secundaria agropecuaria; los ejidatarios cedieron 200 hectáreas para la fundación de una escuela preparatoria agropecuaria, que deberá funcionar a partir de 1975.

Las corrientes políticas locales se identifican con los bloques familiares, que a su vez se agrupan en núcleos de residencia. En su propio barrio la familia se puede interayudar y al mismo tiempo defender mejor. Las familias económicamente poderosas compiten por los puestos administrativos a nivel local y regional, lo que permite a la familia regente un ingreso fuerte, aunque siempre está controlada por la rival.

El B.B. empezó hace dos años la promoción de una empresa ejidal ganadera con 150 ejidatarios y 50 campesinos parcelarios. Por su parte, el B.A. inició otra empresa ganadera con 32 ejidatarios. El resto de los ejidatarios, en su mayoría miembros del PPS, se oponen a las dos empresas (sobre todo a aquella del B.B.). Sin darse explícitamente cuenta, ellos defienden los intereses de los pequeños propietarios, todos ganaderos (véase créditos). Una vez descrito el medio ambiente pasemos a la parte principal de nuestro estudio.

¹² **Novedades de Acapulco**, 20 de julio de 1974.

4. Los seis mecanismos de la implantación del capitalismo y la transformación de la estratificación social

a) La tenencia de la tierra

Las tierras ejidales, expropiación hecha a dos terratenientes en 1934,¹³ no fueron parceladas por los ejidatarios. Cada uno cultivaba el área suficiente para satisfacer sus necesidades alimenticias y económicas. Con el pasar del tiempo –entre 1950 y 1970– surgió la idea de propiedad “privada” ejidal, y cada quien cercó terrenos según sus posibilidades económicas y políticas. Esto dio pie a que los ejidatarios con mayores influencias y recursos llegaran a ocupar hasta 200 hectáreas –tal es el caso del entonces presidente municipal y de otros funcionarios locales–, mientras que los ejidatarios que no reunían esas características, se quedaron con parcelas muy pequeñas (más o menos de 5 hectáreas).

Esta situación marcó la pauta para la explotación de la tierra, ya que los ejidatarios ricos la orientaron hacia la explotación ganadera, que es menos dependiente de situaciones climatológicas. Esto se hizo, sin embargo, sin abandonar el cultivo del maíz y otros productos básicos de primera necesidad. Las tierras “comunales” –el llano– quedaron como reserva de pastos durante la época de lluvias. Pero cuando el ganado agotaba estos pastos, los “grandes” introducían sus animales en los campos de cultivo de los pequeños ejidatarios, donde empezaba ya a crecer la milpa. En esta forma el pequeño campesino resultó perjudicado doblemente, ya que por un lado había sido reducido a una parcela mínima individual y, por el otro, si lograba iniciar el cultivo de esa tierra, resultaba afectado en su única posibilidad de ingresos, al serle invadido su maíz por el ganado. Así pues, la agrupación en una explotación común le daría por lo menos una cierta protección y el apoyo de las autoridades civiles.

Una muy fuerte motivación para ingresar a la empresa –bien utilizada por los promotores del Banco– fue esa escasez de tierra de los “pequeños”, quienes no podían miniparcelar más su pequeño pedazo de tierra para repartirlo entre sus hijos. Es más, algunos no poseían nada de tierra (el 6.7 por ciento). Esto también fue motivo para entrar a la empresa, pues esperaban tener mejores ingresos no nada más para ellos, sino también para sus hijos.

“Los forasteros” que migraban hacia Coalan, atraídos por los nuevos programas de desarrollo, se instalaron poco a poco en el poblado. Ellos también cercaron un pedazo de terreno y buscaban, a través de la empresa, legalizar su lote para que así también

¹³ DAAC Archivo, Expediente núm. 1436, Documento 18, Oficio núm. 432, 22 de febrero de 1932.

quedaran asegurados sus hijos. Este grupo forma actualmente una cuarta parte de la empresa.

También se encuentra un sector de la población ejidal que cuenta con terrenos invadidos al antiguo terrateniente.¹⁴ La mayoría de estos ejidatarios entregaron estas tierras en busca de su legalización, aunque algunos del mismo sector usan estas tierras invadidas para hacer milpa.

Desde el principio, la tenencia de la tierra formó un elemento principal en el programa de los dos ejidos colectivos. Tanto la empresa como la sociedad pedían de sus participantes la aportación de su lote. Del total de tierras de la empresa el 46 por ciento eran aportadas, el 54 por ciento restante se formó con terrenos baldíos. El análisis de esta aportación muestra tres comportamientos diferentes entre los socios.

El grupo A —que corresponde al 37.6 por ciento del total de los empresarios— entregó toda su tierra a la empresa. Esto los ha colocado ahora en la penosa situación de tener que rentar un lote para sembrar su propio maíz. El pequeño sueldo que les ofrece la empresa como socios no les es suficiente para cubrir las necesidades más elementales. Esta gente corresponde al estrato más pobre de la población. Es el que tenía mayores expectativas en el desarrollo de la cooperativa. A esta gente les llaman en el pueblo “los tontos” o “los muertos de hambre”.

El grupo B —el 43.1 por ciento de los empresarios— dio una parte del terreno y se guardó la otra para continuar sus cultivos individuales. Ellos entregaron un promedio de 8.2 hectáreas, lo que corresponde en general casi a la mitad de su terreno. Este grupo en un principio aportó también su fuerza de trabajo. Cuando vieron que el salario de “peón” no les era suficiente, dejaron el trabajo asalariado y se dedicaron de nuevo a su propio cultivo.

Por fin, el grupo C, por supuesto el más pequeño —con el 20 por ciento—, no entregó ninguna parcela a la empresa, sólo dio su firma de que lo haría. Ellos dedican su tiempo completo al cultivo o a otras ocupaciones fuera de la cooperativa. Este grupo, al igual que el anterior, aprovecha la oferta de mano de obra: en caso de necesitar de dinero van a trabajar unos días a la empresa por un salario seguro, o mandan a sus hijos durante el tiempo de las vacaciones. A ellos les queda una alternativa en caso de un posible fracaso o de la no-rentabilidad de la cooperativa. Con su actitud de esperar hasta que se vean los frutos se sienten “los sabios”.

Desde el comienzo, la dirección luchó en contra de esta última opinión y quiso obligar a todos a dar su tierra y su fuerza de

¹⁴ Este terrateniente está tratando ahora de obtener para sus tierras el estatuto de “pequeña propiedad” para él y para su numerosa familia, de tal manera que les aseguren pastos para el ganado.

trabajo. Pero con el retraso en el reparto de las utilidades la posición de los dos últimos grupos se reforzó. Por una parte, la escasez de maíz y su alto precio en el poblado y, por otra, el descontento creciente de parte de los socios han obligado al B.B. a dar, para la temporada 1974/75, créditos de avío para cultivo de maíz. Los promotores eran conscientes de que se perjudicaban con esta política, pero también lo eran de que después de todo resultaba mejor tener un grupo de socios unidos que aportaban, aunque fuera temporalmente, su fuerza de trabajo, en vez de una cooperativa sin miembros. En fin, mientras se convencían todos los miembros, la empresa trabajó utilizando peones que, según lo estipula la ley, sólo deberían ser utilizados para trabajos auxiliares o especiales.¹⁵

Hay que regresar al tema de la tierra. Como el terreno aportado por los empresarios no era suficiente para la gran promoción ganadera, ni correspondía al terreno proyectado que el estudio previó,¹⁶ los dirigentes se dedicaron a localizar tierra baldía en el poblado. Así se apropiaron el terreno comunal de agostadero cerril llamado el "Llano". Esta tierra era utilizada por los terratenientes (llamados oficialmente "pequeños propietarios") y por los pocos ejidatarios ganaderos que por su buena posición económica no ingresaron a la empresa. Al verse privados de las tierras del Llano empezaron la lucha en contra de la empresa. Para adquirir más fuerza política en su contienda contra aquélla, se asociaron con un grupo numeroso de pequeños ejidatarios individuales –los del PPS– a quienes utilizaron como instrumentos en defensa de sus intereses. Unidos a este grupo numeroso (entre 150 y 180 miembros) y sirviéndose tanto de los mecanismos organizativos del PPS como de algunos de sus diputados, llevaron la querrela ante el DAAC y ante la misma Presidencia de la República. Finalmente el problema se resolvió a nivel institucional con la intervención de un influyente senador, quien decidió a favor de la empresa. Pero la lucha continuó a nivel local. Financiados con dinero de ciertos pequeños propietarios, algunos miembros del PPS se dedicaron a obstaculizar a los empresarios, cortando el alambre de los cercos del Llano (más de 80 veces en seis meses), robando caballos, boicoteando asambleas, etcétera). La presión sobre las tierras baldías aumentó con la creación del segundo ejido colectivo. Al fin, debido a la intervención de las fuerzas militares en favor de las dos empresas, se pudo llegar a una cierta estabilidad sin que trascendiera a conflictos mayores.

