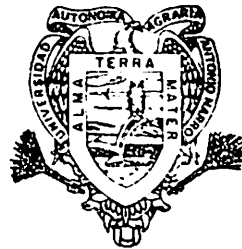


UNIVERSIDAD AUTONOMA AGRARIA
"ANTONIO NARRO"

División de Ciencias Socioeconómicas



**Comercialización y Acciones de Apoyo para el
Desarrollo Rural en el Ejido Santa Cruz
El Grande, Mpio. de Poncitlán, Jalisco**

Por:

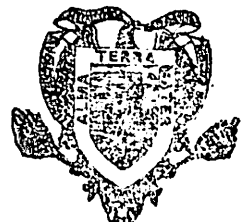
GELASIO PEREZ BARBARA

MEMORIA

Presentada como Requisito Parcial para Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro

Obtener el Título de:

INGENIERO AGRONOMO
en Desarrollo Rural



BIBLIOTECA
Buenavista, Saltillo, Coahuila, México.

Noviembre de 1996

UNIVERSIDAD AUTONOMA AGRARIA "ANTONIO NARRO"

DIVISION DE CIENCIAS SOCIOECONOMICAS

DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGIA

**Comercialización y Acciones de Apoyo para el Desarrollo Rural en el
Ejido Santa Cruz El Grande, Mpio de Poncitlán, Jalisco.**

MEMORIA

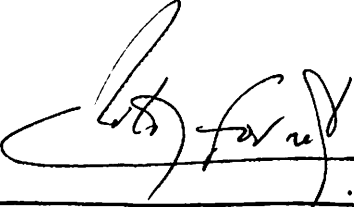
**Que somete a consideración del H. Jurado Examinador como
requisito parcial para obtener el título de:**

INGENIERO AGRÓNOMO EN DESARROLLO RURAL

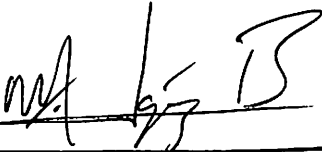
Presenta

Gelasio Pérez Bárbara

APROBADA



M.S. Rita C. Favret Tondato
Coasesor



Ing. Lorenzo A. López Barboza
Presidente del Jurado
"ANTONIO NARRO"



Ing. Juan M. Peña Garza
Coasesor



Ing. Juan M. Peña Garza
Coordinador de la División
DIV. CS. SOCIOECON. AGAS

Buenavista Saltillo, Coahuila, México
Noviembre de 1996

DEDICATORIA

A mis padres. Costantino Juan Pérez

María A. Bárbara Jiménez

Por su apoyo y motivación siempre me incitaron a seguir adelante.

A mis hermanos (a).

Por el amor fraternal que nos une

A la Familia Martínez Ortiz por su afecto y apoyo incondicional.

A mis Amigos por su amistad y apoyo incondicional.

A mi Alma Mater.

AGRADECIMIENTOS

Un especial agradecimiento al Ing. Lorenzo A. López Barbosa por su apoyo y dirección en la realización de la presente memoria.

Un infinito agradecimiento al M.S. Rita C. Favret Tondato a quien respeto y admiro por su valiosa participación y el apoyo fundamental.

Al Ing. Juan M. Peña Graza por su apoyo y buena disposición para la realización de este trabajo.

Al Ing. Esteban Orejon García por el apoyo fundamental que me brindó durante la realización de este trabajo.

Agradezco infinitamente a la Agrocomercializadora Santa Cruz por haberme ofrecido una serie de facilidades, sin las cuales no se hubiera realizado este trabajo.

Agradezco a la Universidad Autonoma Agraria “Antonio Narro” por haberme sus puertas para realizar mis estudios profesionales.

A los maestros de la U.A.A.A.N, por heredarnos sus conocimientos y experiencias, especialmente a todos los maestros del Departamento de Sociología.

INDICE

Pág.

INTRODUCCIÓN.....	1
-------------------	---

CAPITULO I.

DESCRIPCIÓN DEL EJIDO SANTA CRUZ EL GRANDE MUNICIPIO

DE PONCITLAN, JALISCO

1.1. Localización Geográfica	4
1.2. Vías de acceso	4
1.3. Extensión, límites y colindancias	6
1.4. Antecedentes históricos del ejido	6
1.5. Ambiente físico del ecosistema	10
1.5.1. Climatología	11
1.5.2. Geología	14
1.5.3. Edafología	16
1.5.4. Uso potencial	18
1.5.5. Uso del suelo	20
1.5.6. Uso real del suelo	22
1.5.7 Topografía	23
1.5.8. Hidrología	23
1.6. Ambiente biótico del ecosistema	25
1.6.1. Vegetación y aprovechamiento	25

1.6.2. Fauna y aprovechamiento	26
1.7. Aspectos sociales	26
1.7.1. Población	26
1.7.2. Vivienda	27
1.7.3. Servicios médicos	27
1.7.4. Transportes	29
1.7.5. Comunicaciones	29
1.7.6. Electricidad	30
1.7.7. Agua potable	30
1.7.8. Educación	31
1.7.9. Religión	31
1.7.10. Recreación	32
1.7.11. Comercio y abastecimiento	32
1.7.12. Otros servicios	32
1.8. Actividades Económicas	32
1.8.1. Actividad agrícola	33
1.8.2. Actividad pecuaria	42
1.8.3. Otras actividades	43
1.9. Identificación de la problemática	43

CAPITULO II.

