

Las organizaciones del sector social del Valle del Yaqui

Retrocesos de política agraria

*María Almanza Sánchez**

RESUMEN

Este trabajo reporta el resultado de una investigación realizada con pequeños y medianos productores del Valle del Yaqui en el sur de Sonora. El objetivo principal es subrayar las sinergias que se establecen entre estrategias tecnológicas y organizativas para explicar el desempeño de las organizaciones de productores en la historia del Valle del Yaqui. Se examinan las experiencias de los actores sociales para mostrar en un breve recorrido histórico regional: qué es lo que ha pasado con las organizaciones, cómo se desempeñan los temas tecnológico, político y organizativo. Como última tarea se discute si la política agraria ambivalente socavó la posibilidad de desarrollo para los estratos sociales de productores, y discurrir si las organizaciones sociales cuentan con un ambiente propicio para su supervivencia.

Palabras clave: 1. Valle del Yaqui, 2. organización social, 3. tecnología, 4. política agraria, 5. neoinstitucionalismo.

ABSTRACT

This paper reports a study conducted with small and medium producers of the Valley of the Yaqui in southern Sonora, Mexico, to identify synergies between technological and organizational strategies which have had an influence on growers' organizations in the history of the Valley of the Yaqui region. The experiences of the social agents are examined to review, over a brief regional historical period, what has happened with the organizations and how technological, political and organizational aspects have evolved. Finally, whether the ambivalent agrarian policy undermined the possibility of development for the social strata growers is discussed and reflections are made on whether the social organizations have a propitious atmosphere for their survival.

Keywords: 1. Valley of the Yaqui, 2. social organization, 3. technology, 4. agrarian policy, 5. neo-institutionalism.

*Doctora en sociología y agroecología por la Universidad de Córdoba, España. Profesora de licenciatura y posgrado en el Departamento de Sociología Rural de la Universidad Autónoma de Chapingo. Dirección electrónica: maralzan@yahoo.es

Fecha de recepción: 22 de agosto de 2007.

Fecha de aceptación: 22 de febrero de 2008.

INTRODUCCIÓN

La región del Valle del Yaqui muestra los resultados de ideologías contrapuestas, pues ha recibido influencia de dos importantes tradiciones: la vieja disputa entre partidarios de Zapata y de Carranza. La primera defendía la tenencia comunal de los bienes de producción y una agricultura campesina viable, basada en ancestrales tradiciones de tenencia y de tecnología; la segunda defendió una tecnología de corte progresista, moderna, rentable, la empresa de gran escala en el campo. Las políticas ejecutadas durante la década de 1930, tanto en lo agrario como en lo tecnológico y organizativo, comparadas con las de décadas posteriores, sentaron en el Valle del Yaqui las bases para una agricultura colectiva, pero que ha experimentado retrocesos significativos, así como las consecuencias para las organizaciones de pequeños y medianos productores agrícolas de la región. En el presente trabajo se explora cómo una región tan favorecida económica y políticamente muestra restricciones, a tal grado que la permanencia del campesinado social agrícola está en el límite.

El trabajo reporta el resultado de una investigación realizada con pequeños y medianos productores en el sur de Sonora. El objetivo principal es resaltar las sinergias que se establecen entre estrategias tecnológicas con las organizativas, para explicar el desempeño de las organizaciones de productores en la historia del Valle del Yaqui. Se examina las experiencias de los actores sociales para dilucidar en un breve recorrido histórico regional qué es lo que ha pasado con las organizaciones, cómo se comportan los temas tecnológico, político y organizativo al seno de las mismas. Como última tarea se discute si la política agraria ambivalente socavó la posibilidad de desarrollo para los estratos sociales de productores, y discurrir si las organizaciones sociales cuentan con un ambiente propicio para su supervivencia.

APARTADO METODOLÓGICO

El enfoque con el cual se trabajó esta investigación deriva del paradigma cualitativo empleado de manera amplia por la sociología crítica española (Ibáñez, 1992; Valles, 2001, Villasante, 1993). El objetivo perseguido por la entrevista grupal o grupos focales fue inducir el discurso con un tema informativo incluyente: la tecnología y el efecto que ésta tuvo en la estructuración social y en la desestructuración que hoy se observa en las organizaciones sociales.

Se realizó entrevistas con diferente guión: una entrevista en profundidad aplicada a científicos; la temática principal fue la producción de híbridos y los avances tecnológicos en la zona de estudio, y también a funcionarios de instituciones relevantes en la región: Distritos de Desarrollo Rural de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, a funcionarios de la Comisión Nacional del Agua, investigadores del Instituto de Investigaciones Forestales Agrícolas y Pecuarias, a profesores del Instituto Tecnológico Agropecuario núm. 21 y también a profesores-investigadores del Centro Regional Universitario del Noroeste, entre los más representativos. Se realizó en total 16 entrevistas de este tipo para entender la historia y los intersticios de la tecnología, las opciones actuales y sus efectos sociales en la región.

Entrevistas del tipo semiestructurado aplicadas individualmente y por grupos a productores: se conformaron seis grupos de productores de las organizaciones sociales de pequeños productores y dos de las organizaciones de medianos productores, además de entrevistas individuales a productores líderes y a líderes de organizaciones, actuales e históricas, pues varias de ellas han desaparecido. En total fueron ocho entrevistas grupales en las cuales participaron en promedio seis personas por grupo entre los pequeños productores; de los medianos fueron tres e individualmente se entrevistó a tres productores independientes. Todo durante tres estancias entre enero de 2003 y enero de 2004.

En este lugar comenzó la historia

El sitio de la investigación, el Valle del Yaqui, se localiza en el Distrito de Desarrollo Rural 148 Cajeme. Esta región tiene una extensión territorial de 2 117 220 hectáreas, lo que representa 11.4 por ciento de la superficie del estado, y 1 por ciento del total nacional.

Los 71 452 kilómetros que ocupa la cuenca del río Yaqui reciben precipitaciones entre 300 y 1 400 milímetros. Pareciera suficiente agua de lluvia para la actividad agrícola, pero 10 años de una prolongada sequía han impedido sembrar los dos ciclos tradicionales, al grado que en el ciclo 2003-2004 no hubo establecimiento de cultivos.

En el Distrito de Riego del Yaqui se localizan los municipios de Cajeme, Bacum, San Ignacio Río Muerto, Navojoa, Guaymas, Rosario, Quiriego, Benito Juárez y Etchojoa. Por tipo de tenencia, la tierra es 56 por ciento ejidal, pequeña

propiedad 40 por ciento y colonos cuatro por ciento. En total hay 29 667 usuarios y el sector ejidal representa la mayoría, sólo que los cambios al artículo 27 constitucional legalizaron y modificaron la composición de usuarios, no en lo formal pero sí en lo real, porque 85 por ciento de usuarios del sector ejidal¹ renta su tierra principalmente a medianos y grandes empresarios.

Las organizaciones, sus luchas y factores de cohesión

Se puede afirmar que el perfil de los movimientos campesinos en el Valle del Yaqui fue, en general, una respuesta a las políticas del estado. Se han agrupado de acuerdo con las reivindicaciones.

La primera experiencia de organización de colectividades agrarias en esta región fue en 1937 cuando se dotaron y organizaron en 14 ejidos colectivos que, a su vez, formaron la Unión de Sociedades Locales Colectivas de Crédito Ejidal del Yaqui y Mayo, de R. I. Esta organización fue desarticulada por la Confederación Nacional Campesina (CNC) y el Banjidal (Renard, 1991). Luego se formó la Alianza de Sociedades Ejidales Maximiliano R. López, que tampoco perduró. Los ejidos dispersos se adhirieron a la Unión General de Obreros y Campesinos (UGOCM), CNC, Central Campesina Independiente (CCI) o Confederación de Trabajadores Mexicanos (CTM), y de ahí quedaron 27 ejidos dispersos e individuales. Los colonos se organizaron en 1950; reminiscencias de esta institución son hoy la Unión de Sociedades de Producción Rural del Sur de Sonora (USPRUSS).

Antes de 1980 las luchas y la cohesión social de las organizaciones respondieron a necesidades de obtener mejoras en las condiciones crediticias; desde entonces demandaban la apropiación integral del proceso productivo por parte de los involucrados.

En 1978 se forma la Coalición de Ejidos y protesta las demandas de los desposeídos, como los denomina Vargas (2003): pedían que no se afectaran tierras denominadas zonas de exclusión, así como el pago de tres por ciento a la producción y por trabajos previos.² Cuando se formó la unión adquirieron gran representación y poder políticos, pudieron exigir mejores precios de garantía, distribución

¹La fuente de este dato son entrevistas a informantes clave y agricultores en general. Es del dominio público, pero no hay datos oficiales que respalden esta afirmación. Los datos de registro para la autorización de siembra arrojan luz sobre éstos.

²Cuando se expropiaron los terrenos ya estaban preparados para la siembra, lo cual generó gastos que pretendieron recuperar los desposeídos mediante el cobro de tres por ciento de las utilidades.