Analizando las diferentes fases por las que ha atravesado la tenencia de la tierra, se ve que la gran cantidad de tierra que se

¹⁵ Ley General de Sociedades Cooperativas, artículo 62, capítulo II, título II.

¹⁶ Fondo de Garantía..., op. cit.

centraba en manos de dos terratenientes, no ha sido repartida entre los más pobres. La situación sólo ha cambiado de forma. Ahora la tierra pertenece a un grupo, que para las gentes del pueblo son considerados "los ricos" y cuyos miembros tienen sus tierras en calidad de pequeños propietarios o aún de ejidatarios. Bajo esa situación se introduce un elemento nuevo: la fundación del ejido colectivo. Pero la empresa se fundó a través de líderes locales que pertenecían a la burguesía local, quienes se realizaban y consolidaban como tales en esta coyuntura. Así la presencia de este poder político resultó muy interesante porque confluyó definitivamente con el poder económico, lo cual determinó un aumento de las presiones sociales y las contradicciones de clases. Por último, la dependencia del trabajo asalariado a que se vio sometido el campesino despojado de sus tierras, que ahora carece de lo más elemental para cubrir sus propias necesidades y las de su familia, ha aumentado, aumenta y aumentará las presiones latentes que se descargan en violencia abierta.

b) El crédito

Anteriormente los ejidatarios buscaban los créditos con los ricos del pueblo. Vendían por anticipado su siembra, prácticamente a la mitad o a una tercera parte del precio que ésta alcanzaba al tiempo de la cosecha. Ahora bien, como los mismos acaparadores tenían en sus manos el comercio local, el campesino resultaba perjudicado no sólo con la venta, sino también con la compra de los productos (para más detalles ver "comercialización"). Sobre la base de esta dependencia económica se establecieron relaciones personales con los acaparadores, los cuales oscilaban entre admiración, cariño y odio. Más aún, como los mismos "patrones" y sus hijos eran quienes tenían además una cierta formación escolar y un tipo de poder político indirecto, el campesino ordinario se sentía en posición de inferior y aceptaba sin alternativa el papel de peón, cuando por razón de endeudamiento tenía que entregar su parcela al patrón o trabajar para él.

Pues bien, fue en esta situación que apareció la introducción del crédito oficial a través del B.B., con el requisito concomitante de la formación de una sociedad de créditos de avío. El B.B. empezó dando un crédito de avío individual. Pero éste no alcanzaba para el proceso completo del cultivo. En esta forma los campesinos cayeron en una nueva dependencia. Como además el seguro agrícola no cubre la producción, sino sólo la inversión del banco, es el cultivador y no el banco quien sale perdiendo en caso de un siniestro atmosférico. En estos casos al cultivador le queda frecuentemente la deuda; así en el año siguiente no podrá operar más con el banco. Queda de nuevo obligado a vender "al tiempo"

al acaparador para poder sembrar y cubrir los gastos que el cultivo ocasiona. De este modo ha caído otra vez en la misma dependencia de un principio, la dependencia ante el acaparador, pero ahora tiene además una nueva ante el banco.

Estas dependencias, sin embargo, lejos de resultar en una pasividad que haga aceptar sin más la situación ahora empeorada, conducen al campesino a una vía diferente: él intuye en el fondo el valor del nuevo mecanismo y en lugar de sentirse pusilánime ante el endeudamiento, decide endeudarse "a fondo". Ha comprendido que podría encontrar una salida utilizando el mecanismo mismo del crédito oficial. Más crédito y a más largo plazo le daría la posibilidad de cultivar, cosechar y reinvertir el mismo dinero, sin tener la presión del reingreso inmediato. Al mismo tiempo aquél se dio cuenta de que los "grandes" aumentaron al triple su cosecha utilizando fertilizantes y más preparación de la tierra. Entonces, con mayor capacidad económica, podría comprarse una bomba para producir maíz de humedad -chagüe- que casi no tiene riesgos atmosféricos. Con todo esto quedaba el campesino motivado para nuevos y más grandes créditos.

También de parte del banco había una disposición favorable a seguir introduciendo sus servicios, ya que se trata de una zona muy fértil con capacidades agropecuarias todavía casi inexploradas. Esa disposición se da también porque la Sociedad de Créditos de Avío de Coalán había ya respondido relativamente bien. La sociedad tiene la tasa más baja de deudas de toda la región. Esta estabilidad hizo posible que el B.B., bajo condición de que se formara la empresa, estableciese un crédito refaccionario de 21 millones de pesos. Este crédito tenía una tasa de interés máxima del 7.6 por ciento anual, un plazo de recuperación a 15 años y una gracia de tres años. El estudio preliminar¹⁷ de esta empresa fue hecho por uno de los principales bancos del país, que aquí se denominará B.M. Pero la procedencia exterior del crédito, Banco Mundial, fue la causa de otro aspecto del antiguo conflicto entre el PPS y los empresarios. "No vendamos a los gringos las tierras que nuestros padres recuperaron con su sangre", fue el lema y argumento de los ejidatarios individuales. Los pequeños propietarios, aprovechando esta situación, sembraron la confusión, difundiendo la creencia de que lo que se iba a formar con este crédito era un ejido turístico para los gringos. Por su parte, el líder del PPS, movido con dinero, se prestó a defender los intereses de los pequeños propietarios ante las instituciones oficiales. Finalmente la intervención del senador, como se dijo ya en el conflicto de la tierra, puso término al problema.

Hay que analizar un momento el problema de quiénes serían

¹⁷ Fondo de Garantía..., op. cit.

(según los socios) los verdaderos beneficiarios de este crédito. Ya se vio que la mayoría de los empresarios que no tienen otra fuente de ingresos son los que están en peores condiciones. En el 78.2 por ciento de los casos estudiados el dinero no les alcanzaba, en el 55.8 por ciento los niños o la mujer están ayudando para obtener algún dinero complementario al sueldo de la empresa. Los verdaderos beneficiarios en la empresa son los que tienen además otros ingresos y quienes a la vez son los líderes de esta última. Los criterios establecidos para la repartición de utilidades suponen que ésta se hará en la siguiente proporción: 50 por ciento por el trabajo aportado, 25 por ciento por la tierra cedida a la empresa, 25 por ciento para inversión social (como una tienda cooperativa, ayuda médica, becas, etcétera) y ahorro. O sea, la prioridad aparentemente la tiene el trabajo. Pero como la aportación de tierra de los que ponen trabajo es mínima y la de los demás es muy grande, aparece que proporcionalmente estos últimos recibirán una cantidad enormemente mayor.

Por otro lado, está ya emergiendo otra categoría de beneficiarios privilegiados que están en condiciones idénticas a las de los anteriores. Es la de los líderes. Éstos han empezado a construir una estructura diferencial de criterios, que les coloca a ellos en el vértice de las tabulaciones. Esto lo han introducido, como un primer paso según los socios humildes, en la definición de salarios. Sus sueldos se elevan al doble del de los simples socios (\$50 en vez de \$20 o \$25). Además a la hora de trabajar los primeros sólo vigilan, mientras que los segundos hacen el trabajo duro. Esto explica la opinión generalizada de los socios de que, además de los que aportaron mucha tierra, los verdaderos beneficiarios serán los líderes. Esto explica también parte del descontento de los socios en cuanto al trabajo. A la pregunta de ¿cuál es el trabajo que más le gusta?, el 43.6 por ciento contestó "vigilar"; a la de ¿cuál es el que más le disgusta?, el 97.5 por ciento respondió "ir con el machete". Las razones dadas son: porque en el primer caso es "más fácil y da más dinero"; en el segundo, "es muy duro, y uno se cansa mucho". La repartición desigual del trabajo entre los dirigentes y los socios reproduce la situación entre patrón y peón. Eso no extrañó tanto en un principio, ya que los líderes pertenecen a otro estrato social. Ellos están acostumbrados a tener sus peones y a dirigir su explotación grande o su comercio. Pero de parte de los socios se empieza ya a notar una clara reacción. De los empresarios que se "salieron" (es decir, que no van más a trabajar allí), al lado de lo pequeño del salario, la razón dominante fue: "vale más ser su propio patrón que ser mandado como peón".