EL CAMPO MEXICANO Y LA ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES RURALES

2.1. Producción nacional de granos básicos	46
2.2. La organización de productores rurales en México	50
2.3. Las formas de integración agroempresarial	56
2.3.1. Las Sociedades Producción Rural	57
2.4. La comercialización de productos agropecuarios en México	59
2.4.1. Funcionamiento de los mercados de futuro	60
2.4.2. Coberturas de riesgo en mercados de futuros	61
2.4.3. Tipos de mercados	63

CAPITULO III.

DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA AGROCOMERCIALIZADORA SANTA CRUZ SPR de RI

3.1. Antecedentes	71
3.2. Objetivos	72
3.3. Procedimiento general de constitución	73
3.4. Miembros que la constituyen	76
3.5. Características específicas	77
3.6. Actividades que desarrolla	79
3.7. Situación actual y problemática	82

CAPITULO IV.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS DURANTE EL SEMESTRE DE CAMPO

4.1. Diagnostico de la comunidad	90
4.2. Implementación de una micro campaña: "Acciones en Beneficio de las comunidades rurales	91
4.3. Participación en las actividades administrativas y operativas en la Agrocomercializadora Santa Cruz SPR de RI.....	46
4.4. Participación en los foros convocados por la organización en relación a la problemática de la comercialización del maíz	105
4.5.-Asistencia a las diferentes demostraciones hechas por las compañías semilleras de agroquímicos y fertilizantes.....	112
4.6.-Asistencia técnica a los socios de la Agrocomercializadora Santa Cruz SPR de RI	115
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	121
- Experiencia adquirida en una SPR	121
- Recomendaciones al semestre de campo	125
Bibliografia.....	128
Anexos.....	131

INDICE DE CUADROS

Cuadro	Pág.
1.1. Distribución de la población escolar del ejido	
Santa Cruz el Grande	31
1.2. Superficie sembrada e importancia socioeconómica	
de las especies de plantas cultivadas. Ciclo P-V	33
1.3. Superficie sembrada e importancia socioeconómica	
de las especies cultivadas. Ciclo O-I	34
1.4. Superficie e importancia socioeconómica de las especies	
de plantas cultivo anual	35
1.5. Superficie cultivada en diferentes ciclos en el ejido	
Santa Cruz el Grande	35
1.6. Formas de preparar el terreno de cultivo en el ejido	
Santa Cruz el Grande	36
1.7. Forma de sembrar maíz	39
1.8. Fertilizantes más usados ejido Santa Cruz el Gra.	40
3.1. Descripción de equipamiento con que cuenta la	
Agrocomercializadora	78
3.2. Insumos adquiridos por la Agrocomercializadora al	
proveedor IYADILPRO	82

3.3. Insumos adquiridos con los proveedores, Agroviotica, Ceres, Wall, S.A. y Cargill	83
3.4. Insumos adquiridos con los proveedores Corey, Agronova, Agroferretera Poncitlán	84
3.5. Semillas adquiridas con el proveedor Agroferretera Poncitlán	86
3.6. Servicios proporcionados por la Agrocomercializadora Santa Cruz a los productores según tipo de tenencia	87
3.7. Participación de los productores en la compra de insumos a la Agrocomercializadora Santa Cruz de acuerdo al tipo de la propiedad de la tierra	87
4.1. Cronograma de actividades ejido Santa Cruz el Grande Municipio de Poncitlán, Jalisco	94
4.2. Destino de la producción de maíz de los ejidos Santa Cruz, San Luis, San Sebastian, La estancia, C.I. Ahuatlan, Ahuatlan y San Andrés	97
4.3. Comportamiento de comercialización en la venta de maíz	98
4.4. Precio a la venta CONASUPO	99
4.5. Pago al productor	99
4.6. Costos de administración y operación del PACE colectivo	100
4.7. Comportamiento de la Producción Nacional de acuerdo a la oferta y la demanda	106