CUADRO 1. *Evolución de las organizaciones sociales nacionales y regionales*

Instituciones y organizaciones participantes	Período	Demandas	Políticas
	1970-1975	Demandas de tierra, conseguir medios de sustento.	Afectación regional de tierras: en el Valle del Yaqui por el gobierno de Luis Echeverría.
SARH, Secofi y Conasupo Gabinete agropecuario Confederación Nacional Campesina y Confederación Nacional de Pequeños Propietarios (CNPP) Conformación de la coalición de ejidos.	1975-1980	Reparto de tierras; Mejores condiciones en los créditos, desarrollo económico, canales de comercialización, seguro y desarrollo social de los agremiados.	Política macroeconómica define política sectorial. No más reparto.
SARH, Secofi y Conasupo. Gabinete agropecuario CNC y CNPP.	1982-1983	Mejores condiciones de crédito; comercialización con precios satisfactorios.	Política macroeconómica: no más reparto. Pacto entre instituciones formales e informales.
Uniones de productores (CNC y CNPP) y uniones de productores y organizaciones regionales.	1984	Entrega oportuna de créditos a Banrural y el pago oportuno de la cosecha a Conasupo. Alianza en protesta por la imposición de demandas económicas de los afectados en el reparto de 1976.	Precios de referencia para ajustar los de garantía. Retiro de subsidios.
UNORCA se constituye en el N y NO. Organizaciones regionales de Jalisco, Tamaulipas, Chiapas.	1985 y 1987	Autonomía de organizaciones para formar uniones de crédito, asociación para compra de insumos y comercialización de productos. Se suspenden los precios de referencia por considerarlos inflacionarios.	Política antiinflacionaria. Estímulos a la producción y a la comercialización. Individualización del crédito.
AOASS y productores privados.	1986	Se magnifica la lucha más fuerte por los precios de garantía. Suspenden siembra de trigo en grandes extensiones.	

(continúa)

(continuación)

Instituciones y organizaciones participantes	Período	Demandas	Políticas
Coalición de Ejidos de los valles del Yaqui y Mayo.	1990	Solicitaron independencia en las decisiones tecnológicas, autogestión en el proceso productivo y de los excedentes, reorganización de los núcleos agrarios.	Modernización rural, retiro definitivo del Estado y de apertura comercial. Apoyos a través de Pronasol. FIRA disminuyó la oferta crediticia, la superficie habilitada y el número de productores atendidos.
Unión de Ejidos del Yaqui, y organizaciones con menor número de agremiados: Copricom, UCAYRISA, CAJEME, AOASS.	1990-2006	Solicitan investigación para apoyar la producción con nuevos cultivos o alternativas. Ajuste al nuevo entorno con economías de escala y administración gerencial. Desmembramiento de organizaciones regionales.	Economía regida por el mercado. Apertura de un mercado de tierras. PROCEDE legaliza posesión de tierras. No más apoyo a investigación tecnológica de punta, adelgazamiento de institutos.

Fuente: Elaboración propia con datos de Appendini (1993), de Lynck (1994) y de investigación de campo.

equitativa del agua e impulso de proyectos productivos, granjas, almacenes, venta de fertilizantes y semillas, la formación de un fondo común, la unión de crédito, una despepitadora, una ensambladora de juguetes y una empresa de materiales pétreos (Ramírez, 1991). Se perfilaba una secuencia del proceso productivo muy integrada, que no consiguió la mayoría porque desaparecieron antes de ello.

En la década de 1980 la lucha fue por los precios de garantía,³ el trigo sufrió descompensaciones que lesionaron la ganancia; incluso, como castigo a la desprotección sufrida, muchos productores decidieron disminuir la extensión a sembrar del cultivo.⁴ También en este período promovieron acuerdos para obtener concesiones en la distribución de fertilizantes y la construcción de un sistema nacional de abasto rural (Encinas, 1995; Camiro *et al.*, 1996).

La Unión Nacional de Organizaciones Regionales Campesinas Autónomas (UNORCA), organización nacional que desempeñó papeles complementarios de co-

³Los precios de garantía operaron hasta 1989, luego vinieron los de concertación y finalmente los internacionales.

⁴Comentarios personales del M.C. Pastor García Sánchez, en 2003.

hesión de las fuerzas regionales desarticuladas, provenientes de las organizaciones divididas –Coordinadora Nacional Plan de Ayala (CNPA) y CNC–, contribuyó a formular proyectos para empresas campesinas, por lo cual, de manera casi natural, las organizaciones del Valle del Yaqui se adhirieron a ésta para encontrar espacios de interlocución con trascendencia política.

En la década de mayores cambios, los años noventa, la premisa política de la modernización rural fue acogida con la participación campesina autogestionaria más decidida. Confluyeron los objetivos del gobierno y de las organizaciones. ¿Qué demandaban las organizaciones? La apropiación del proceso productivo y de sus excedentes. Los productores ya no querían paternalismos que impidieran la autogestión y exigieron dismantelar el sistema de extensión mexicano y sus instituciones. Este tema fue tan bien manejado políticamente, que se habló de puntos de convergencia entre el gobierno neoliberal y el proyecto de los campesinos, que dejó parcialmente de lado los precios de los productos agrícolas principales, la apertura comercial, la cuestión de los apoyos del gobierno y la avalancha de problemas que esto representaba (Encinas, 1995; Ramírez, 1991).

Los programas de política agropecuaria de los años noventa tendieron más a dividir que a nuclear a las organizaciones. De hecho, la apropiación del proceso productivo se vio obstaculizada por la segmentación de los apoyos, socavando las acciones integrales que los productores habían empezado a ejecutar. El Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol), a decir de algunos analistas, “no hace más que minar la base organizativa de los ejidos y empresas sociales o agrupamientos económicos, al pasar sobre sus órganos de gobierno en el otorgamiento de fondos de fomento y bienestar social [genera competencias], pues éstos son indispensables en un contexto de extrema limitación” (Encinas, 1995:21). Solidaridad fragmentó los apoyos para evitar proyectos inviables de tamaño inmanejable, pero impidió la reorganización de éstos en los núcleos organizativos.

Otro error fue la individualización del crédito. También se segmentaron los productores para los apoyos crediticios; se asignaron a la Banca de Fomento directo a través del FIRA los que tenían menos recursos, pero con solvencia potencial y posibilidades productivas. Pronasol, en tanto, atendía a los productores minifundistas con menor solvencia y ubicados en zonas de menor productividad. En los hechos, la banca disminuyó la oferta crediticia, la superficie habilitada y el número de productores atendidos; diversificó la oferta hacia otros cultivos y empresas más rentables que los básicos: ganadería, agroindustria, comercialización y actividades extractivas (Encinas, 1995; Lynck, 1994).

Un dirigente importante de los inicios del Valle, líder de la desaparecida organización Quechheueca percibió este resultado: “La política sucia salinista acabó con los ejidos. Nos preguntó si queríamos el crédito parcelado o colectivo; acabó con el colectivismo porque todos los ejidatarios pidieron individualizado el crédito [...] la política buscó individualizar los ejidos, ahora exige organización para los apoyos”.⁵

Otro agricultor, administrador de la Unión de Crédito Cajeme por muchos años, señala esta etapa de las organizaciones del sur de Sonora como el parteaguas que diluyó las expectativas del sector social; la individualización del crédito fue donde empezó la desbandada de las mismas.

Cuando vino Salinas de Gortari [dijo el agricultor] le hicimos una propuesta de 10 puntos para mejorar la situación de la agricultura regional, entre otros: apoyar la investigación porque la variedad de trigo más empleada [Altar] ya presenta degeneraciones; el apoyo técnico, fundamental para los productores pequeños que no están en ninguna organización y hacerle seguimiento a sus cultivos; disminuir los apoyos de los agricultores de Estados Unidos y Canadá, o igualar los nuestros; falta apoyo en crédito y precios. Pero nada tuvo efecto, no escuchan a los agricultores.

Las organizaciones y muchos productores privados podían subsistir con extensiones pequeñas si se mantenía el crédito colectivo; el entrevistado cultiva en propiedad 42 hectáreas y otras 130 rentadas. También señaló que la apropiación del proceso de producción fue una trampa, porque estaba detrás el retiro de los apoyos.

Tal escenario fue previsto por las dirigencias nacionales de las organizaciones corporativizadas. La UGOCM, la UNORCA y la Unión General Obrero Campesina y Popular (UGOCP) en agosto de 1993 solicitaron puntos de encuadre muy claros:

Para contrarrestar los efectos negativos que provocará el TLC en una primera etapa [sic] entre los agricultores, el Estado tendrá que establecer formas de apoyo no tradicionales por región y por producto, en tanto los dirigentes de las organizaciones campesinas deberán hacer a un lado los protagonismos y lograr un proceso de convergencia más amplia entre la gente y pactar otras en coordinación con otras instituciones (Valenzuela, 1993:42).

La propuesta intentaba, al parecer, la protección del segmento de productores verdaderamente en riesgo. La libertad de acción en las decisiones sobre qué hacer con la propiedad legalizada se encontró con campesinos descapitalizados, lo que potenció la “asociación” con los capitalistas y agroindustrias transnacionales, ce-

⁵Información directa de entrevista realizada en marzo de 2003. El entrevistado estuvo 17 años al frente de la cooperativa Quechheueca y coordinó los trabajos de 170 ejidatarios. Es agricultor desde la década de 1940.

diéndoles sus derechos de suelo y agua, único capital disponible del sector social de productores para asegurar un ingreso que por el camino de la producción era totalmente incierto.

Se creyó posible contrarrestar los efectos mediante pactos que el gobierno no cumplió y el escenario más difícil fue enfrentado por los productores de granos y oleaginosas desde el principio. La estrategia estructurada, responsable y necesaria, donde convergieran el gobierno, las instituciones del sector y las propias organizaciones, nunca llegó; éstas se quedaron solas.

Se engendró, además, un vacío de interlocución; los productores no identificaban a quién encarar ante el desmantelamiento de las empresas del Estado. La dispersión de los apoyos y las nuevas estructuras de representación estatal, que estaban en proceso de ajuste, crearon un ambiente de desconcierto del que algunos, por fortuna, lograron salir. Sobrevivieron aquellos que ya tenían experiencia organizativa y gestión social, así como un adecuado conocimiento tecnológico para cubrir el vacío dejado por el Estado, ejerciendo una autogestión con cierto éxito; este es el caso de organizaciones como la Unión de Crédito Agropecuario del Río Yaqui, S.A. de C.V. (UCARYSA) y el Comité Principal de Comercialización (Copricom).