Regresando al tema del crédito, hay que señalar que al lado del crédito refaccionario, existe para la empresa uno de avío con un monto de 7 millones, entregables en el curso de cuatro años. Éste

complementaria las inversiones a realizarse en el ganado lechero y de carne y en el proyecto del fruticultivo. La idea principal de este crédito era el aumento de la productividad a corto plazo, con el fin de acelerar el proceso de repartición de utilidades hasta que el programa total funcionara bien. Según los ingenieros del B.M. este tipo de empresa necesita unos 4 años de tiempo de despegue para que se vean frutos directos del trabajo. Pues bien, este crédito de avío se prestó mejor a maniobras. En la operación inicial de la compra de 320 novillos, el B.B. quería vender ganado perteneciente a un familiar cercano del subgerente. El ganado estaba en muy malas condiciones físicas y tenía además un precio exagerado. La maniobra no se realizó por completo gracias a la vigilancia del B.M. y al buen sentido de los empresarios.¹⁸

Respecto al proyecto de los fruticultivos ocurrió un problema análogo. La huerta se planeó en una región siempre inundada durante la estación de las lluvias, donde difícilmente arraigaría un árbol. Este plan absurdo se comprende un poco si se relaciona con los intereses de un senador. Esta persona posee un vivero de árboles frutales y asegura en parte su venta a través de las empresas ejidales. No sólo eso, también controla los medios de transporte que llevarán la fruta a los centros de consumo. Sin embargo existe en Coalán un fuerte rechazo de los ejidatarios a iniciar esa explotación frutícola, condenada al fracaso antes de empezar.

Un problema todavía más grave es el de la asesoría técnica. El B.B., recibiendo el dinero del B.M., queda como encargado del control de la administración y de la ayuda técnica. La empresa está asegurada por un médico veterinario y un técnico agropecuario, pagados directamente por el B.B. El retardo en el programa de desarrollo se debe, en forma muy principal, a la falta de asesoría técnica. Por ejemplo, debido a las repetidas y prolongadas ausencias del veterinario en su trabajo, los animales se mueren y los ejidatarios se desesperan sin poder intervenir para salvarlos. Esto tiene como consecuencia la destrucción de la motivación.

El sentimiento de ser abandonados en problemas urgentes de asesoría les produce un efecto de bloqueo, que se transmite a su propio trabajo. Eso crea también un sentimiento de inseguridad en los propios dirigentes. Y todo ello disminuye en general la productividad.

Por último, hay que analizar un problema que se sitúa más bien en la esfera política. El B.B. quería organizar a **todos** los ejidatarios en **una** sola empresa, obligándolos a vender su ganado personal

¹⁸ El problema de corrupción interna y externa como factor importante del fracaso de las cooperativas está tratado más ampliamente en J. Ballesteros, *¿Explotación individual o colectiva?*, México, 1964, y en *Estructura agraria y desarrollo agrícola en México*, Centro de Investigaciones Agrarias, México, 1974.

y a entregar todas sus tierras. Pero esta condición no convino a uno de los grupos de ejidatarios económicamente poderosos. Como se habían repartido los puestos más lucrativos de la dirección de la empresa a otro grupo diferente, la entrada del primer grupo le perjudicaría al mismo doblemente, en lo económico y en lo político. Así éstos deciden organizarse en la ya mencionada sociedad, en conjunción con el B.A. Según el B.M. (que hace los estudios preliminares y distribuye el dinero del Banco Mundial a los diferentes bancos del país), la competencia entre las dos empresas "debería estimular la producción y garantizar una mejor administración con menos fugas de dinero por parte de los dirigentes locales". De hecho, la competencia entre los dos grupos no llegó a realizar este propósito, debido a que desde un principio la selección de los líderes se hizo según criterios económicos fundados en gran parte en el poder político local. Mientras que en la sociedad se encuentran las autoridades actuales (el presidente municipal, el juez, los regidores, el comisariado ejidal, etcétera), la empresa cuenta con los mismos personajes, pero del periodo anterior. El efecto de esta competencia ha sido en gran medida el aumento de tensiones a nivel local y una acentuación y redefinición de los dos grupos. Por otra parte, a nivel administrativo surgen frecuentemente conflictos que impiden el buen funcionamiento, como sucede con el simple paso de documentos oficiales de una persona a otra pertenecientes a grupos diferentes. Pero en el capítulo sobre la estratificación social y el liderazgo vamos a ocuparnos más ampliamente de este tema.

El análisis del mecanismo del crédito muestra que el pequeño ejidatario hizo un gran esfuerzo para liberarse de la dependencia del acaparador y mejorarse económicamente. Ni la introducción de créditos de avío ni la del refaccionario, por parte de la banca oficial, han podido resolver este problema. Más bien al contrario: la introducción de nueva tecnología y métodos de cultivo hizo al campesino más dependiente; por ejemplo, de la asesoría técnica, la cual verdaderamente ni se le dio. La organización en un ejido colectivo redujo la iniciativa de decisiones del ejidatario a un simple firmar acuerdos que contienen los intereses gubernamentales actuales y en algunos pocos casos los de líderes locales, pero de ninguna manera los suyos propios. La participación del socio se disminuye al solo rol de tener que luchar en frente común por intereses ajenos a su mundo campesino y al de protestar débilmente al salir de la asamblea, cuando ya las decisiones están tomadas.

Pero más aún, es sumamente importante notar que a nivel de la política nacional se observa, desde el pequeño Coalan, el mismo fenómeno de dependencia. Ahora las decisiones son tomadas en el primer mundo (centro del centro) y son impuestas a los gobiernos del Tercer Mundo (centro de la periferia). La ayuda externa

“desinteresada” en forma de crédito público y semi-gratuita de parte del Banco Mundial,¹⁹ es una ejemplificación de cómo funciona este mecanismo de dependencia. A nivel internacional, la procedencia del crédito implica la integración de modos de producción precapitalistas de agricultura de subsistencia con una cierta explotación comercial –lo que se llama “mercantil simple”–²⁰ al sistema mundial. Desde un principio se detecta, detrás del organismo internacional del Banco Mundial, el dominio que ejerce desde el centro del centro, a través del capital sobre los gobiernos periféricos. Eso implica a su vez un control absoluto de todo tipo de relación política, lo que impone límites estrechos al desarrollo del capitalismo periférico a nivel nacional.²¹

c) El monocultivo

Con la alimentación tradicional –tortilla, chirmole, pollo, pocas veces carne, pescado y productos de la caza– el pueblo era autosubsistente. El azúcar lo obtenían en forma de panela de la sierra a través del trueque. Con el desarrollo en la agricultura y la mejora de transportes, atraídos por la fertilidad del suelo, vinieron a Coalan los primeros comerciantes. Ellos compraban los productos de autoconsumo como el maíz y estimulaban a los campesinos al cultivo de productos típicos de comercialización, como el ajonjolí y la copra. Al comenzar el año 1970 el sector ejidal de Coalan producía alrededor de 344 toneladas de maíz con un valor de \$ 309 500.00, y en 1972 el mismo sector producía 620 toneladas

¹⁹ McNamara exponiendo la nueva política del Banco Mundial: “As for the Bank, increased Productivity of the **Small, subsistence farmer** Will be a Major Goal of Our Program...” y las razones que da: “Critical relationships of Social Equity to Economic Growth...”. McNamara, **Address to Board of Governors of the World Bank**, Nairobi, septiembre, 1973.

El artículo de E. Feder, y V. Bennholdt, “McNamara, The Pied Piper of Washington” (en publicación) analiza este discurso y muestra claramente los verdaderos intereses, los del Primer Mundo, representados en la política del Banco Mundial: “This strategy consists in a systematic and increasingly aggressive, though hitherto largely unnoticed, penetration into the agricultures of the no-socialist countries... This renewed penetration arises out of two distinct types of activities:

a) An **increasing control** over third world countries farm land through purchases or rentals or through the obtaining of concession involving at times enormous areas of actual or potencial farmer land, and b) The **transfer** of highly sophisticated **technology**, such as that involved in the so-called green revolution, and heavy investments of capital in industries related to agriculture, including these producing agricultural inputs and those engaged in processing or marketing agricultural products”, p. 2 (negritas nuestras).