4.8. Importaciones de maíz de Estados Unidos	107
4.9. Fertilizantes recomendados	119

INDICE DE MAPAS

Mapa	Pág.
1. Limites y colindancias	7
2. Geología.....	15
3. Edafología.....	17
4. Uso Potencial	19
5. Uso del Suelo	21
6. Topografía	24

INDICE DE FIGURAS

Figura	Pág.
1. Promedio mensual de temperaturas. Poncitlán, Jalisco	12
2. Precipitación pluvial promedio anual Municipio de Poncitlán, Jalisco	13
3. Días de lluvia Municipio de Poncitlán, Jalisco.....	13
4. Oferta y demanda sobre los precios	108
5. Comportamiento de los precios de maíz en Jalisco septiembre 1995 agosto 1996	109
6. Aseguramiento del precio de maíz (Bolsa de Chicago)	111

INTRODUCCIÓN

Este trabajo es una memoria de actividades de desarrollo rural que surgieron a raíz de una visita a varias sociedades productoras de granos básicos, leche y carne en cautiva, agrupadas por Comercializadora Empresas Agropecuarias del Campo S.A. de C.V. (CEMACA) en el Estado de Jalisco. Fue en marzo de 1995, donde nació la inquietud de solicitarle a una de ellas la estancia para efectuar un "semestre de campo"; el cual está dentro del plan de estudios de la Carrera de Ingeniero Agrónomo en Desarrollo Rural, que es administrada por el Departamento de Sociología de la Universidad Autónoma Agraria "Antonio Narro."

Se concretó la solicitud para realizar el semestre de campo en la Agrocomercializadora Santa Cruz S.P.R. de R.I., a fin de realizar las siguientes actividades: Comercialización de fertilizantes, herbicidas e insecticidas; asesoría técnica en el cultivo del maíz; elaboración de proyectos productivos y de investigación; comercialización de la producción de maíz; venta de insumos para la siembra de trigo; asesoría en la producción del trigo; producción de semilla de maíz; nivelación de suelos con equipo de rayos láser; maquila de una sembradora de precisión para la siembra de maíz y sorgo; venta de insumos para la producción de sorgo; asesoría técnica en la producción de sorgo.

Con las actividades que se efectuaron en la Agrocomercializadora se logró conocer el funcionamiento y la operación de una Sociedad de Producción Rural. También, se interaccionó con los productores y organizaciones campesinas, ya que el semestre de campo

es un espacio donde podemos transmitir los conocimientos teóricos en relación con la práctica cotidiana.

Sabemos que los habitantes del campo han realizado un gran esfuerzo, por tratar de mejorar los procesos de producción, pero en muchas ocasiones no han recibido los ingresos y los servicios que les permita mejorar y elevar sus niveles de vida. Los grandes problemas de desnutrición, la menor capacidad de atención a la salud, el analfabetismo y deserción escolar así como las agudas carencias de servicios básicos adquieren un cariz preocupante en las zonas rurales.

Es por ello que se llevó a cabo una serie de actividades en el Ejido Santa Cruz El Grande en el municipio de Poncitlán, Jalisco y en la Agrocomercializadora Santa Cruz; planteando los objetivos acorde a las necesidades y problemas que afrontan los campesinos del lugar.

En primer lugar fue conocer el funcionamiento y la operación general de una Sociedad de Producción Rural y participar en ella aplicando todos los conocimientos teóricos. Para apoyar en la solución de los problemas existentes, además de promover la participación comunitaria de una forma planeada y organizada, realizar acciones en beneficio de las comunidades y de la organización e incidir en la solución de los problemas del Ejido Santa Cruz El Grande.

Para que se pudiera realizar este trabajo fue necesario utilizar varias técnicas de investigación durante el semestre de campo: la técnica básica es la investigación participante, pero también se utilizaron la encuesta y las entrevistas. La investigación documental fue

necesaria para obtener información del archivo de la Agrocomercializadora Santa Cruz y de dependencias gubernamentales.

El semestre de campo se desarrolló durante un lapso de cuatro meses, comenzando a principios del mes de agosto y culminando a fines del mes de noviembre de 1995. Durante este corto tiempo se tuvo la oportunidad de interactuar con los productores, respetando su idiosincrasia.

La presente memoria está integrada en cuatro capítulos. El primero corresponde al diagnóstico del Ejido Santa Cruz El Grande en el Municipio de Poncitlán (Jalisco) donde se trabajó, durante el semestre de campo. En el segundo capítulo se expone la situación actual del campo mexicano, la organización de productores y la venta de productos en el mercado de futuros. Este capítulo nos dará una referencia sobre las actividades desarrolladas durante el semestre de campo. En el tercer capítulo se describe la caracterización de la Agrocomercializadora Santa Cruz, con sus objetivos, situación actual y problemática. El capítulo cuarto reúne todas las actividades desarrolladas en el Ejido Santa Cruz, señalando en cada una de ellas la situación técnica económica y sociopolítica que prevaleció en el Ejido al poner en práctica cualquiera de ellas y los resultados obtenidos, por alumnos, campesinos y socios que pertenecen a la Agrocomercializadora Santa Cruz. Finaliza esta memoria con las conclusiones a que he llegado por mi intervención en este proyecto de comercialización, su operación y funcionamiento que constituyeron una rica experiencia de aprendizaje.