Después de 1990, las organizaciones campesinas registraron formas de participación unitaria y establecieron alianzas con el Estado, pero tales acciones desembocaron en la pérdida del papel propositivo y su capacidad de interlocución (Encinas, 1995; Lynck, 1994; Appendini, 2001). Lo más lamentable fue el desencanto que los productores sufrieron por el desempeño de sus líderes y por los resultados desastrosos que el trabajo colectivo obtuvo en este período; varios de los líderes fueron cooptados por corporaciones aliadas con el Estado y muchos de los agremiados no cumplían con sus obligaciones, lo que repercutió en una distribución desigual de las ganancias pero igual de las pérdidas.

Desde 1990 y hasta 2004 las organizaciones intentaron adecuarse a las nuevas condiciones legales y a las impuestas por el mercado. Aunque cada vez son menos, pues la mayoría ha declinado continuar en la lucha asegurando un ingreso mínimo a través de la renta⁶ o de la venta⁷ de sus parcelas que junto con los derechos de

⁶La renta es variable y depende del cultivo a establecer, ubicación del terreno, características físico-químicas, disponibilidad de agua, y es mejor si dispone de pozo, pues la productividad depende de todos estos factores. Oscila entre 2 000 y 2 800 pesos la hectárea por ciclo agrícola.

⁷Cuando deciden vender, se cotiza entre 20 000 y 40 000 pesos en promedio por hectárea. Esto representa un ingreso fuerte y la posibilidad de poner un negocio o invertir el resto después de pagar las deudas añejas (datos de un productor privado que explota 300 hectáreas de otros propietarios).

agua las hace más atractivas. No ha sido fácil la decisión, pues muchos estaban ligados histórica y afectivamente a la tierra.⁸ Por otro lado, la inserción en este nuevo modelo de desarrollo ha sido imposible, aún con la intención de hacerlo, el modelo ha desechado a los económicamente inviables.

Pero hay nuevos actores sociales: son ese pequeño remanente de empresarios que se han subido al tren de la modernidad, adoptando los nuevos lineamientos para alianzas y adecuando sus estrategias. Se han organizado conforme a las sociedades mercantiles de la Nueva Ley Agraria y han logrado permanecer productivos; el problema que enfrentan ya no es de cohesión; las demandas campesinas también se han individualizado y consecuentemente han perdido fuerza, por lo que no se vislumbra un escenario de lucha. Algunos autores refieren una crisis de representatividad de las organizaciones (Encinas, 1995; Ramírez, 1991), pero desde esta perspectiva no es por condicionamientos endógenos, es porque las nuevas estructuras institucionales no permiten vías de salida en el panorama nacional y tampoco en el regional.

Las organizaciones hoy, ¿políticas para terminar la desarticulación, después de una larga agonía?

En el Valle del Yaqui hay actualmente tres tipos de organización por niveles de importancia (Camiro, 1996): el primer nivel son Sociedades de Producción Rural (SPR) en las que se agrupan ejidos colectivos; trabajan para conseguir recursos financieros. Segundo nivel: agrupan a las primeras para facilitar servicios de crédito, seguro, comercialización y adquisición de insumos. Entre éstas se cuentan las uniones de ejidos, asociaciones rurales de interés colectivo, sociedades de producción rural, uniones de crédito, fondos de aseguramiento, comités de comercialización y asociaciones de productores de hortalizas. Las organizaciones de tercer nivel son de representación regional y gestión de demandas. Entre ellas están las incorporadas a los partidos políticos nacionales como la CNC, Alianza Campesina del Noroeste (Alcano), Asociación de Organismos Agrícolas del Sur de Sonora (AOASS), que aglutina a productores privados grandes y medianos. Las organizaciones de segundo nivel agrupan productores del sector social, en su mayoría colonos, ejidatarios y pequeños propietarios privados.

⁸“La tierra jala, pero se requiere vocación y dedicación, siempre pensando en qué y cómo hacerla rendir, pero no todos pensamos así, muchos quieren sólo el dinero contante y sonante”. Comentarios de un pequeño productor independiente.

CUADRO 2. *Organizaciones del sector social del sur de Sonora, cultivos principales y tecnología empleada*

Organización	Servicios a los agremiados	Cultivos y tecnología	Estrategias de supervivencia	Problemas que enfrentan
ARIC PASESS Producción Agropecuaria y Servicios Ejidales de Sonora. Tienen asociados 900 productores y 4 500 hectáreas en explotación, con cinco hectáreas en promedio por productor. Antes perteneció a la Coalición de Ejidos del Valle del Yaqui.	Fondo de aseguramiento y asesoría técnica en la producción agropecuaria. Producción de semilla certificada, análisis de suelos producción de fertilizantes y elaboración de dosis. Crédito y comercialización.	Hortalizas: pepino europeo y tomate bola. Trigo, maíz y soya. Tecnología de trigo en surcos y labranza mínima.	Agricultura: Independencia del banco para financiamiento. Análisis cuidadosos de suelos para ahorro de agua y fertilizantes. Comercialización. Obtienen siete toneladas en promedio de trigo; son muy productivos. Utilizan un mínimo de insumos: plaguicidas hasta la ruptura del umbral.	Renta de 60% de las tierras. Falta de agua para cultivos de cítricos ya establecidos. No tienen salida de sus productos, todos van al mercado regional o nacional.
Alianza Campesina del Noroeste (Alcano) 7 mil socios; * entre cinco y 20 hectáreas por productor. En 2002 sembraron 90 mil hectáreas con trigo. Agremiados en 2004, probablemente 4 160.	Cuentan con integradora comercial. Poseen una paraфинanciera.	Siembran trigo, maíz y chile. Para hortalizas tienen cinco hectáreas con invernaderos para hortalizas. Emplean servicios técnicos del Centro de Servicios Técnicos Integrales, privado, con apoyo del FIRA. Reciben asesoría técnica de Sagarpa.	Conexiones con funcionarios que les proveen de apoyos. No proporcionaron fluidamente la información.	Esta agrupación es utilizada como medio para establecer contactos y manipulación política de sus dirigentes. No hay una cohesión interna real. Su éxito y permanencia dependen de las relaciones de los líderes con funcionarios del sector.

(continúa)

*Otros datos reportan tan sólo 2 959 agremiados en 1997, y no pudo haberse expandido tanto. Una estimación conservadora de quienes conocen la organización en la región reporta 4 160 agremiados. Esta situación también permite inferir sobre la inexactitud en la superficie que controlan, la cual se reduciría aproximadamente a la mitad

(continuación)

Organización	Servicios a los agremiados	Cultivos y tecnología	Estrategias de supervivencia	Problemas que enfrentan
<p>Unión de Crédito Agropecuario del Río Yaqui, S.A. (UCARYSA) Tiene 300 asociados con nueve hectáreas en promedio, cerca de 3 mil hectáreas. Existe desde 1992.</p>	<p>Fondo de aseguramiento. Producción de insumos.</p>	<p>El trigo lo siembran en surcos, a dos y tres hileras; ahorran hasta 70% de inversión. También usan labranza mínima y la fertilización es estrictamente lo que demanda el suelo.</p>	<p>Tecnológicas: riegan antes de sembrar. Se tira la semilla de trigo inmediatamente que se levanta la de P-V. Hacen un solo surco, es decir, no lo deshacen. Ahorran varios pasos de tractor adaptando los depósitos del tractor para sembrar y fertilizar al mismo tiempo. Hacen siembra de relevo, aunque se junten parcialmente los cultivos.</p>	<p>Problemas fuertes de mercado, sobreprotección de los industriales por el gobierno, quienes importan los granos y no consumen los producidos regionalmente. La dispersión de los apoyos no permite capitalizar la ayuda, urgen mejoras en la administración de los mismos.</p>
<p>Unión de Sociedades de Producción Rural (USPRUSS). Está vinculada a AOASS. Se creó en 1974 como unión de sociedades locales; en 1978 se transformó en USPRUSS; unión de crédito en 1991 y fondo de aseguramiento en 1992. Reproducen semilla y fertilizantes. Son 500 colonos con 20 hectáreas en promedio y 5 mil en total maneja la organización. Esta organización perteneció a la ARIC Jacinto López, o sea, el ala izquierda de Alcano hoy.</p>	<p>Poseen fondo de aseguramiento, parafinanciera, fondo de inversión y contingencia, y una unión de crédito. Agrupa varias uniones. Tienen un buró de crédito y asisten a los socios en temas fiscales.</p>	<p>Se ha cambiado el barbecho por rastrojo, se eliminaron los bordos y curvas de nivel. Todos siembran con tecnología en surcos y obtienen siete toneladas por hectárea y hasta más, son muy eficientes.</p>	<p>Han aprovechado apoyos adicionales como el Programa de Apoyo al Mantenimiento Ecológico, jornales para impedir poblamiento de indeseables en los terrenos, empleo rural.</p>	<p>Venden agroquímicos y semilla; en total se dividen en 40% de socios y el resto de ventas al público, tienen éxito en el manejo técnico, y los productores lo reconocen acudiendo a ellos. Cuentan con productores con carteras vencidas. Son diferentes socios entre las tres figuras asociativas. Enfrentan problemas con la infraestructura hidráulica. Se han dañado en gran proporción los drenes y canales que les suministran agua.</p>

(continúa)

(continuación)

Organización	Servicios a los agremiados	Cultivos y tecnología	Estrategias de supervivencia	Problemas que enfrentan
Comité Principal de Comercialización (Copricom) 2 500 socios parcelados. Existe desde 1978 con asociados que habilitaba Banrural, coaliciones de parcelados, colonos y ejidos colectivos. Agrupa 45 ejidos. En total destinan 20 mil hectáreas para grano, 5 mil de maíz y 15 mil de trigo. Aglutinan 12 sociedades de producción rural en total.	Servicios: poseen un fondo de aseguramiento, parafinanciera y es una empresa comercializadora.	La tecnología es costosa, de punta en su ramo y es proporcionada directamente por quienes contratan el servicio: compañías líderes en el mercado internacional de hortalizas. Hacen agricultura de contrato. Emplean sólo tecnología convencional. Cultivan tomate cherry en racimo y normal, pimiento morrón.		Provee de asistencia técnica, certifican productos orgánicos, almacenaje y secado de grano. Tienen su propia financiera, un banco interno llamado Servicampo. El almacenaje lo hace con Sefinsa, que es como si fueran propietarios. Tienen contrato con Maseca y porcicultores de la región para comercializar el grano. Y venden a compañías canadienses y japonesas y a supermercados italianos.