²⁰ Para más detalle, ver R. Bartra, “Campesinado y Poder Político en México: Un Modelo Teórico”, **Revista del México Agrario**, VII, 1, 1973/74, pp. 45-76.

²¹ S. Amin, **El capitalismo periférico**, México, Nuestro Tiempo, 1974.

con un valor de \$ 582 400.00. Este aumento en la cantidad de toneladas cosechadas permitió una cierta exportación del producto básico de alimentación. Las nuevas posibilidades de mercados y el mejor precio del maíz estimularon al ejidatario todavía más a la sobreproducción para el mercado nacional. La introducción de nueva tecnología y de los primeros créditos de avío del B.B. (ver sección créditos), junto con la mejora de la semilla, ayudaron a este desarrollo. Antes, en 1960, el sector ejidal cultivaba sus tierras con arados de hierro y de madera. No tenía ni tractores ni desgranadoras. Después de 1965 la situación cambió totalmente. Por una parte, unos braceros regresados de Estados Unidos invirtieron su dinero ahorrado en maquinaria agrícola y, por otra, la apertura de créditos de avío permitió al ejidatario modernizar la explotación de su parcela. Al grado de que actualmente se encuentran en el poblado, incluyendo las dos empresas, dieciocho tractores, la mayoría de ellos con todos los implementos (como son la cultivadora, los rastrillos, etcétera).

Pero como ya se vio, el auge económico y la riqueza natural de la región motivaron al B.B. a establecer el ejido colectivo. Incitados por el monto de los créditos y motivados por las deslumbrantes promesas de bienestar individual, una gran parte de los ejidatarios dejaron la milpa, entregaron sus tierras para el ejido colectivo y se fueron a trabajar en la empresa. Así, con la reducción de tierras para milpa en un 58 por ciento ha resultado que ni la intensificación del cultivo, ni el mejoramiento de las técnicas, ni la introducción de créditos de avío para maíz fertilizado han logrado que el monto de la producción de este grano llegue a ser igual al de 1972, último año de cosecha antes de que se introdujera la empresa. Esto no significa solamente que ahora hay menos producción de maíz, sino también que hay una demanda de este producto que excede a la oferta, lo cual ha hecho aumentar inmediatamente el precio. Este subió, del año 1972 al tiempo de este estudio, de \$ 7.00 hasta \$ 14.00 o 15.00. Esto sin considerar que faltaban aún los meses de septiembre a diciembre en que el grano se hace muy escaso y en los que ha habido una inflación general de precios en todo el país. Consecuentemente el pueblo se encuentra por primera vez ante una dependencia del exterior en productos de primera necesidad como maíz, chile, frijol. El establecimiento inflexible de praderas en lugar de maíz somete al socio y lo hace dependiente y excesivamente vulnerable a la política de precios del libre mercado o del gobierno federal.

Ahora, en contraste con el tiempo previo a la introducción de la empresa, el ingreso del socio no alcanza a satisfacer el nivel de subsistencia y él no puede ya echar mano de productos de su propio trabajo. Así, en lugar de aumentar el nivel de vida del ejidatario, la empresa le ha puesto en un problema de falta de

alimentos básicos debido al alto precio y a la escasez. Ante esta situación los socios han presionado a la empresa para obligarla a cultivar maíz de chagüe este verano. Además lograron que este año el B.B. otorgara a los socios créditos individuales de avío, para que hicieran su propia milpa. Pero aquí nuevamente se nota que los pequeños ejidatarios son los menos afortunados, porque habiendo integrado todo su terreno a la empresa no cuentan con tierras para trabajar. Como el B.B. no concede crédito sobre tierras rentadas, la única salida de este grupo es acudir una vez más a los caciques y vender su cosecha anticipadamente. Es decir, vuelven atrás a la época de los acaparadores y la “venta al tiempo”, pero ahora sin contar con tierra y ni siquiera con el nivel tradicional de subsistencia de entonces.

d) La comercialización y el consumo

Casi inseparable del problema de la producción es el mecanismo de la comercialización y del consumo, ya que los precios bajos y los altos tienen inmediata repercusión sobre la producción. Antes de que se construyera la carretera, los productos de la costa se intercambiaban en trueque en la cabecera del distrito con productos de la sierra, sobre todo con panela. La pequeña sobreproducción del maíz era acaparada por una sola familia, que se denominará familia A. Ella tenía todo el comercio local en sus manos. Con esto, el campesino resultaba triplemente perjudicado:

1. Faltando la competencia entre compradores, el precio del maíz era muy bajo;
2. Vendido anticipadamente “al tiempo”, el productor recibía sólo entre el 30 y el 50 por ciento del precio;
3. Comprando los productos de primera necesidad e inclusive los medicamentos en la tienda del mismo acaparador –tienda de tipo de raya–, pagaba un precio mucho más elevado que en los grandes centros comerciales del país.

Con la construcción de la carretera la familia A fue perdiendo gradualmente el control absoluto, al establecerse comerciantes de diferentes productos que además rivalizaron en las condiciones de compra-venta de maíz (también al tiempo). Por fin, hace dos años se instaló una agencia CONASUPO con un programa de compra de maíz. El año pasado, sin embargo, dicho programa fracasó al no haber por lo menos una oferta de 100 toneladas. Esto fue debido a los acaparadores locales y regionales, que pagaron mejor precio –sólo aparentemente, ya que disminuyeron al pesar– y no cobraron por el flete.

La introducción de la empresa, con una explotación ganadera en lugar de productos agrícolas, "perjudicó" a este grupo comercial. Disminuir la producción agrícola significó para ellos merma de beneficios. Eso explica que la mayoría de los acaparadores locales tomaran medidas en contra del desarrollo ganadero, mientras que los de afuera se buscaron otros mercados más propicios. En general, se puede decir que ellos, los locales, tuvieron tres reacciones diferentes: el primer grupo de acaparadores, los pequeños propietarios, se ligaron con el PPS y empezaron la lucha en contra de esa "inversión gringa" ya mencionada. El segundo grupo, reunido en un movimiento religioso de tipo protestante, combatió a la empresa entre sus miembros y simpatizantes hablando en contra de ese desarrollo comunista. Los líderes de este movimiento son los más fuertes compradores de semilla en el poblado. Además ellos ofrecen a sus miembros precios y condiciones especiales, lo que les hizo tener éxito entre los forasteros que en su mayoría están más amolados. Los ejidatarios del poblado rechazan el movimiento y siguen con desconfianza su éxito. En el problema político-religioso conexo no se puede entrar por ahora. La tercera reacción, la del acaparador de la familia A, fue la de un hombre con gran experiencia. Al iniciarse la competencia con los compradores fuereños, él inició al lado la compra-venta de ganado. Y tan pronto como vinieron los primeros promotores del ejido colectivo, desde hace unos cinco años, dejó completamente el maíz y se dedicó al más lucrativo comercio y cría de ganado. Él estaba preparado para la llegada de la empresa y la apoyó fuertemente. No por pura caridad tuvo la oportunidad de vender a la empresa el monto inicial de 125 novillos que eran de su propia cría. Además está esperando ahora de la promoción ganadera una transferencia de tecnología y **know how**, ya que para él sólo la introducción de estas técnicas sería demasiado costosa. La adaptabilidad de acaparadores como éste muestra claramente que generalizaciones rápidas en el sentido de uniformidad no sólo aparecen casi sin contenido, sino que además falsifican la realidad.

Este último caso de cacique ha traído ya el problema de la comercialización del ganado. El mercado del ganado vacuno es el puerto de Acapulco, donde también están los responsables del B.B. Desde marzo de este año los socios esperan el primer reparto de las utilidades, según se les prometió. El dinero provendría de la venta de los novillos de engorda. Debido a la mala calidad del ganado comprado y a la falta de pastos durante el tiempo de la seca (véase la sección de créditos) se retrasó la primera venta hasta julio. La segunda sería en octubre. Al tiempo de la primera venta, el B.B. "facilitó" un comprador. Éste venía a pagar un precio muy inferior al del mercado. Los socios se informaron a tiempo por su propia cuenta de los precios de afuera y por fin vendieron libremente. De

todos modos el dinero fue utilizado para pagar el crédito de avío al mismo banco y no ha habido hasta la fecha ninguna repartición de utilidades para los empresarios. Esta política ha sembrado y una gran incertidumbre entre los socios. Mientras que casi la mitad de ellos se han retirado (aunque no puedan salirse por completo) y trabajan de nuevo individualmente su terreno, la mayoría de los restantes quería saber de nosotros si valdría la pena continuar en la empresa. Este último grupo que aún permanece, sea por desesperación o inanidad, sigue esperando la realización de las promesas que les hicieron los ingenieros durante el tiempo de la sensibilización (casa bonita, coche, etcétera). Es interesante observar que sólo el 18 por ciento de todos los socios piensa emplear las utilidades en una inversión productiva.