CAPITULO I

DESCRIPCIÓN DEL EJIDO SANTA CRUZ EL GRANDE

1.1.- LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA

El Ejido Santa Cruz El Grande se localiza en el Municipio de Poncitlán, Jalisco; ubicado en la parte oriental del Estado y dentro de la región Cienega de Chapala.

Se ubica con las siguientes coordenadas terrestres:

- Longitud 102° 55' 45"
- Latitud 20° 22' 45"
- Altitud 1530 - 2050 msnm.

1.2.- VÍAS DE ACCESO

El estudio de las vías de acceso ayudó a planear y prevenir la forma de resolver la problemática que implica el traslado de materiales, recursos y equipo de apoyo. Cabe mencionar que el Ejido Santa Cruz El Grande se encuentra bien comunicado, pues a solo 7 km se localiza la Ciudad de Poncitlán y a 8 km se ubica la Ciudad de Ocotlán. El tiempo de traslado del ejido a cualquiera de estas dos ciudades se hace en 8 ó 10 minutos.

La vía de acceso al ejido es la siguiente: Partiendo de la ciudad de Guadalajara se toma la Carretera Federal N° 11 rumbo a La Barca Estado de Jalisco y aproximadamente en el Kilómetro 86 se localiza la ciudad de Poncitlán. Después de haber pasado esta ciudad y a

una distancia de 7 Km se encuentra un señalamiento que dice: "Santa Cruz", ahí se continúa por la desviación que está hacia la izquierda viniendo de la Ciudad de Guadalajara, para tomar el camino empedrado de aproximadamente 1 Km para llegar al centro de población del Ejido Santa Cruz El Grande.

La infraestructura de comunicación con que cuenta el ejido es:

Carreteras.- Al Sur del poblado, aproximadamente a un 1 km, pasa la carretera Federal Guadalajara-La Barca, por medio de la cual se tiene comunicación eficiente con la cabecera municipal, con los municipios colindantes y con la capital del estado.

Caminos vecinales.- El ejido tiene comunicación por terracería con los poblados vecinos: San Luis del Agua Caliente y La Estancia de San Nicolás.

Caminos "saca cosechas".- Existen caminos que comunican a los potreros, pero no existen caminos que comuniquen a las parcelas dentro de los potreros, y en consecuencia no se puede llegar con vehículo en muchos predios, sobre todo cuando ya se encuentran establecidos los cultivos, por lo que se tienen que transportar los insumos a lomo de bestias o de gente. En la región Cienega de Chápala, las unidades de parcelas individuales están dentro del potrero.

Ferrocarril.- Por Santa Cruz pasa la vía del ferrocarril Guadalajara-México y se cuenta con espuela, lo que en un momento dado permitiría el traslado de insumos, maquinaria ó producción, pero actualmente la estación no presta servicio.

1.3.- EXTENSIÓN, LÍMITES Y COLINDANCIAS

El ejido Santa Cruz el Grande posee 2,300 ha en total, de las cuales 780 ha son de temporal, 180 ha son de riego y 1,340 ha de agostadero para la cría de ganado.

Los límites y colindancias son los siguientes:

Al Norte:- Colinda con el Río Santiago y con una Pequeña Propiedad.

Al Sur:- Colinda con el lago de Chapala.

Al Este:- Colinda con pequeñas propiedades cuyos dueños radican en las tierras del asentamiento humano del Ejido San Luis del Agua Caliente.

Al Oeste:- Colinda con el Ejido La Guadalupe. Ver Mapa 1.

1.4.- ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL EJIDO

En la resolución presidencial de dotación encontramos los siguientes antecedentes:

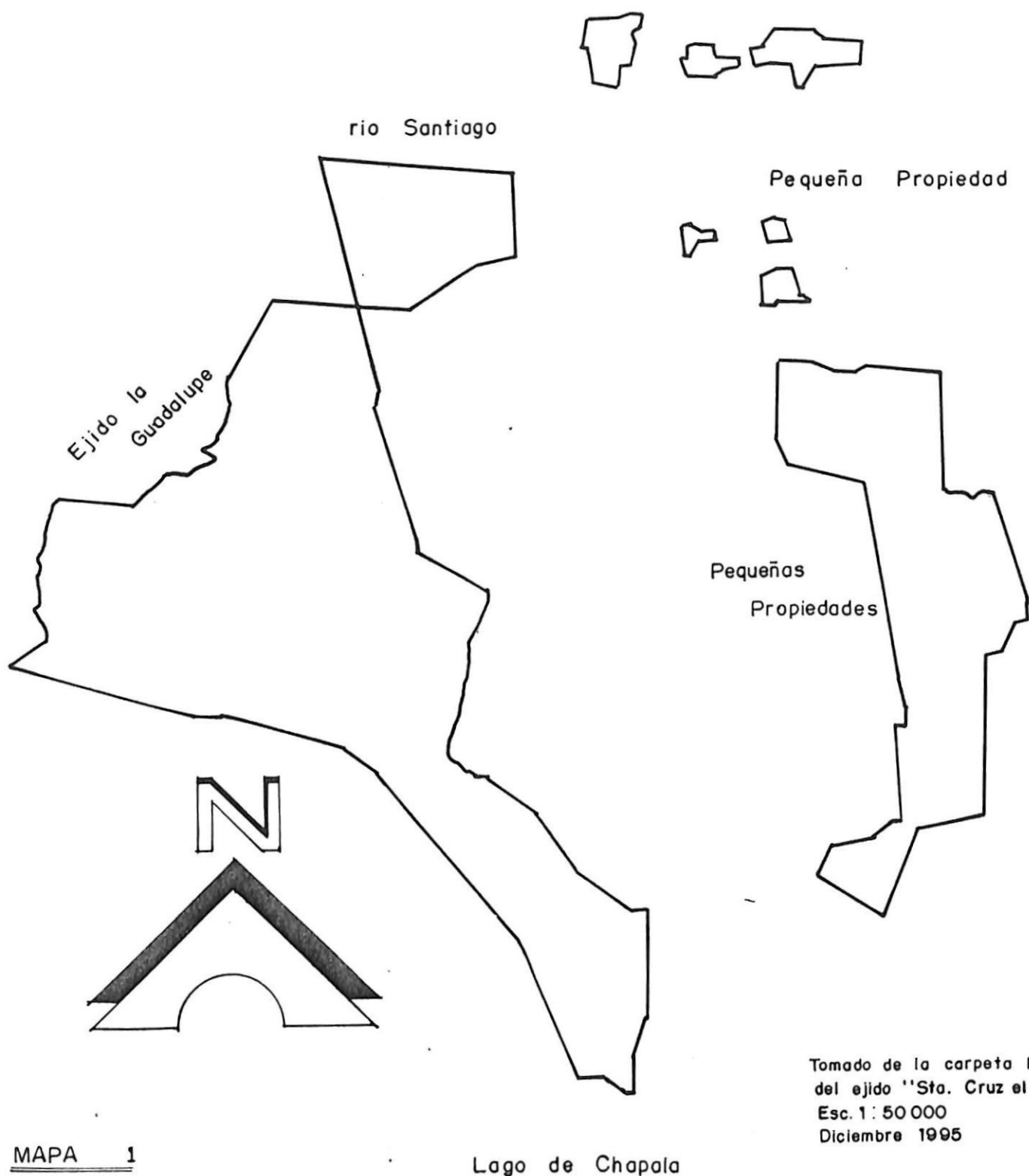
El 10 de mayo de 1915, los productores del ejido Santa Cruz El Grande solicitaron ante el Gobernador del Estado de Jalisco que se restituyera al ejido, los terrenos de que les habían usurpado los propietarios de las fincas circunvecinas.

Los demandantes para comprobar la acción reivindicatoria que habían intentado, exhibieron:

a). Un título primordial expedido en el año de 1633.

b). por las diligencias de medida y posesión de las tierras que pertenecían al fundo legal que se dió al ejido de Santa Cruz El Grande en el año de 1695.

LIMITES Y COLINDANCIAS



La Comisión Nacional Agraria en Guadalajara verificó que el primer documento era apócrifo y el segundo auténtico. La petición se paso a la Comisión Local Agraria, para que lo substanciara en la forma debida.

La Comisión Local Agraria, previendo que la acción restitutoria no procedía porque las tierras reclamadas no se habían podido identificar, ni se habían probado su despojo, continuó el procedimiento para resolver el asunto por dotación, habiendo recabado con ese fin en el expediente respectivo los datos siguientes: Que el ejido de Santa Cruz El Grande tenía 558 habitantes, agrupados en 169 familias, 230 agricultores, que carecían de tierras y por esa razón se dedican como jornaleros en fincas circunyacentes. Que las haciendas colindantes son las denominadas "Guadalupe" de 4306 ha, "San José de las Pilas" de 993 hectáreas, unos terrenos de 527 hectáreas y otros terrenos de 208 hectáreas. Que dichos los terrenos de segunda y tercera clase de temporal en los que se puede cultivar maíz, frijol, trigo, legumbres, etc.