Fuente: Elaboración propia con de datos de campo.

Las organizaciones de pequeños productores agrícolas

Entre ellas se encuentra: la Asociación Rural de Interés Colectivo de Producción Agropecuaria y Servicios Ejidales de Sonora (ARIC PASES), la Alcano, la Asociación de Agricultores del Valle del Yaqui, Asociación Civil (AAVYAC), el Copricom, la Unión de Sociedades de Producción Rural del Sur de Sonora (USPRUSS) y la UCARY-SA. Se trabajó con todas, excepto con la AAVYAC.

CUADRO 3. *Organizaciones de medianos productores, tecnología y cultivos principales*

Organización	Servicios a los agremiados	Cultivos y tecnología	Estrategias de supervivencia	Problemas que enfrentan
Asociación de Organismos de Agricultores del Sur de Sonora (AOASS). Agrupa a 3 759 productores agrícolas con 136 mil hectáreas de riego. Los agremiados tienen un promedio de 50 hectáreas por socio y rentan hasta mil. AOASS es una Sofol y se asociaron con Cargill, que tiene 49% de las acciones. En total controlan 150 mil hectáreas.	Comercialización, tratamiento y almacenaje en instalaciones que compraron a Conasupo, adquisición de insumos importados de Rusia y FertiQuim de Guadalajara, semilla de CIANO y también reproducen semilla para la asociación. Tienen mezcladoras para fertilizantes. Negocian los recursos de Infonavit, Procampo, Aserca, IMSS.	Proviene del CIANO-INIFAP, también tienen contacto con Cargill, Louis Dreyfus y Dole. Tienen 1 500 hectáreas con naranja; 750 en producción. Cultivan granos, oleaginosas, algodón, trigo, maíz, cártamo, frutas y hortalizas.	Ahorran entre 30 y 50% en fertilizantes; 30% en tratamiento, almacenaje y criba de semilla. Se unieron para comercializar trigo y lo exportan de 100 a 200 mil toneladas a Italia y al norte de África. Compraron baratas las instalaciones de Conasupo en 1998, lo que les permite mantener su cosecha hasta negociar precios adecuados, incluso con los industriales.	Las hortalizas han sido su principal problema; no hay seguro contra eventos biológicos, sólo para riesgos climatológicos y eso resta seguridad a los cultivos. Antes no cultivaban hortalizas porque tampoco les gustaba la agricultura por contrato. Tienen 50 mil hectáreas ensalitradas y 12 400 con drenaje deficiente.

Fuente: Elaboración propia con datos de campo de 2004.

Organizaciones de los medianos productores agrícolas

La AOASS fue fundada en 1966, a la que se unieron también grandes organizaciones como Cajeme, Yaqui, la Unión de Crédito Agrícola e Industrial del Valle de Yaqui, S.A. (UCAIVYSA), la AAVYAC, la Unión de Crédito Agrícola de Navojoa, S.A. (UCANSA), la Unión de Crédito Agrícola de Huatabampo (UCAH) y la Unión de Crédito Agrícola del Valle de Mayo (Ucamayo). Para este segmento de productores se entrevistó a tres asociados de la AOASS.

Organismos que integran la AOASS: la Unión de Crédito Agrícola del Valle del Yaqui, S.A. de C.V. (UCAY), la Unión de Crédito Agrícola del Mayo, S.A. de C.V.

(Ucamayo), la Unión de Crédito Agrícola e Industrial del Valle del Yaqui, S.A. de C.V. (UCAYVISA), la Unión de Crédito Agrícola de Cajeme, S.A. de C.V. (UCAC), la Asociación de Agricultores del Valle de Yaqui (AAVYAC), la Unión de Crédito Agrícola de Huatabampo, S.A. de C.V. (UCAH) y la Asociación de Productores de Navojoa, S.A. de C.V. (Apronsa) (<http://www.aoass.com/organismos.php>).⁹

Son en total siete organismos y cinco organizaciones auxiliares de crédito. Tienen 40 años de trabajo que los respaldan y sus objetivos son: asesorar en comercio, créditos y asuntos fiscales; fomentar el desarrollo agrícola del sur de Sonora; representar los intereses de los productores; promover alianzas estratégicas; impulsar la adaptación de los productores a los cambios que impone la globalización.

Las fortalezas de la AOASS son las alianzas estratégicas que ha establecido y que le permiten subsistir en el mercado de forma rentable; como compartir riesgos y proyectos con Cargill, que es parte de la Coaoass, la comercializadora agroindustrial de la AOASS. Además de lo anterior, el perfil de la organización y su poder empresarial se sustentan en el acopio de grandes volúmenes: manejan 45 por ciento de la producción agrícola del sur del estado. Se organizan mediante economías de escala para ser competitivos en el mercado globalizado, manejan bien el crédito, poseen capital suficiente, representan un factor para el cambio tecnológico regional, tienen un excelente control de las cosechas y, por lo mismo, pago oportuno del crédito (www.ciad.mx/boletin/julago/cosafi.pdf).

CUADRO 4. *Principales cultivos hortofrutícolas exportables y contribución de Sonora (ton)*

Cultivo	Total nacional	Total de Sonora	% del total
Calabaza	55 119	26 942	48.9
Chile jalapeño	157 856	46 848	29.7
Espárrago	50 441	23 872	47.3
Uva industrial	172 288	139 262	80.8
Uva de mesa	176 658	122 274	69.2
Uva pasa	14 442	13 400	92.8
Aceituna	8 690	4 440	51.1

Fuente: González, 2001.

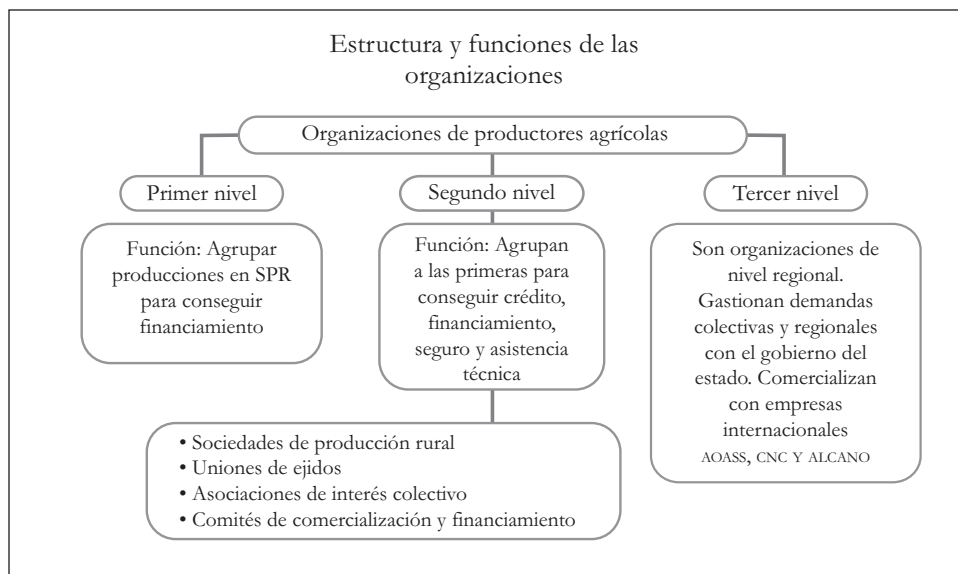
⁹Esta información proviene de los últimos datos reportados por la misma organización en julio de 2006.

El total de hectáreas dedicadas a hortalizas son 39 mil, producen 703 mil toneladas de hortofrutícolas y generan 2 354 000 pesos junto con 4 267 jornales. A Estados Unidos, Japón y la Unión Europea se exporta 20 por ciento de los productos. Las que mayor producción comercializan son las empresas trasnacionales estadounidenses Dole, Dreyfus, Cargill y otras canadienses y japonesas.

Aun los medianos productores, quienes controlan la producción y la comercialización del trigo y producen la mayor parte de éste tienen problemas; apunta Signoret Félix,¹⁰ ahora presidente de la AOASS: “Reconvertimos porque el trigo no tiene remedio [...] tenemos otros cultivos: hortalizas, espárragos, naranjas. Queremos plantar miniolas, tangerinas, naranja valencia, toronja, nuez papelillo”.

Con datos de 2006 se observa que cambió su perspectiva respecto de las hortalizas, cultivos que no estaban en los proyectos de la AOASS por los riesgos que implica. Tal vez el margen de ganancia y, sobre todo, sus contactos con comercializadoras trasnacionales, favorecieron esta decisión (www.iramericas.org/esp/3222).

CUADRO 5. Organigrama de las organizaciones de productores por nivel de integración



Fuente: Camiro, Cruz y Pérez, 1996.

¹⁰Aparece en una entrevista realizada para Iraméricas en la red: www.iramericas.org/esp/3222.

Aunque se perfilan problemas con el abasto de agua en la región, las demandas del mercado los empujan a modificar su patrón de cultivos “California está bajando su producción por el problema de aguas, y el mercado de consumo de cítricos es alto [...] estamos tratando de cambiar...” (www.iramericas.org). Seguramente para cubrir el segmento de mercado que está liberando California.

Con los últimos datos reportados por la AOASS, en este último ciclo hay 1 500 productores que producen 50 por ciento del trigo que se consume en México y 80 por ciento que exporta el país.