Esto conduce al último tema propiamente económico del presente trabajo, el del consumo. Según la encuesta, el 21.8 por ciento de los socios vive igual y el 78.2 por ciento peor que antes de su ingreso a la empresa. La reacción de las esposas no deja de ser sugerente. Ellas hablan siempre en contra de la empresa —algunas veces obligan al esposo a trabajar de nuevo la milpa—, mientras que los hombres toman más fácilmente un papel neutro. Ellos tienen al menos el gusto de trabajar juntos. Las mujeres, en cambio, sienten diariamente la falta de dinero y de alimentos. La introducción de la leche a precio más barato para los socios es hasta hoy el único aporte positivo en la alimentación cotidiana. Los más pobres del grupo, sin embargo, no se pueden permitir comprar un litro al día.

El desarrollo del mecanismo de la comercialización, desde la fase inicial del trueque, pasando por la intermediaria del comerciante monopolista local, hasta la venta directa a grandes centros de consumo, muestra por una parte una sucesiva despersonalización en el acto de la venta misma, y, por otra —todavía más importante—, el alejamiento del comprador-consumidor. En el caso del trueque se podía casi excluir al intermediario. Las siguientes fases operan con comerciantes. Tampoco el ejido colectivo es capaz de escapar a este mecanismo y aumentar así sus propios beneficios.²² Visto del lado del vendedor, en este caso del ejidatario, se puede concluir que la situación económica del pequeño ejidatario se empeoró mientras que los que ya estaban bien antes, están aún esperando aprovecharse de esta nueva oportunidad.

²² L. Paré, en: "Obstáculos en la Organización de una Cooperativa Agrícola", *Revista México Agrario*, IV, 4, 1973, pp. 75-100, comenta hechos semejantes: "nuestra cooperativa nunca pudo vender directamente al consumidor, sino que solamente logró... vender a los comerciantes mayoristas de las ciudades" (p. 107).

e) La fuerza de trabajo

En primer lugar, según lo dicho en la hipótesis general, se va a presentar el mecanismo de la fuerza de trabajo como intermediario entre los mecanismos económicos y la estratificación social. Esto en el sentido de que en la fuerza de trabajo aparece manifiesta muy claramente, en una sola realidad, la vinculación estrecha entre lo económico y lo social. Así pues, para empezar con lo primero, se va a hacer una evaluación económica de los diferentes grupos de ejidatarios que se encuentran reunidos en la empresa. De hecho, las dos cooperativas querían obligar al ejidatario al trabajo diario en la empresa, lo cual funcionó bien en un principio. La mayoría de los socios realmente aportaron su fuerza de trabajo. Debido a la urgencia de las primeras necesidades de infraestructura, la empresa necesitó abundante mano de obra y para lograrla mejoró el salario mínimo. Los salarios de peón subieron en el poblado de \$ 15.00 a principios de 1973 a \$ 20.00 al fin del mismo año y a \$ 25.00 en 1974.

En consecuencia, todo campesino del poblado, al utilizar peones para algunas fases del trabajo de campo, tuvo que aumentar también el salario. Como los "ricos" necesitan en tiempo de cosecha más mano de obra, los ejidatarios pobres venden a ellos su fuerza de trabajo. Así, según la versión de los "ricos", los menos afortunados pueden por lo menos hacer frente al alza general de precios de los artículos de primera necesidad. Pero analizando más a fondo aparece, de hecho, lo contrario: los "ricos" tienen por lo menos un tractor. Esto les baja el precio de la preparación de la tierra (según sus propios cálculos \$ 33.00 por hectárea) y les da al mismo tiempo un ingreso adicional por la renta del tractor. Como tuvieron que aumentar el salario mínimo de la mano de obra, ahora aumentan también la renta de los tractores; pero en una forma desproporcionada. Los precios subieron en un año de \$ 75.00 a \$ 130.00 por hectárea de rastro y de \$ 150.00 a \$ 260.00 por hectárea de barbecho.

Así se ve que el aumento del salario mínimo del peón y socio resultó en una alza sin proporción de los precios de servicios, como el de la maquila o renta de tractores. Lo que por su parte provocó una elevación en los precios del maíz. De modo que, en comparación con el costo de vida actual, el salario aumentado del socio aparece insuficiente para cubrir los gastos de primera necesidad. Una vez más los perjudicados son los pequeños y medios ejidatarios que tienen que pagar a base de más mano de obra estos precios elevados.

El salario ahora tan bajo de las cooperativas hizo salir a cuatro ejidatarios de la sociedad. En la empresa los socios no pueden salir, pero la mayoría de los participantes ya nunca asiste al

trabajo. De hecho, sólo una quinta parte sienten que la empresa no les ha perjudicado. En su mayoría son ejidatarios con título pero que nunca han tenido terreno. Antes trabajaban en las explotaciones de los "ricos" como peones o vaqueros, frecuentemente sin salario en efectivo (sino el derecho del uso de la leche). Ahora por lo menos cuentan en la empresa con un ingreso regular de \$ 150.00 semanales.

Lo mismo se puede decir, en cuanto que la empresa no les ha perjudicado, del segundo grupo; el de los que ingresaron a la cooperativa y no le entregaron a ésta sus tierras y ahora toman el trabajo en ella como un ingreso suplementario. Es decir, los que en lugar de buscar trabajo en el pueblo, donde no es seguro que la persona que los emplee les pague regularmente, o de salir temporalmente durante los meses de febrero a junio, encuentran en la empresa un lugar de trabajo seguro.

Más difícil es determinar la situación del tercer grupo: los socios que dejaron de hacer su milpa y entregaron su tierra a la empresa. Si se toma en cuenta el alza general de precios y la inflación, se puede afirmar que mientras no haya reparto de utilidades en la empresa, el cultivo del maíz sería más productivo para este tercer grupo, siempre y cuando el mal tiempo no destruya la siembra. Pero el efecto de este factor de inseguridad atmosférica se puede en gran parte eliminar en los casos en que el campesino tiene algún ganado y no depende únicamente del cultivo. Más aún, hay también otro caso, el de las tierras de chagüe-maíz de humedad. Se ve que el chagüe casi no depende de factores climatológicos, crece más rápido y exige menos trabajo, en una palabra rinde más. Así a los campesinos que por el chagüe sembraron —como de hecho hay quienes siembran— dos veces al año, es perfectamente claro que de ninguna manera les hubiera convenido entrar a la cooperativa. Ésta fue la razón mayor por la cual el ejido del poblado vecino, que tiene una cantidad considerable de tierras de humedad, no mostró ningún interés en organizarse colectivamente.

Además en el cultivo del maíz se debe señalar otro factor que influye bastante en el rendimiento. Durante las épocas de mucho trabajo, la familia nuclear ayuda en el campo. En 47 por ciento de los casos las mujeres deshojan y desgranán en la casa. En el 23 por ciento los hijos o hermanos ayudan en todas las fases del cultivo. Ésta es una mano de obra que el campesino no tiene que pagar y que baja bastante en su mente subjetiva el costo de la producción. Pero se tiene que incluir desde luego para hacer un cálculo de la renta absoluta de la tierra.

El cuarto grupo es el de los socios más poderosos económicamente. Estos simplemente mandan en su lugar un peón al trabajo, asisten a las asambleas y esperan el éxito económico de la empresa antes de decidirse a entregarle todas sus tierras —es decir, sus

mejores terrenos— y su propia fuerza de trabajo. Si no tienen un puesto dirigente en la cooperativa, los de este grupo se dedican al comercio, la ganadería, la milpa u otros cultivos y la maquila de tractores. A este grupo la empresa, en caso de éxito, les daría un ingreso que les sería suplementario y que obtendrían sin esfuerzo —la repartición de utilidades se hará según el terreno y el trabajo aportado, en este caso sustituido por un peón. En caso de un fracaso se les regresarán las tierras desmontadas y trabajadas. En todo caso saldrían ganando sin comprometerse.

Los problemas que ahora se plantean se refieren al aspecto social. Esto no significa que tienen menos importancia que los económicos. Al contrario, se ve que las motivaciones y expectativas individuales y de grupos dominan en ciertos casos sobre intereses económicos.