El Gobernador del Estado de Jalisco, en vista del dictamen de la Comisión Local Agraria el 2 de abril de 1921 resolvió lo siguiente:

1º.- No era de restituirse las tierras del ejido de Santa Cruz El Grande, Municipio de Poncitlan, Jalisco reclamadas en su solicitud de 10 de mayo 1915.

2º.- Era de dotarse y se dotó al mismo pueblo de Santa Cruz El Grande con 1,690 hectáreas de tierras para reconstruir su ejido. Cuyas tierras se apropian, mediante la correspondiente indemnización, de las fincas que se expresa como sigue:

- De la Hacienda de "Guadalupe", cuya extensión era de 4306 hectáreas, se dispuso para el Ejido Santa Cruz El Grande 845 ha.

- Del rancho de "San José de las Pilas" de 930 hectáreas se dispuso para el Ejido antes mencionado 700 hectáreas.

- De la propiedad de Francisca Ochoa Vda de Navarro que media en 527 hectáreas se dispuso para el ejido 95 hectáreas.

- De la propiedad de Ildefonso Pérez, con una extensión de en 210 hectáreas, se dispuso para el ejido 50 hectáreas.

Según la localización del plano respectivo da un total de 1690 ha.

3º.- El documento referente a las tierras reclamadas por los vecinos del ejido de Santa Cruz el Grande era apócrifo, según la Comisión Nacional Agraria, se dedujo conforme a la Ley de 6 de enero de 1915, que no procedía la restitución de que se trataba y por consiguiente, no entró en ninguna apreciación jurídica de los documentos que exhibieron los demandantes.

4º.- Considerando que cuando no procedía la restitución, como en el presente caso, se les asignarían tierras en cantidad suficiente para que pudieran satisfacer sus necesidades agrícolas.

5º.- Considerando que para cubrir la dotación de las 2,300 ha de tierra debe expropiarse por cuenta del Gobierno Nacional.

Por todo lo expuesto, y con fundamento de los artículos 1º, 3º, 4º y 5º. de la ley de 6 de enero de 1915 y el artículo 27 Constitucional de la Constitución Federal de

acuerdo con el parecer de la Comisión Nacional Agraria, el Presidente de la República resolvió:

La resolución dictada por el Gobernador del Estado de Jalisco, del 2 de abril del 1921, se modificó en los términos siguientes:

a).- No procedió la restitución que solicitaron los vecinos de Santa Cruz el Grande en el escrito de 10 de mayo de 1915.

b).- Se dotó al mismo pueblo de Santa Cruz el Grande, de 2,300 ha de tierra con sus accesiones.

c).- Para cubrir la dotación de las 2,300 hectáreas de tierra se expropió por cuenta del Gobierno Nacional, dejando su derecho a salvo a los propietarios.

d).- Se inscribió en el Registro Público de la Propiedad las fincas afectadas por la dotación concedida .

e).- En caso en que la población aumente ya sea por los campesinos de las haciendas o de otros pueblos, se dejan a salvo sus derechos para pedir ampliación del ejido.

f).- Esta resolución debió considerarse como título comunal.

g).- Las aguas para el riego de las tierras se usarían de acuerdo con un plan general aprobado por la Dirección Aguas de la Secretaría de Agricultura y Fomento.

1.5.- AMBIENTE FÍSICO DEL ECOSISTEMA

El análisis del ambiente físico del ecosistema nos da una visión completa de la problemática que con la naturaleza enfrentan los ejidatarios para llevar acabo sus procesos de

producción y también nos permite identificar los recursos naturales con que cuentan. El estudio del ambiente físico es herramienta fundamental para planear las actividades de producción ya sea agrícola, pecuaria o forestal.