Retos y perspectivas de las organizaciones sociales del Valle del Yaqui

A continuación se expone un análisis de las organizaciones desde la perspectiva del neoinstitucionalismo económico (NE), desarrollado por autores como H. Simon, R. Coase, O. Williamson y D. North, quienes, según Ayala (2004:13, 17, 39), representan el “núcleo duro neoinstitucionalista”. Son varios los enfoques y teorías que sobre las instituciones se han desarrollado, pero se abordan sólo aspectos relevantes a este estudio. El NE estudia el papel de las instituciones por ser el contexto y emanar un conjunto de reglas, normas y condiciones para el intercambio entre los miembros de la sociedad. Establece que hay relaciones e interacciones entre las instituciones, el mercado y los agentes económicos, por lo que resulta importante contar con instituciones adecuadas para asegurar la eficiencia económica y la equidad social.

Aunque el autor reconoce que las instituciones son relevantes en el crecimiento económico y en el desempeño general de una sociedad, también advierte sobre sus limitaciones, pues las instituciones se ven constreñidas por la fuerza del mercado y de los agentes económicos. Es decir, aunque sirven para generar un ambiente de cooperación y coordinación, también son fuente de conflictos y fricciones sociales cuando los agentes toman elecciones individuales y colectivas. En países con instituciones débiles, los que detentan el poder distorsionan y manipulan su funcionamiento (Ayala, 2004:56).

Las instituciones se parecen a las organizaciones en tanto que son diseñadas para regular la interacción humana. Ambas tienen como objetivo minimizar los costos derivados del intercambio. Si las instituciones representan las reglas de todos los juegos entre los miembros de una sociedad determinada, entonces las organizaciones son la estrategia de los individuos para enfrentar el juego de manera menos desventajosa; al colectivizar sus problemas en una organización obtienen

ventajas: la interacción entre individuos permite un intercambio más eficiente de información, comparten el riesgo, hacen economías de escala, aglutinan intereses y resuelven problemas de agencia que individualmente les causan problemas.

Por sus fines, las organizaciones pueden ser políticas (partidos, asamblea de representantes, ONG), económicas, como el caso que nos ocupa (ejidos, empresas, sindicatos, uniones de consumidores). Para Hamilton (citado en Ayala, 2004:283), “Una organización económica comprende todos los usos y arreglos, formales e informales, consciente o inadvertidamente contraídos”.

Desde la propuesta NE es necesario que las instituciones y las organizaciones evolucionen y se reestructuren en función de las necesidades sociales emergentes, de otra manera no resultan funcionales a la sociedad a la que sirven y esto representa el talón de Aquiles del caso en estudio.

Dentro de este contexto, se establecen tres ejes para hacer un análisis de las esferas de acción de las organizaciones de productores del sector social del Valle del Yaqui desde su origen: *a)* el tema político como primer eje; *b)* el tecnológico, y *c)* la perspectiva económico-productiva como el tercero, con la idea de discurrir sobre las preguntas que constituyeron la motivación de este trabajo.

El panorama no es alentador. Las organizaciones sociales del Valle del Yaqui comparten la siguiente realidad:

1. Tendencia vigorosa a la sectorización e individuación de la producción ejidal; de 76 ejidos que había, 42 se sectorizaron. Lo que evidencia políticas que desdeñan la organización proveniente del estrato social de productores y deterioran procesos de cohesión social.
2. Dependencia financiera permanente; no hay fondos de reposición de los medios de producción, lo que significa dificultades para reproducirse y crecer; aunque de todos modos, que no haya acumulación sino reposición lleva a una descapitalización creciente. Por último, se transfirió el valor al banco o a los prestamistas.
3. No controlaban los procesos de comercialización, quedando sujetos a los vaivenes de los precios y utilizaron los fondos para pagar carteras vencidas, de modo que las contingencias climáticas quedaron desprotegidas, lo que resultó en renta y venta de las parcelas.

Como afirma el neoinstitucionalismo: las instituciones son cruciales en la dinámica y el desarrollo de cualquier sistema económico, de modo que instituciones fuertes y eficientes generarán espacios de desempeño favorables al intercambio

económico y político de sus miembros, pero también ocurre en el sentido inverso. De hecho, las instituciones y las políticas que de ellas emanan son una variable responsable de todos los intercambios en una sociedad dada. Acogiéndose a este principio, resulta inaceptable lo que afirman los neoliberales: el mercado es una buena alternativa de regulación del intercambio y de la distribución del ingreso donde los agentes coordinan sus relaciones sin necesidad de intervención del Estado, más aún si se parte de que no hay instituciones de calidad, como es el presente caso, y por ello el intercambio económico es injusto y los acuerdos comerciales se vuelven contra los productores del estrato analizado.

El tema político

Los tropiezos manifiestos en las organizaciones campesinas nacionales como la Unión Nacional de Organizaciones Regionales Campesinas Autónomas (UNORCA) y la Coordinadora Nacional Plan de Ayala (CNPA) tuvieron efecto en las regionales; la CNPA se debilitó a partir de la década de 1980, porque sus reivindicaciones se centraban en la lucha por la tierra y por impedir el término del reparto agrario. Por su parte, la UNORCA dejó en segundo plano la lucha por la tierra y orientó sus esfuerzos hacia la apropiación del proceso productivo, con los resultados que ya conocemos. Así, las organizaciones campesinas regionales se han transformado en su identidad, principios y reivindicaciones ante la expectativa de sucumbir en el nuevo entorno económico global.

La incapacidad de integración vertical y horizontal de estas entidades sociales es reflejo de la ineficiencia de las instituciones ante el nuevo entorno económico; el NE señala que si las instituciones son débiles e ineficientes, las conductas de los agentes se vuelven oportunistas, los encadenamientos productivos precarios y la distribución del ingreso socialmente injusta (Ayala, 2004). Ya no se habla de las organizaciones de las décadas de los cincuenta y los setenta, caracterizadas por un alto sentido de lucha y profunda cohesión social; los impedimentos estructurales hoy obligan a nuevas formas de enfrentar los problemas que dejan de lado objetivos ideológicos y de clase. La competencia en el mercado presenta adversarios diferentes al Estado de décadas previas a 1980, y la carencia de interlocutor también afecta fuertemente; el Estado aparenta ser un intermediario entre los productores y el mercado. Pero las reglas del juego se definieron en el contexto del TLCAN, y muchas de ellas han sido incumplidas por el principal socio. Muchos productores

condenan que se permita la importación de granos en exceso sin proteger la producción interna; que se proteja a los industriales al grado de que sus bodegas estén llenas de grano importado y los productores nacionales no tengan salida para sus cosechas (Ayala, 2004:12). Que los subsidios internos se hayan reducido y los de los socios prevean una renta permanente,¹¹ la cual, pese al mercado, permite subsistir holgadamente a sus productores.

La integración horizontal quizá funcione bien entre organizaciones como la Asociación Rural de Interés Colectivo de Producción Agropecuaria y Servicios Ejidales de Sonora (ARIC PASESS), la Unión de Crédito Agropecuario del Río Yaqui, S.A. de C.V. (UCARYSA) y la Unión de Sociedades de Producción Rural del Sur de Sonora (USPRUSS), que subsisten porque lo han asimilado como condición para sobrevivir. Las decisiones son tomadas democráticamente por los integrantes, otorgando a los administradores libertad para negociar en el mercado. Pero quienes establecieron acuerdos para agricultura de contrato con transnacionales no gozan absolutamente de democracia, hay imposición de tecnología, fechas para labores, cosecha y precios. En éstas el tema de la autonomía es irrelevante, se les contrata con tierra, agua y mano de obra familiar incluida para propósitos de obtener una ganancia que no comparten. Las organizaciones sufren una transformación en sentido inverso; han perdido su esencia crítica ante las necesidades de supervivencia “que surge de las contradicciones entre las estructuras institucionales prevalecientes y las prácticas, conductas y transformaciones productivas emergentes” (Ayala, 2004:16).

En la integración vertical, que implica intervención de principio a fin, igualmente USPRUSS y UCARYSA han aprendido la lección y evolucionaron favorablemente. Hoy manejan sus procesos y hasta proveen de apoyo a otros productores, con buenos precios en asistencia técnica, análisis de suelos y venta de agroquímicos. La ARIC PASESS no tiene contactos para exportar sus productos. Por su lado, la

¹¹Históricamente los montos de los subsidios han sido muy diferentes entre los tres países. En Estados Unidos, en 1990, 35.58 por ciento de los ingresos de los granjeros provenía de subsidios gubernamentales. En México, para el mismo período, se recibió un promedio de 11.33 por ciento del ingreso de los productores a través de los subsidios (Calva, 1993:80). En 1990 tenían cuatro tipos de apoyos, los cuales, por cierto, no han variado, aun cuando el acuerdo para la firma del TLCAN fue disminuir los subsidios y permitir al mercado regular la permanencia de los productores dentro de una sana competencia:

- Apoyos a los precios de los productos
- Apoyos para complementar el ingreso
- Regulación de la oferta
- Fomento a la productividad y a la eficiencia

Copricom no tiene necesidades tecnológicas ni de asistencia técnica, pero su consistencia como organización dista mucho del carácter social y no podría agruparse con las anteriores. Realiza agricultura de contrato, y por tanto su estrategia de supervivencia depende de firmar convenios lo menos depredadores que puedan, y su permanencia depende de dónde se establezcan las transnacionales de la agricultura, mientras encuentran “socios” más convenientes a sus objetivos. La tecnología a que tienen acceso los productores así asociados es de primer nivel y, muchas veces, cuando se disuelven las sociedades, los productores heredan la infraestructura, lo que les beneficia temporalmente, pues luego enfrentan el problema de comercialización, una barrera para la que no están preparados, y ahí es donde fracasan.