En la empresa los líderes hablan constantemente de las dificultades del trabajo en común. Como toda la sensibilización y motivación para entrar al ejido colectivo se hizo a nivel individual, cifrada en el beneficio del individuo, la idea de trabajar para el grupo es interpretada por el socio como equivalente a trabajar menos. Según la encuesta, el 54 por ciento de los empresarios dicen que el trabajo individual rinde más porque uno trabaja para su propio beneficio. Haciendo las encuestas, se observó que era mucho más fácil encontrar en sus casas a los socios que a los ejidatarios individuales, quienes salen a trabajar antes del amanecer y en muchos casos regresan en la noche. Los socios trabajan de las ocho de la mañana a las cinco de la tarde. Sólo dos personas han respondido que prefieren el trabajo colectivo, porque en común se pueden resolver ciertos problemas que de otra manera resultan insuperables.

Un factor muy importante al lado del rendimiento económico del trabajo individual es la idea de ser libre en el trabajo. En este sentido se debe entender el debate frecuente entre los socios y los miembros del PPS. Aparecer como un peón o un esclavo es algo que les molesta profundamente, sobre todo en el caso de los socios que sienten a diario al ser mandados por los dirigentes. Estos últimos, observando lo anterior y con el doble objeto de impedir, por una parte, el lento pero seguro disgusto que se acercaba y, por otra, tratando de fomentar un sentimiento de unidad y de pertenencia entre los socios de la empresa frente al grupo del PPS y frente al pueblo todo, han pintado de rojo todas las bardas de los terrenos empresariales. El efecto no falló: los socios, pasando por este rumbo, decían con un leve aire de satisfacción “éste es nuestro terreno”. En realidad, una pequeña consolación por tanta humillación, ya que los socios mismos hablan de la “esclavización” en el trabajo: “preferiría ser pobre pero libre”, “nos mandan como esclavos...”, son réplicas comunes. Así pues, en la mayoría de los

casos, nada más la insuficiencia económica les hizo entrar y les mantiene en el ejido colectivo. Como después de dos años todavía no se ve ninguna mejora, los socios empiezan ya a desesperarse.

Inseparable del problema de la "esclavización", en realidad el mismo visto ahora desde otro ángulo, es el de la jerarquización dentro de la empresa. En la mesa directiva se encuentran los líderes campesinos del pueblo designados por el B. B. Los jefes de grupo son elegidos por la asamblea. Conforme a esta estratificación va la jerarquización de los salarios, que siempre provoca fricción entre los socios. Algunos justifican esta situación hablando de una mayor reponsabilidad. Pero una gran parte no ve por qué un trabajo menos pesado, por ejemplo, vigilar a la gente, sea mejor remunerado que el pesado esfuerzo del desmonte.

Por último, hay que hacer notar que los líderes provienen de la "burguesía local"; viven en mejores condiciones y han tenido siempre puestos políticos —lo cual a la gente le significa que tiene oportunidad de mejorarse económicamente—, y además tienen ingresos de otras fuentes (como el cine, la venta de ganado, los tractores, etcétera). Así no dependen para nada de un salario más alto en la empresa. Pero, finalmente, la lucha contra esta jerarquización de salarios tiene también raíces más hondas. Puesto que los salarios que paga ahora la empresa son tomados en calidad de préstamo del crédito refaccionario total que hizo el banco al ejido colectivo, y éste de sus utilidades totales tiene que ir restituyendo al banco ese préstamo, resulta que los pequeños socios con el fruto de su propio trabajo están contribuyendo a pagar los salarios mismos de los líderes, los cuales casi no trabajan y reciben un monto de salario doble.

En todo este análisis se puede ver la estrecha conexión —como una red de hilos— entre lo económico y lo social. Esto aparece ya desde el momento mismo de la promoción de la empresa. Ella se hizo con argumentos económicos de grandes utilidades a nivel individual, propuestos por los ingenieros y técnicos. Las fuerzas decisivas, sin embargo, estuvieron en manos de los líderes locales que convencieron a sus familiares, compadres, amigos, etcétera, a base de visitas en las casas y charlas informales. Tenemos que notar que este trabajo de convencimiento contenía ya, entre otras cosas —y es necesario verlo **también** así en este momento de nuestro análisis—, el primer paso de la justificación de la jerarquización dentro del ejido colectivo: más autoridad, responsabilidad e ingreso por parte de los dirigentes.

Del otro lado se ve también la influencia del aspecto económico en las relaciones sociales. Llegó el momento en que ni relaciones estrechas de familia o compadrazgo sirven para presionar a los socios a dar más de su fuerza de trabajo. El no tener suficiente

ingreso para vivir dominaba en muchos casos sobre todo tipo de relación familiar.

Proveniente del exterior de la empresa se observa un último fenómeno: el líder del PPS —estimulado con dinero de los pequeños propietarios— empezó la propaganda en contra de la empresa. Él reunió a los pequeños ejidatarios y a una parte de los forasteros en un grupo político que “combate” a los pequeños socios apoyándose en razones sociales y económicas que deberían ser elementos de cohesión y de alianza entre ellos, ya que económica y socialmente pertenecen todos ellos al mismo estrato social. En lugar de hacer una alianza de clase, luchan entre sí y benefician de esa manera a los “ricos”, quienes sostienen y alimentan la oposición de los dos grupos. Aquí aparecen no sólo mecanismos económicos —el dinero al líder del PPS— y sociales —la formación de aquellos dos grupos—, sino lo económico y lo social influenciando y determinando, casi diríamos “produciendo”, beneficios económicos para los ricos, y todo ello a su vez influyendo y siendo influido por lo político —la oposición de los grupos y la inclusión del PPS. Pero este aspecto, lo político, sólo se apunta aquí para volver sobre él al final de nuestro trabajo.

A otro nivel se nota otro caso que puede ilustrar tanto el influjo económico en lo social como viceversa. Apoyándose en la propuesta del salario doble a los líderes —el cual como ya se vio es finalmente pagado no por el Banco, sino a base de trabajo de los socios—, el B. B. pretende descargar toda la responsabilidad del buen funcionamiento de la empresa en manos de los dirigentes locales. En reuniones entre la mesa directiva de la cooperativa y los representantes del B. B., estos últimos se esfuerzan en subrayar que el retraso, el mal funcionamiento, la falta de mano de obra, etcétera, es culpa de los líderes y nunca del Banco. Los dirigentes, en desventaja por falta de instrucción y costumbre para hablar con “estudiados” —diferenciación social— y presionados por el salario doble que el B. B. planeó para ellos, se sienten forzados a sobrellevar en silencio la carga de las culpas. Aquí aparecen los líderes prácticamente obligados a aceptar por razones sociales y económicas una posición social nueva y desventajosa ante el pueblo. Pero también existe el reverso de la medalla. Esta misma posición, aparentemente desventajosa, les ofrece a otro nivel posibilidades económicas inéditas y de poder político. (Por ejemplo en la compra de ganado, en prestigio para dar consejos, etcétera.)

En síntesis, el mecanismo de la fuerza de trabajo muestra dos facetas claras, la económica y la social. En el enfoque económico manifestó un doble aspecto: por un lado, que dos pequeños grupos de ejidatarios —en los dos extremos de los estratos sociales— siguen ahora igual o sienten una pequeña mejora en su situación

económica después de que se instaló la empresa. Por otro lado, que el resto —la mayoría— han empeorado no poco, al grado de que dejan, por lo menos temporalmente, el trabajo en el ejido colectivo y regresan a su antigua ocupación. En contra de la ley de los ejidos colectivos, la empresa se mantiene ahora sobre todo con fuerza de trabajo de peones, completamente ajenos a la organización.

Socialmente visto, los ejidatarios colectivos sufren de la jerarquización a que les sometieron sus propios líderes. La oposición de parte del PPS ha hecho unirse a los pequeños con los grandes socios en un grupo de apariencia solidaria, una especie de **in-group**. Así esta oposición del PPS produce un mecanismo que funciona a favor de los privilegiados.

Por último, se hicieron algunas reflexiones que recalcan el mutuo influirse y entretenerse de lo económico y lo social. Esto introduce de lleno a la última parte del trabajo: la estratificación social.

f) La estratificación social

Para entender la dinámica política se tiene que analizar un poco más profundamente la morfología de los grupos.