1.5.1.- CLIMATOLOGÍA

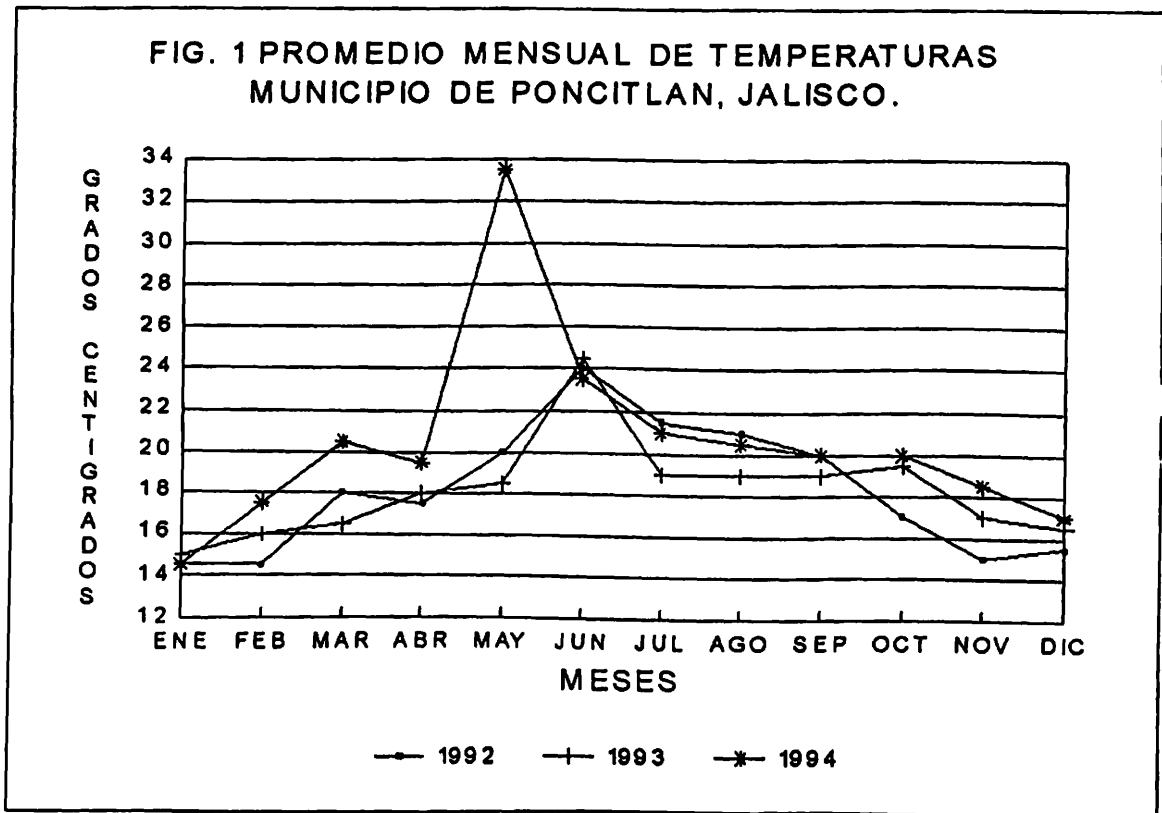
Dentro del municipio donde se encuentra el Ejido de Santa Cruz El Grande se cuenta con un clima, que según la clasificación de Koppen modificada por Enriqueta García es: (A) c (W o) A (e) G, que corresponde a un clima Semicálido, Subhúmedo con un régimen de lluvias invernal menor del 5% con respecto al anual. Su precipitación y temperatura anual en un período de cinco años fue de 810 mm de precipitación pluvial anual y la temperatura media anual fue de 21°C.

- Presentación del temporal. En ocasiones el temporal presenta granizadas y vientos huracanados sin que representen daños considerables. Es raro en la zona el grado de siniestrabilidad.

- Vientos. Los vientos en ésta área no son un factor limitante para la agricultura en general, aunque en ocasiones las plantas sufren de acame, cuando la fuerza de éstos y la presentación de plagas del suelo provocan su caída ocasionando una forma de pérdida total ó daño severo.

- Temperatura. La temperatura es un factor natural que favorece ó limita la producción agrícola de cualquier zona. Para el caso de Poncitlán, que es donde se encuentra la estación meteorológica a escasos 7 km del Ejido Santa Cruz, en el año de 1992 la temperatura

máxima fue de 24°C y la mínima fue 15°C y en el año de 1993 la temperatura máxima fue 24°C y la mínima fue 16°C y en los últimos años se han registrado temperaturas altas en los meses de abril, mayo y junio. Las temperaturas mínimas han sido de 15 °c se presentan en la Figura 1. La información sobre este factor se proporcionó por la Comisión Nacional del Agua en



Guadalajara. Fuente: Comisión Nacional del Agua

- Precipitación pluvial. Los datos estadísticos sobre la precipitación pluvial que se presenta en Poncitlán también fueron proporcionados por la Comisión Nacional del Agua en el Estado de Jalisco, y a la vez se concreta a un promedio de los registros de 1993, 1994 y 1995. De acuerdo a los datos recavados la precipitación promedio anual es de 800 mm Figura 2. En este caso también proporcionaron el número de días con lluvia por mes. Figura 3.

FIG. 2 PRECIPITACION PLUVIAL PROMEDIO ANUAL
MUNICIPIO DE PONCITLAN, JALISCO.