Así, la incapacidad para el cambio en las organizaciones está encastrada en los límites de las políticas públicas y de las instituciones que las elaboran, aunque se demande una reinterpretación de su propia función, que debe ser vista como un campo de acción semiautónomo del Estado, no parece posible en este entorno. Además consideramos que la base política rectorada por las instituciones formales no ha sido capaz de modificar la asignación de recursos para contribuir a una mayor eficiencia económica y política, dejando el control absoluto a niveles de decisión que traspasan las fronteras nacionales. Un margen de autonomía del mercado y la esfera económica que éste controla es poco factible, porque estamos claros que sociedades sin verdadera autonomía económica y política, tienden al fracaso en la reconfiguración de sus instituciones y también de sus organizaciones sociales.

El tema de la perspectiva tecnológica para las organizaciones

Frente al TLCAN se manejó tres estrategias posibles de supervivencia para los productores nacionales (Ramírez, 1991; González, 1993; Calva, 1993), en especial exportadores tradicionales como los de Sonora: disminuir los costos de producción, incrementar los rendimientos y diversificar el patrón de cultivos.

La tecnología de trigo en surcos y labranza de conservación como opción barata, que evita labores y costos, se ha extendido en el Valle de Yaqui; aún algunos productores se resisten a adoptarla, pero cada día éstos incrementan por las desventajas que representa seguir invirtiendo más de lo que sacan. En Estados Unidos esta tecnología es común y se propuso para 2010 ampliarla hasta alcanzar 75 por ciento de la superficie con trigo. Actualmente, la Alianza Campesina del Noroeste (Alcano), por ejemplo, divide su superficie entre siembra convencional

CUADRO 6. *Tipos de tecnologías y cultivos entre las organizaciones*

Tecnología/ cultivos	Trigo y garbanzo	Sorgo y maíz	Hortalizas	Frutales	Soya
Organización					
ARIC PASES mayor proporción de trigo; sigue maíz, soya, hortalizas y 500 hectáreas con algodón.	Trigo en surcos desde hace 15 años.	Labranza de conservación.	Entre el 3 y 4% de la superficie dedicada al cultivo de hortalizas en casa sombra (pepino europeo y tomate de bola).	Naranja que se secó por falta de agua.	Utilizan tecnología convencional, el mejor híbrido con sus condicionantes.
USPRUSS	Trigo en surcos, doble y triple hilera desde 1990. Dedicán a la siembra de trigo 50% de la superficie.				
UCARYSA	Trigo en surcos y mínima labranza. Cultivan 70% en 3-4 hileras, y 30% en dos, para mayor ahorro.	Sorgo como relevo también en dos hileras. Elevada productividad: 5.5 toneladas por hectárea contra 4.5 como promedio. También siembran garbanzo de relevo.			
Copricom Tomate cherry, pepino europeo y tomate de bola.			Hortalizas contratadas por trasmacionales		

Fuente: Elaboración propia con base en datos de trabajo de campo, 2004

y trigo en surcos para trigo; para maíz predomina la labranza de conservación. Los costos se han reducido en promedio hasta en 40 por ciento, pero la adopción de esta tecnología está en función de la reducción de costos, no de la convicción de su valor productivo, el cual también está probado, rinde igual que tecnologías convencionales.¹²

Se propuso la diversificación con hortalizas, maíz y algodón, pero no hay todavía el cultivo que pueda sustituir las 200 mil hectáreas sembradas con trigo en el sur de Sonora, y se cultiva pese a las diferencias de costos de producción con los principales competidores.¹³

Por su parte, la historia de las hortalizas no ha cambiado sustancialmente desde antes de la firma del T.L.C. En 1989 Sonora exportó 49 especies hortícolas, con un volumen total de 212 mil toneladas; 16 por ciento del total nacional. Entre las más importantes hasta la fecha están sandía, espárrago, lechuga, coliflor, chiles, tomate, melón cebollón y calabacita. Pero hay investigadores que hablan de más de 100 cultivos potenciales para la zona.¹⁴

El registro de mayor incremento en superficie cultivada de hortalizas se dio entre 1975 y 1990; el porcentaje de la superficie total de cultivo fue de 1.46 y 5.33 por ciento, respectivamente. Las exportaciones ascendieron en los mismos períodos de 4.5 a 14 por ciento del total; Sonora ocupó el segundo lugar en exportaciones hortícolas. El Distrito de Desarrollo Rural Cajeme ha sido el más productivo en la historia, y en 1990 destinó a la producción de hortalizas 5 562 hectáreas.¹⁵

¹²Un productor del sector social prueba alternativas desde 1978: con trigo en dos hileras obtuvo 5.5 toneladas por hectárea, cuando la media era de 4.5. También con siembra de relevo trigo-sorgo del último obtuvo 5.5 toneladas, cuando la media estaba entre 4 y 4.5 toneladas por hectárea.

¹³Canadá, 93.11 dólares constantes/tonelada obtenida. Estados Unidos producía una tonelada con 112.31 dólares constantes y México gastaba un total de 120.45 dólares. Aunque los productores de bajos ingresos con maquinaria propia disminuyen sus costos en 20 por ciento, ahorro que proviene de la disminución de labores. Para toda la sesión el ahorro es de 6.5 a 7.5 por ciento (Calva, 2004:47). Estados Unidos, Canadá y Australia manejaron cerca de 75 por ciento de las exportaciones de trigo durante la década de 1970, lo cual no ha cambiado sustancialmente; ha variado en períodos, pero se sostiene. Estados Unidos participó en 1980 con 40-47 por ciento de la producción y exportación, luego cayó a menos de 30 por ciento. Pero en el período 1980-1989 entre Canadá y Estados Unidos reunieron 57.2 por ciento de las exportaciones mundiales (Calva, 2004:15).

¹⁴Un investigador del ITA 21 apunta 150 especies que se han trabajado en la región que rinden adecuadamente, pero se pregunta ¿quién querría experimentar con ellas? También agrega que las hortalizas tienen ya saturado el mercado con un máximo de 10 mil.

¹⁵Hernández (1999) reporta 6 894 hectáreas en el mismo ciclo para hortalizas, y en 1998 una superficie de 10 443 hectáreas, que representan apenas tres por ciento de la superficie cultivada en el Valle del Yaqui en 2004.

La superficie explotada por horticultores a finales de 1990 en Sonora reportó un valor de 47 por ciento del total de divisas del sector agrícola, aunque el trigo ocupó 40 por ciento con 224 mil toneladas, de éstas casi 45 por ciento correspondió al Valle del Yaqui, pues entre 1997-1998 se incrementó la superficie a 10 446, 60 por ciento aproximadamente. La superficie hortícola representa sólo 3 por ciento del total y se mantuvo igual durante la década de 1990.

Para una diversificación rentable que atienda a las exigencias de las organizaciones, González (1993) propone un cultivo adecuado, con grandes posibilidades de éxito y con mercado de exportación: el plantago; otros que resuelven aspectos importantes de la problemática regional, como generación de empleo en el medio rural,¹⁶ son la lenteja y el chiltepín, el último con buen precio y demanda regional; pero la elección depende de la dinámica social de las organizaciones, y qué tanto de la información e intereses de la mayoría coincidan. El kenaf¹⁷ es un ejemplo que puede entrar incluso en relevo con el trigo y puede rendir hasta 20 toneladas, de las cuales 10 son de celulosa, que está en el mercado a 500-600 dólares la tonelada.

La producción tecnológica en los institutos nacionales y regionales de investigación oficial aún es una demanda de los productores de todos los segmentos. Una cultura de productividad con base en nuevas variedades, promovida durante décadas, es difícil de erradicar; de ahí que el trigo en surcos, cuyas productividades son iguales al de explotación convencional, haya encontrado resistencias. Pese a la evidencia de que los incrementos en productividad están lejos del alcance nacional a través de nuevas variedades, tanto por las condiciones de la investigación nacional como por las propias de la producción, resulta que ninguno de los materiales genéticos para mejoramiento lo poseen los institutos nacionales de investigación y es muy costoso obtener generaciones que incrementen la productividad más allá de 0.5 por ciento.¹⁸

Para igualar a los países con quienes se compite, hay que reiniciar la investigación pero en otro rumbo, pues los proyectos de mejoramiento genético in-

¹⁶La generación de empleo rural descansa en los cultivos hortícolas más importantes: chile con 45.6 por ciento o 322 mil jornales promedio por ciclo; la sandía, 88 mil y 12.5 por ciento; calabacita 61 mil, papa 57 mil, melón y tomate 1 800. En conjunto representan 78 por ciento de los jornales generados en el Valle del Yaqui.

¹⁷Es un celulósico que provee una fibra semejante al lino; se trata de un arbusto de hasta cuatro metros de altura que produce 20 toneladas de vara y climatológicamente lo tolera todo.

¹⁸Comentarios de un investigador reconocido en el Valle del Yaqui, quien además señala que una generación F8 cuesta mucho producirla hasta su liberación.

crementarían cuando mucho uno por ciento por año en productividad, lo cual no es negocio con un entorno como el actual. A partir de los híbridos de trigo Yécora y Cajeme, obtenidos en 1952, no se ha incrementado significativamente la liberación de variedades competitivas, o más que éstas. Está claro que el mejoramiento genético tradicional es una alternativa pobre para aliviar las necesidades de productividad y ser competitivos. La variedad de trigo Altar fue la más exitosa después de las anteriores, pero no hay sustituto desde 1984. El fortalecimiento de la investigación es una necesidad apremiante.

Por otro lado, se requiere sistemas de producción que permitan competitividad: relevo, asociaciones, que ahorran hasta 30 por ciento de los recursos invertidos.

La diversificación de la producción e introducción de nuevos cultivos aún es la opción. De hecho, hay tecnología para lechuga, fresa, tomate, chile, sandía y una evolución favorable importando semilla. Sandía en microtúneles para adelantar la siembra y reducir adversidades climáticas; tomate que mejoraría con la introducción de espalderas; pepino en iguales condiciones que el tomate.