A nivel de competencia por el poder político se puede separar al pueblo en dos grupos bien definidos. De una parte se tiene al grupo A, que es representado económicamente por la familia A. Esta familia siempre ha mantenido nexos familiares y de compadrazgo con líderes políticos del pueblo, los cuales se han encargado de la defensa de los intereses de esta familia, debido a que la familia directamente no ha acostumbrado aspirar a cargos políticos. Ha dedicado sus esfuerzos principalmente a la compra-venta de semillas, ya que resultaba económicamente más redituable (lo que ya se vio en el párrafo de la comercialización). Es así como esta familia a través de los líderes se conecta y construye apoyos con un grupo grande de campesinos. Esta estructura de “campesinos-líderes-familia A” forma lo que se llama el grupo A. Este grupo se perpetúa en esta forma a través de por lo menos medio siglo.

Sólo en 1970 uno de los miembros mismos de esta familia fue candidato a la presidencia municipal. Por diversos factores, tales como corrupción personal o cambio de la política estatal con el nuevo gobernador —son las dos versiones al respecto—, no logró triunfar en la candidatura.

Esto fue la coyuntura que le dio el poder político en la actualidad al grupo B. Este grupo cuenta en su fase inicial con características estructurales muy similares a las del grupo A. Una familia en el vértice que no se dedica a la política —la del gran terrateniente—; unos intermediarios como líderes políticos, casi todos pertenecientes a una familia numerosa en el pueblo, y

finalmente un grupo grande de campesinos bien conectados por esta familia intermediaria.

Con el transcurso del tiempo, y debido en buena parte a la expropiación de 85 000 hectáreas, el terrateniente perdió mucho poder económico, el cual pasó a manos de sus líderes políticos. Fue así como este nuevo núcleo familiar, que se llamará la familia B, se consolidó e independizó del antiguo terrateniente. Actualmente la familia B se encuentra en el poder y controla todas las vertientes políticas del municipio, debido a que es coincidente con la política estatal del actual gobierno. Por su parte, el grupo A se vincula ya y respalda en el futuro gobernador, el actual candidato del PRI. Es importante notar que esto no es un caso aislado del momento presente, sino que constituye una ilustración concreta de un patrón o modelo que se viene repitiendo desde hace algunas décadas. De esta manera se tiene el fenómeno de una alternancia en el poder político. Esto da un panorama general de la situación del pueblo.

Se vuelve de nuevo a la colectivización de las tierras y sus inicios. Cuando el B. B. decide hacer la primera promoción de este programa ante todos los ejidatarios, se vale entre otros de un líder del pueblo que había desempeñado el cargo de socio delegado para el crédito de avío. Además, es importante observar, este líder es uno de los pilares que ha sostenido al grupo A, cuando fuera presidente municipal en tres ocasiones. Pues bien, hasta este momento y a pesar de lo ya dicho, ejidatarios tanto del grupo A como del B estaban igualmente interesados en la promoción del banco. Sin embargo cuando los del grupo B se dan claramente cuenta de que el banco tenía puestas sus miras en el líder antes mencionado para hacerlo director de la nueva empresa, el grupo B pierde su interés en el programa y se retira. Obviamente el cargo no sólo de director, sino también los de presidente del consejo de vigilancia, secretario, tesorero, etcétera, quedaron en manos del grupo A.

El resultado de esta política ha sido que el 48 por ciento de los ejidatarios del censo básico, lo que en términos reales significa una mayoría del 75 por ciento para el grupo A en las asambleas generales, acogieron el proyecto de colectivización que les proponía el B. B. Es decir, que aunque el grupo B está en los puestos directivos de la administración pública, la empresa, que es un sector de poder muy importante, queda controlada y respaldada por el grupo A. De esta manera es mínima la participación de los representantes del grupo B en la empresa.

Centrando ahora nuestra óptica sobre el desarrollo de la empresa, se nota que el B. B. ofreció al director y sus más cercanos colaboradores una situación de privilegio, dándoles una buena posición económica y de influencia social. Por ejemplo, el director

de la empresa figura en la documentación oficial ocupando una alta responsabilidad, y él se ve como el portador y representante campesino de la política gubernamental, realizada a través del B. B. Esta situación y los frutos que de ella espera el banco se expresan muy claramente en todas las asambleas, en las que se observa también la manipulación constante efectuada por parte del director. Él se encarga de imponer los criterios y la política del B. B. Se puede ver que la asamblea misma, aun cuando no esté de acuerdo, nunca realiza una oposición abierta. Lo único que se nota es la protesta entre los socios... una vez que ha finalizado la asamblea.

Todos los cuestionarios levantados, en la parte que se refiere a actividades y control ejercido por parte de la dirección, demuestran que en manos de ésta se encuentra concentrado un poder de decisión que es absoluto. También prueban que la gran mayoría de los empresarios asisten a las asambleas para que no se les descuenta la multa de los \$ 10.00 en las futuras utilidades, y que en realidad votan y firman sin atreverse a presentar una oposición consecuente con la realidad de sus intereses. Sin embargo tampoco dentro de la sola dirección se habla de pura armonía: la lucha por el poder se aprecia analizando a aquélla desde dentro.

A nivel administrativo, los integrantes del cuerpo burocrático se encuentran en constante pugna por obtener el primer lugar como líderes populares. El director ha buscado una mayor consolidación política y para ello se alió con el jefe de vigilancia, quien a su vez utiliza esta alianza para su propio beneficio (obtener la indemnización correspondiente a pastos y mejoras en sus terrenos aportados). El tercer elemento en el juego político interno es el tesorero. Económicamente es a nivel personal el más débil de los tres, pero cuenta con mayor arraigo popular como líder, tanto que entró en franca competencia con los primeros. Para ello utiliza su imagen clara de proletario campesino y lucha contra la deshonestidad de los dos primeros. El conjunto de esta situación logró poner al descubierto hechos anómalos y frenar en parte la corrupción interna. El sector oficial de su lado aporta también algo en este sentido, porque se puede hablar de una vigilancia seria a través del B. M., la cual ayuda a mantener un cierto control sobre las maniobras del B. B.

La intervención del B. M. también se observa en otro contexto. El B. A. —con dinero del B. M.— entró al año siguiente a operar en la zona con un programa idéntico de colectivización. Como se recordará, el grupo B se retiró en masa del programa del B. B. Esto responde a un problema político generado en la competencia por la representatividad política entre los dirigentes de los grupos A y B. Sólo así se puede entender completamente el surgimiento de una segunda empresa colectiva. Ésta responde a las necesidades

de poder del grupo B que no había aceptado un lugar subordinado en el juego. Eso, auspiciado por la política agraria nacional que es realizada a través de los bancos en la región, muestra el aprovechamiento por parte de éstos, de pugnas políticas locales para bien de sus intereses institucionales y de política nacional. Al B. A., que contaba con un "extensionista" simpatizante del grupo B, le era fácil proponer a este grupo la formación de una segunda cooperativa que surgiera como oposición de la primera.

También el grupo B sentía la necesidad de reforzar su posición en el pueblo. Visto que el actual gobernador terminará dentro de poco su mandato, y que en el próximo periodo los puestos políticos van a pasar muy probablemente a manos del grupo A, un desarrollo económico fuerte y el surgimiento de un nuevo grupo unitario los prepararía mejor para afrontar la situación.

Además hay que señalar un problema de carácter en buena parte psicológico en toda esta competencia. El grupo B en su estructura orgánica está más organizado verticalmente. Todo el poder se encuentra centrado en manos de una especie de "padre" que actúa, por una parte, directamente en la dirección de la sociedad, e indirectamente a través de su hijo que es el actual presidente municipal, por la otra. Al verse privado de la posibilidad de la dirección de la empresa que había iniciado el B. B., su amor propio fue afectado fuertemente. En consecuencia, estaba muy predispuesto a aceptar la oportunidad que venía del B. A., la creación de la sociedad. Así tendría también él "su" ejido colectivo. Al puesto de director de la sociedad le dedica ahora su tiempo completo por un salario de \$ 25.00, como todos los otros socios, pues en la sociedad todavía no existe estratificación de ingresos. Su ganado está ahora en manos de un vaquero, y el cultivo comercial lo dejó de lado este año. Todos estos hechos tienden a sugerir que al lado de razones económicas futuras, aspectos psicológicos determinan actualmente su comportamiento.

Ahora bien, por parte de la política del B. M., una segunda cooperativa competitiva estimularía la producción y el rendimiento y al mismo tiempo absorbería en este juego de competencia las agresividades abiertas de oposición que, debido a las frustraciones ya descritas, necesitaban canalizarse.