A falta de novedades en investigación y de las dificultades que representa el cultivo de granos, en la década de los noventa las innovaciones tecnológicas consistieron en acolchados para tomate, chile y pepino, así como el riego presurizado para administrar herbicidas, fertilizantes e insecticidas mediante goteo o exudación. También aparecieron los invernaderos con mayor dinamismo, pero más entre agricultores de contrato. El primer invernadero se construyó en el ejido Miguel de la Madrid, por una asociación en participación entre canadienses con el ejido. Pero actualmente rentan la infraestructura. Como una opción para agregar valor, se utilizan las congeladoras de hortalizas.

Es evidente que el objetivo principal fue la apertura del mercado, grande, para empresas de semillas, agroquímicos, maquinaria. Pero se requieren políticas de control y protección de la producción interna.

Obstáculos irreductibles para la rentabilidad

¿Cómo conseguir homologar situaciones tan disímiles? Los productores nacionales están en una desventaja casi imposible de contrarrestar. Los socios comerciales han conseguido ser punteros con apoyos consistentes en investigación para innovación tecnológica y renovación de la infraestructura en sus explotaciones, políticas internas que garantizan la rentabilidad de las granjas mediante subsidios que promueven la capitalización de los productores del campo y una tecnificación

continua. En lo que va del nuevo programa para apoyo al campo se ha renovado la mayoría de los apoyos, y se cuenta con programas para todas las condicionantes que restringirían la renta de sus productores; he aquí algunos ejemplos: Programa de reducción de superficie (ARP, por su nombre en inglés), evita excedentes de producción que hagan caer el precio de los granos; Programa de conservación de reservas (CRP, por su nombre en inglés), ayuda a mantener sus cosechas mientras se corrige el precio; Pago por desviación de tierras (PLD, por su nombre en inglés), impulsa la diversificación y el mantenimiento de un entorno natural sano, y el de formación de reservas propiedad de los agricultores (FOR, por su nombre en inglés) (Calva, 2004). En Canadá, las políticas de apoyo a productores no han cambiado sustancialmente (Calva, 2004); éstos cuentan con programas de precios de referencia y de apoyo al ingreso de los productores en general, además del plan de seguro al ingreso bruto (GRIP, por su nombre en inglés) y la cuenta de estabilización del ingreso neto (NISA, por su nombre en inglés). Con éstos se apoya principalmente a los productores de trigo. Desde 1935 el Comité de Trigo fija los precios soporte o de referencia, se pagan a la cosecha y se hacen ajustes al alza.

Con los planes de modernización en México, los subsidios y la inversión fluyeron holgadamente de la década de los treinta hasta principios de los setenta: fomento de infraestructura hidroagrícola, subsidios a fertilizantes e insumos en general, investigación para producción de variedades mejoradas, precios de garantía de 1953 a 1989, extensión oficial y gratuita, subsidio al crédito con tasas preferenciales. Pero esto cambió: a partir de 1990 se abolieron los precios de garantía, excepto para maíz y frijol, y desde 1991 se regulan mediante los precios internacionales.

Faltan, entonces, políticas de equilibrio semejantes a las de los socios comerciales. En efecto, el mercado marca el rumbo, pero el gobierno debe marcar los límites de negociación y afectación a sus productores, redirigiendo el peso del mercado.

Tendencias en la región. Sinergias organizativas y tecnológicas

Hay experiencias con unidades de producción integral, haciendo su ranchito, enquistándose y aislándose del mercado global,¹⁹ subsistiendo ya sea como familia,

¹⁹Se visitó una explotación integrada en un contexto agroecológico, pero subsiste vendiendo en mínimas proporciones. Ha comercializado planta de nopal con Sagarpa, y eso le ha dado un respiro. Sólo presenta supervivencia sin ganancia a mediano plazo. Otro productor exitoso, quien administra muy bien su explotación de granos –trigo y garbanzo–, tiene la opción de encadenarse a unidades de producción mayores, o desaparecerá. Ambos son ejemplo de pequeños productores no organizados.

grupo o ejido. Pero no se puede generalizar esta situación, pues demanda una cultura distinta que ya no poseen los productores sonorenses; cuatro décadas con experimentación y resultados positivos constantes con tecnología convencional presentan reales barreras y resistencia al cambio inverso. En este caso están los productos orgánicos, una opción que presenta un mercado potencial en formación, salud humana y de la naturaleza, incluso productividades satisfactorias por la elevada relación costo/beneficio; pero remontar la cultura tecnológica convencional en el Valle del Yaqui no es sencillo.

Se debe destacar que aun en las condiciones que presenta la agricultura sonorense hasta hoy, se han generado sinergias organizativas y tecnológicas que dieron pie a una resistencia no consciente ni planificada; la tecnología intermedia,²⁰ como se sugiere clasificar al trigo en surcos, representa una alternativa a corto plazo, lo que no garantiza que subsistan en el mediano plazo compitiendo en el mercado.

En el cuadro 7 se muestra una tipología cualitativa de productores y las tendencias que se perciben en el mediano plazo para su permanencia en el ámbito de la producción agrícola.

Los escenarios plantean una supeditación casi total a factores externos a las organizaciones como financiamiento, tecnología, mercados y políticas. Poco es lo que se considera que debe salir de dentro del sistema campesino; ese es el problema, y se observa desde inicio de década de 1990 una permanente trasgresión de los intereses locales por satisfacer el mercado.

Las perspectivas de supervivencia de los productores del sector social en la región pueden fácilmente perfilarse con los datos anteriores (revisar tipología de productores); no se requiere de profundas reflexiones para comprender hacia dónde van. Este es el tipo de cambio tecnológico, totalmente exógeno, al que pueden acceder productores del sector social; en el sur de Sonora la permanencia de productores pequeños no organizados, o con esquemas distintos a éste en el mercado, es improbable. Hay que insistir en que los programas descritos sólo están cumpliendo con un objetivo económico global. Las políticas al servicio de un objetivo externo son resultado de estrategias de corte económico, desde la Revolución Verde hasta la Alianza para el Campo.

²⁰Es intermedia porque no implica alto uso de insumos y capital, pero no es totalmente respetuosa del ambiente; siguen empleando agroquímicos, aunque en menores dosis, no por convicción ecologista sino por abaratar costos.

CUADRO 7. *Tipología de productores*

Tipos y variables	Productores pequeños del sector social	Productores pequeños del sector privado (k)*	Productores medianos del sector privado (k)*	Productores grandes (k)*
Tecnología empleada.	Tradicional, intermedia o de punta (caso agricultura de contrato).	Convencional e intermedia. Casos con tradicional sustentable, pocos.	Tecnologías intermedias más frecuentes.	De punta y a menudo exógena. Uso intensivo de ciencia y productos.
Grado de mercantilización.	Autosubsistencia, mínimo. Mercado total (contrato).	Media, autoconsumo y mercado local.	No total. Mercados locales, nacionales y contratos con industriales.	Total integración externa con los mercados nacional e internacional.
Agricultura de contrato.	Sólo organizados y representados.	No frecuente.	No frecuente por tamaño de la explotación.	Sólo grandes compañías nacionales y asociados con grandes.
Grado de dependencia externa: mercado y fuerza de trabajo.	Agricultura de contrato con fuerte dependencia del mercado; fuerza de trabajo familiar.	Medio. Autoconsumo y ventas de excedentes. Contratan fuerza de trabajo.	Fuerte pero no total. Contratan fuerza de trabajo local siempre y complementan con familiar.	Total dependencia externa en fuerza de trabajo y de mercado.
Perspectiva de supervivencia.	Sólo organizados, individualmente no sobrevivirán.	Posibilidades de permanencia entre los capitalizados, sin deudas.	Son intermedios y de transición; o desaparecen o suben de nivel.	En asociación o trabajando con trasnacionales que regulen comercio.
Tendencia tecnológica.	Tecnología de punta con contrato, tecnología intermedia convencional.	Tecnología intermedia la mayoría.	Tecnologías intermedias; la mayoría no cuentan con muchos recursos.	De punta si siguen asociados (interna y externa). Intermedias si trabajan solos.

* k =capitalistas

Fuente: Elaboración propia con datos de campo de 2004.

El panorama agrario regional y las organizaciones

La fragmentación del agro mexicano no responde a las necesidades de los débiles del campo. Siempre, en la historia, el campo ha dependido de las decisiones de los más fuertes; lo constatan las nuevas concentraciones de tierra en pocas manos. La emigración en este caso ha sido producto de la concentración y no la concentración producto del abandono de tierras, como ocurrió en la España de mediados del siglo xx (Martínez-Alier, 1967).

De los 23 366 ejidatarios y colonos en el Valle del Yaqui, datos oficiales señalan que 11 200 persisten en la producción y sobreviven a las políticas, lo que en números redondos significa casi 48 por ciento del total. Pero hay que tomar con reserva estos datos, pues la Alcano reporta siete mil productores en el registro, y no parece verosímil el dato, porque en 1997 tenía 2 900 asociados; difícilmente crecería más de 100 por ciento en cinco años, lo que significa un decremento de 4 100, y quedarían sólo 7 100. En cifras conservadoras, el sector social organizado asciende actualmente a 25 por ciento.

La individualización en el crédito y en las gestiones administrativas generó la separación entre gestión y empresa agrícola. Esto provocó dilución, empobreció la cohesión social, la fuerza política y debilitó la representatividad. No es gratuito, entonces, que haya devenido concentración de tierras en pocas manos por renta o venta. El propósito de la integración de México con economías superiores ha canjeado esta integración externa por la desintegración interna.