La coyuntura de los dos tipos de intereses, los del grupo local y los de las instituciones extralocales, y la de la esperanza mutua de manipulaciones respectivas —sea de parte del banco sobre aquél y de éste sobre el banco— dieron como resultado un rápido nacimiento a la segunda cooperativa. De esta manera reaparecen en el escenario del pueblo, en forma de ejidos colectivos, sus dos grupos fundamentales.

Por último, se nota, la respuesta del grupo del PPS ante el surgimiento de la nueva cooperativa. ¿Cuál ha sido su reacción?

Los integrantes del PPS se dedican a hacer el juego de la pseudo-oposición a los dos grupos, pero en realidad se alían al grupo que está en el poder en los momentos de decisiones importantes.

Toda esta situación hace que los ejidatarios de la empresa, frente a los otros grupos de presión, tengan que presentarse como un solo bloque para poder defenderse y que hayan de centrar sus energías en el juego de la competencia con la sociedad. Esto, a nivel de análisis, parece no tener en el fondo otra explicación que la de la manipulación que ejercen las instituciones extralocales en la realización de la política agraria nacional.

Como conclusión de esta parte podemos advertir que el mecanismo de la estratificación social ilumina sobre un doble fin, pretendido o no, de la política de colectivización:

a) El aprovechamiento de la influencia de los líderes locales para agrupar a los campesinos descontentos en asociaciones (ejidos colectivos) que representan los intereses actuales de la política nacional agraria. Lo cual se hace principalmente tratando de corromper a los líderes locales con remuneraciones económicas y sociales —aumento de salarios, **estatu** y prestigio—;

b) La formación de grupos opuestos en el mismo sector ejidal que agoten sus fuerzas políticas en pseudo-conflictos, utilizando para ello el viejo principio romano “dividir para reinar”.

5. Apuntes conclusivos

a) El análisis socio-económico de nuestro caso permite afirmar que la empresa ejidal ha concentrado en sí misma el capital y las tierras; asumiendo el carácter de polo de desarrollo como plan piloto en Costa Chica y respondiendo con esto a una necesidad política muy específica. Esto permite un control monopólico de la producción y de la comercialización de toda la región, punto importante para el aumento del turismo en el puerto de Acapulco y a largo plazo para la exportación directa de la sobreproducción.

b) Este centro de desarrollo, aislado en cuanto a programación de desarrollo a nivel más global, por ejemplo distrital, produce sus efectos no sólo en la región estudiada, sino en todo el distrito y en parte del estado de Oaxaca. Desde la sierra, habitada por indígenas, abandonada en cuanto a promoción técnica, y por sí misma incapaz de sustentarse, los hombres emigran a los centros de desarrollo. Ellos invaden temporalmente la costa con su oferta de mano de obra barata y no calificada. Durante las lluvias regresan a la sierra a cultivar sus propias tierras. Los problemas de la migración, y en particular el choque entre los migrantes y los originarios del lugar —que en el caso de Coalán implican una

tensión racial y una discriminación por parte del negro hacia el indio—, no se pudieron discutir aquí. Sólo apuntarlos en el sentido de que este proceso migratorio crea una zona de inestabilidad en la sierra y aumenta las tensiones existentes entre los dos grupos étnicos.

c) El ejidatario de Coalán, separado de su tierra, es decir, de sus medios de producción, ha quedado sin ninguna otra posibilidad que la de trabajar con un salario de peón en su “propia empresa” o de migrar hacia Acapulco. Pero la segunda posibilidad es nada más una solución temporal, debido a que el campesino tiene su casa y su familia en el pueblo. Como proletario de la empresa ejidal podría contar al menos con las condiciones que una empresa capitalista otorga a sus asalariados, es decir: la reproducción de su fuerza de trabajo y la de su propia familia. Pero la mala administración es de tal naturaleza que casi todos los posibles logros de los campesinos se quedan en manos de los que administran la empresa, que a la vez son por una parte líderes del pueblo y por otra funcionarios del gobierno.

d) La promoción de la empresa a través de los líderes locales acrecienta el **estatu** de estos últimos. La institucionalización de su **estatu** de dirigentes en la jerarquía interna y el privilegio de representar a los campesinos les aumenta su prestigio en el pueblo y al mismo tiempo les dobla el salario. El elegir a estos dirigentes de la “burguesía local” acelera el proceso de la estratificación social.

e) La aplicación de moderna tecnología necesita en la primera fase abundante mano de obra barata. La ganadería extensa, una vez establecidas las praderas y hechas las instalaciones, requiere de poco personal con una semi-formación en el manejo del ganado. Si no hay al mismo tiempo una diversificación en el sector agrícola o la programación de un desarrollo industrial o de elaboración de productos agropecuarios locales, la empresa no tendrá suficientes plazas para ocupar a todos los socios. La frustración resultante y, debido a la desocupación, el aumento de la violencia serían difíciles de controlar. Esto siempre que la empresa salga de su primera fase de arranque y que no haya un fracaso prematuro debido a las tensiones internas entre el liderazgo o a la mala administración y corrupción de parte del banco o de los políticos.

f) La sensibilización para entrar a la empresa se hizo de parte de los ingenieros a nivel de motivación puramente individual; en sí mismo una contradicción para una promoción colectiva. Además las promesas lucrativas aseguraron, desde antes de que la genté tuviera en sus manos las utilidades, la absorción por parte del sistema capitalista de este excedente, a través de compras lujosas en abonos de objetos tales como licuadoras, televisión, coche, etcétera. La creación de nuevos mercados en el futuro no aumenta

únicamente la dependencia hacia el gobierno federal, sino también hacia la oferta internacional. Una vez más se acentúa el intercambio desigual de productos naturales a precios bajos con productos manufacturados hechos en el país, por una parte, y con productos especializados y **software** provenientes del extranjero, por la otra, ambos a precios sumamente elevados.²³ En este sentido se debería interpretar la política de créditos internacionales del Banco Mundial, que a medio y largo plazo apoya los intereses de las naciones del Primer Mundo.

g) La polarización del pueblo en dos grupos –sea de socios contra no-socios, sea de empresarios del B.A. contra los del B. B.– desvía el interés de los ejidatarios de sus verdaderos problemas y disminuye al mismo tiempo su fuerza política. El desperdicio de estas fuerzas en pseudo-conflictos, fácilmente controlables desde afuera, les divide y les debilita. La posibilidad de agruparlos a través de líderes locales y la formación de **ingroups** en la aldea los hacen “presa fácil” de los planes gubernamentales de control político del campo, e impiden el agrupamiento masivo del campesinado en torno a un interés común central.²⁴

h) Ayuda técnica, crédito, promoción agrícola, económica, etcétera, junto con una política de división y manipulación de las fuerzas políticas locales, aumentan el control socio-económico-político tanto a nivel nacional como a nivel internacional. El caso de Coalan muestra claramente el desarrollo y la acentuación del sistema de producción capitalista sobre el del pequeño campesino, orientándolo hacia la creación de nuevas y constantes necesidades de consumo –lo cual como es sabido constituye una ley del capitalismo mismo.

i) De todo lo anterior se desprende una consecuencia que es la más importante: las posibilidades del campesino se truncan por varias razones. El verse despojado de sus tierras y el estar sujeto a la manipulación de sus propios líderes, los cuales sirven abiertamente a los intereses oficiales que buscan el acelerado desarrollo capitalista del campo, lo somete a la presión de una mayor

²³ “La antigua división del trabajo, en la que los países subdesarrollados proveían las materias primas y los países desarrollados los productos manufacturados, ha sido sustituida por una nueva en la que los primeros proveen los productos primarios y manufacturados, y los segundos los equipos y el **software**. Esta división refuerza las funciones de la centralización del poder de decisión y de innovación tecnológica.” (Amin, *op. cit.*, p. 28.)

²⁴ Estos hechos sugieren más bien cuán lejana se encuentra la posibilidad a que se refiere Rodolfo Stavenhagen en su artículo: “The ejido institution can become the basis structure (but it is no more than a possibility) from which a politically mobilized peasantry could conceivably organize itself in order to press demands for structural change in agriculture”, R. Stavenhagen, “Dynamics of Interrelations Between Agricultural Cooperatives and the Government”, Tel Aviv, 1974.

productividad y de una explotación intensiva. Este fenómeno se expresa a nivel ideológico en una progresiva destrucción de la vida campesina y en la adquisición de una nueva conciencia proletaria. Esto es lo que pretende realizar el ejido colectivo. El análisis de la empresa ya hecho, sin embargo, cuestiona no tanto esta realización cuanto la del hombre mismo.