La división internacional del trabajo adquiere su máxima expresión en el sur de Sonora con la agricultura subcontratada por transnacionales, explotando el trabajo campesino de regiones subdesarrolladas (McMichael, 2000:106), ofreciéndoles la ventaja que representa el aporte tecnológico y el manejo de los mercados; para ellos la ventaja reside en obtener productos que dependen de una estacionalidad marcada y una mano de obra excesivamente barata. Las transnacionales obtienen el máximo de ganancia mediante este tipo de contratos. La descampesinización de la agricultura, irreversible con base en los datos obtenidos por este estudio en la región, habrá prácticamente terminado; se darán nuevas relaciones de producción y nuevos tipos de usufructuarios del campo, nuevos actores pueblan el escenario rural, lejos de las explotaciones.²¹

²¹Las remesas de los migrantes sonorenses han fortalecido la economía: en 2003 fueron enviados 105 millones de dólares de remesas, según informes del Banco de México. Esto significa que cada habitante en Sonora recibe cerca de 50 dólares al año enviados por los probables 200 mil emigrados sonorenses radicados al otro lado de la frontera; una de cada cuatro familias recibe remesas de trabajadores en el extranjero, según reporta el periódico *Vanguardia proletaria* (<http://pcmml.com/vp/175/10yaqui.htm>).

Las políticas para el sector expresan sus consecuencias, y llevan a afianzar la hipótesis de que las administraciones del país, mediante estas acciones, han tenido siempre el objetivo de desarrollar una agricultura empresarial y altamente tecnificada como única opción, pues es una constante visible, aun cuando las políticas manifiesten avances o retrocesos. El problema insoslayable que se presenta es la ausencia de iniciativas para contrarrestar el desempleo;²² no hay desarrollo industrial paralelo en la región ni en el país que absorba la mano de obra producto de estas políticas; así, el desempleo, de suyo grave, se incrementa día a día.

El acelerado proceso de descampesinización nacional, que ciertamente se magnifica en el área de estudio, es una consecuencia colateral de las políticas neoliberales del último período de análisis. Pero parece que el Estado no se ha percatado de que tiene que negociar el futuro de su sociedad, en su papel de verdadero intermediario entre la sociedad y el mercado, enfrentando con políticas claras a las corporaciones que depredan el valor de la producción que pertenece al sector campesino regional o nacional. Y la sociedad de mercado predominante exige procesos acelerados de concentración para la eficiencia productiva, acumulación de capital y ahorro, con lo que excluye a los pequeños hoy y a los medianos productores agrícolas autónomos en el mediano plazo.

BIBLIOGRAFÍA

Almanza Sanchez, María, en <http://www.iramericas.org/esp/3222>.

Asociación de Organismos Agrícolas del Sur de Sonora, Sonora, en <http://www.aoass.com/organismos.php>, consultado el 22 de agosto de 2007.

Appendini, K., *De la milpa a los tortibonos. La reestructuración de la política alimentaria en México*, El Colegio de México/ONU, 2001.

Ávila D., J. A., H. Santoyo, R. Schwentesius y V. Palacio, *El mercado del trigo en México ante el TLCAN*, México, Universidad Autónoma de Chapingo/CIESTAAM, 2001.

²²En el Valle del Yaqui en 1997 se registraron ante el IMSS 31 236; en 2002 fueron 24 153, al menos siete mil desempleados en el período. La producción agrícola en 1996 representó 6.3 por ciento de la producción nacional; para 2000 4.18 por ciento y en 2002 4.4 (INEGI, Cuentas nacionales 2000-2003); www.ocmml.com. <http://pcmml.com/vp/175/10yaqui.htm>. En la región fronteriza el empleo desde 1997 registró incrementos de trabajadores inscritos en el IMSS, en 2000 llegó a 376 009 y en 2001 inicia el descenso -348 031; de un año a otro se redujo en 27 978 trabajadores, en <http://www.inegi.economía> región norte 1995-2003.

- Baca, J. y T. Link, “Desarrollo rural con responsabilidad y autonomía”, en *Memoria del Foro nacional: Nuevas visiones y estrategias del desarrollo rural*, México, UACH/ Universidad de Toulouse le Mirail/Siglo XXI Editores, 2001, pp. 465-471.
- Bracamonte, S. A., “Principales políticas de desarrollo y programas públicos en la región sur de Sonora”, en *Materiales del diplomado en desarrollo rural sustentable para zonas áridas*, México, Universidad Autónoma de Chapingo, noviembre 2000.
- _____, “La agricultura sonorenses en el contexto de la modernización macroeconómica”, en E. Palacios *et al.*, *La modernización contradictoria. Desarrollo humano, salud y ambiente*, México, PNUD/Semarnap/ITSON/U. de G., 1998.
- Calva, J. L., R. Rinderman y M. A. Gómez C., *La economía mexicana en el 10º año del TLCAN y reflexiones sobre la agricultura*, México, UACH/CIESTAAM, 2004.
- _____, “La agricultura mexicana frente a la nueva ley agrícola estadounidense y la ronda de liberalizaciones del TLCAN”, en R. Rinderman *et al.*, *¿El campo aguanta más?*, México, Universidad Autónoma de Chapingo, 2003, pp. 23-50.
- _____, coord., *Alternativas para el campo mexicano*, tomo I, México, UNAM/Friedrich Ebert Stiftung/Fontamara, 1993.
- Camiro, A., A. Cruz y G. Pérez, “Problemática agrícola de las áreas irrigadas de los valles Yaqui y Mayo: perspectivas de desarrollo regional”, en *Memorias del Seminario del CIESTAAM*, México, 1996, pp. 65-82.
- Cedeño, R., *El papel de las organizaciones en la integración comercial de los productores agrícolas*, México, Sagarpa (sin fecha), pp. 199-201.
- Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo (CIAD), Hermosillo, Sonora, en www.ciad.mx/boletin/julago/cosafi.pdf.
- Encinas, A. *et al.*, “Movimiento campesino y reforma neoliberal”, en A. Encinas, coord., *El campo mexicano en el umbral del siglo XXI*, México, Espasa-Hoy, 1995, pp. 1-65.
- González R., A., “Diversificación agrícola en Sonora: antecedentes y logros”, en *Memoria del Simposium sobre desarrollo rural en el sur de Sonora*, México, UACH/CIANO/Alcano/FAI, 1993, pp. 28-31.
- Hernández H., L., “Problemática de la comercialización de productos hortícolas”, México, UACH/CRUNO, reporte de investigación, 1999.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Estadísticas de Comercio Exterior y Banco de Información Económica*, en www.inegi.gob.mx.
- Lamarque C., J., “Comentarios para una perspectiva no productiva de D. R.”, en *Memoria del Simposium sobre desarrollo rural en el sur de Sonora*, México, UACH/CIANO/Alcano/FAI, 1993, pp. 28-31.
- Lynck, T., comp., *Agriculturas y campesinados de América Latina. Mutaciones y recomposiciones*, México, Siglo XXI Editores, 1994.

- McMichael, P., "The food regime and the changing division of world labor", *Development and social change: A global perspective*, Londres, Pine Forges Press, 2000, pp. 100-106.
- Martínez-Alier, J., *Cuadernos del Ruedo Ibérico*, París, núm. 15 (oct.-nov.), 1967.
- Memoria del taller de investigación regional: el TLC y sus repercusiones sobre el sector agropecuario del sur de Sonora, México, CRUNO/CIESTAAM/UACH, 1992.
- Organización de Cooperación Económica y Desarrollo (OECD), "Agricultural policies", en *Countries. Monitoring and Evaluating. Statistical Database*, FAO, 2002.
- Organización de las Naciones Unidas (ONU), citada por México en el Tercer Informe de Gobierno, septiembre 2003, pp. 188-190.
- Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1977-1982, México.
- _____, Plan Nacional de Desarrollo 1982-1988, México.
- _____, Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, México.
- Ramírez D., F., "Dinámica de las organizaciones de productores en el sur de Sonora; límites y contradicciones", en M. A. Gómez C., *Propuesta de desarrollo agroindustrial en el sur de Sonora para productores organizados*, México, Departamento de Sociología Rural, UACH/CIESTAAM, 1991.
- Renard H., C., A.M. López R. y C. Morales, "Perspectivas de las organizaciones de productores del sur de Sonora", folleto de investigación, México, UACH/CIESTAAM, 1991.
- Rinderman, R. *et al.*, coords., *¿El campo aguanta más?*, México, Universidad Autónoma de Chapingo, 2003.
- _____ y M. A. Gómez C., "Política agrícola para el tercer milenio. Procampo y Alianza para el Campo en el contexto internacional", en *México 2010. Pensar y decidir la próxima década*, tomo II, México, UNAM/INEE/Noriega Editores/UAM, 2000, pp. 261-281.
- Torres Lima, P. A., coord., *Desarrollo regional y sustentabilidad en México*, México, UAM-X/Colegio de Sonora, 2005.
- SAGAR, "Boletín Mensual de Información Básica del Sector Agropecuario", Banco de México.
- SAGAR, Delegación del estado de Sonora. Distrito de Desarrollo Rural # 148 Cajeme, "Tríptico informativo sobre acciones del Distrito de Desarrollo Rural ciclo 1986-1987".
- Sagarpa, Importantes acciones para el Desarrollo Rural fortalecen el Acuerdo Nacional para el Campo, en <http://mx.news.yahoo.com/040426/16xmh.html>, consultado el 26 de abril de 2004.

- Vanguardia proletaria*, en <http://www.ocmml.com>, <http://pcmml.com/vp/175/10yaqui.htm>.
- Valenzuela, A. B., “Ensayo sobre desarrollo rural y el TLC entre México-Estados Unidos y Canadá”, en *Memoria del Simposium sobre desarrollo rural en el sur de Sonora*, UACH/CIANO/Alcano/FAI, 1993, pp. 32-60.
- Vargas M., J., *Los depredadores. Testimonio de la expropiación agraria en el Valle del Yaqui en 1975-76*, México (sin editorial), 2003, 214 pp.
- Wade, R., *El mercado dirigido. La teoría económica y la función del gobierno en la industrialización del este de Asia*, México, Fondo de Cultura Económica, 1999, p. 136.
- Warman, A., *El campo mexicano en el siglo XX*, México, Fondo de Cultura Económica, 2001.