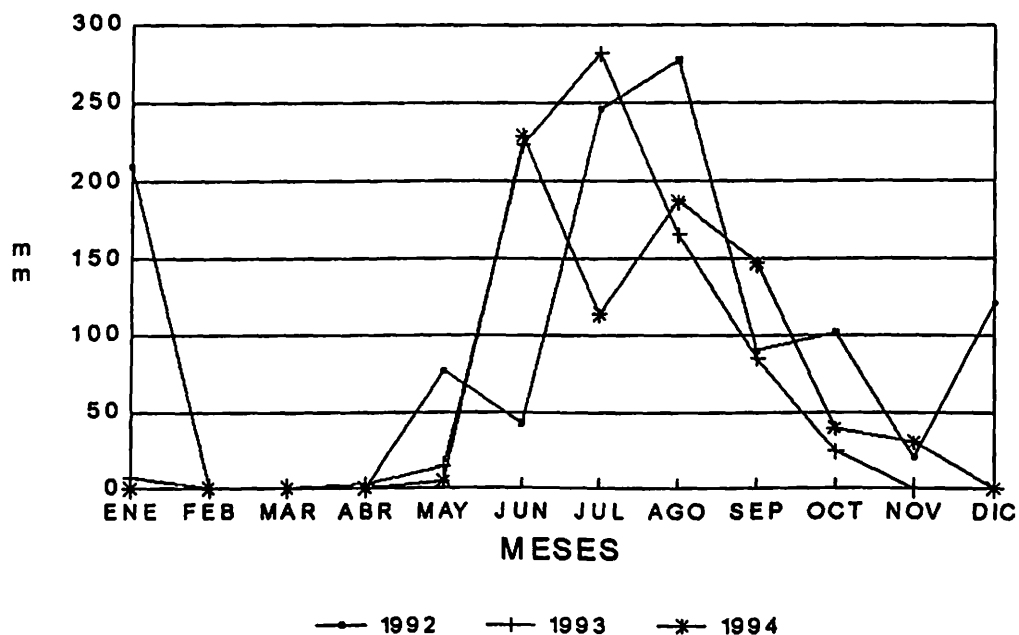
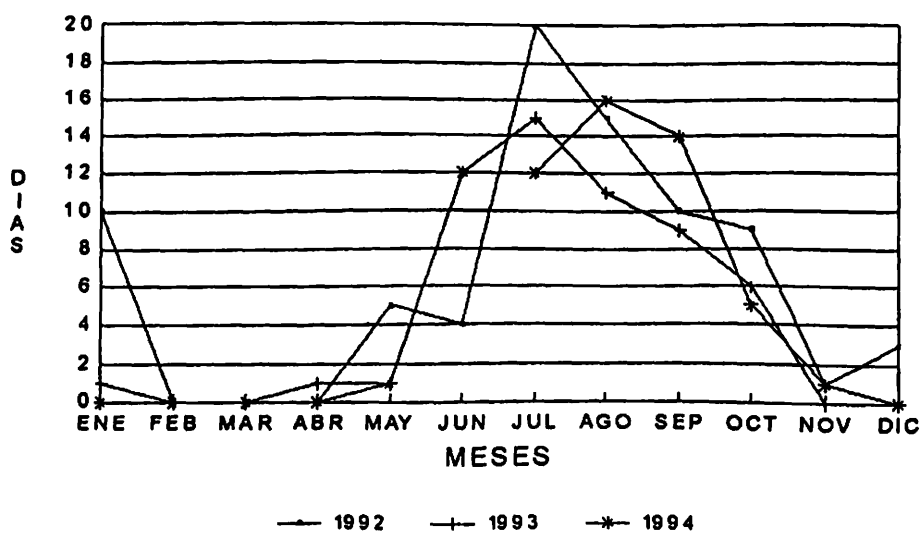


FIG. 3 DIAS DE LLUVIA MUNICIPIO DE PONCITLAN,
JALISCO



NOTA: PROMEDIO DE LLUVIAS POR DIA
MENOR 0.1 mm

Fuente: Comisión Nacional del Agua

1.5.2.- GEOLOGÍA.

El estudio geológico indica que el origen del suelo es a partir de rocas ígneas y rocas sedimentarias entre las cuales encontramos: Ver mapa 2.

- Extrusiva ácida. De color verde a azul grisáceo se presenta casi siempre en corrientes de lava, más duro que el acero.
- Riolita extrusiva básica. Fenocristales de feldespato potásico es vítrea y oscura o granulada de color, comúnmente hay minerales deutericas de silicio.
- Basalto. Composición mineral, mucho feldespato, feldespato y ferromagnesianos.
- Extrusiva intermedia.
- Andesita. Es de color gris a negro; puede ser indiferenciable que no tiene cuarzo o fenocristales de sanidino.

De las rocas sedimentarias encontramos:

- Areniscas. Suelo formado por partículas pequeñas de 0.05-2 mm de diámetro y cuarzo ligado o segmentado por diferentes agentes que dan origen a suelos arenosos (Ortiz V., 1977; 18).

SMBOLOGÍA DEL MAPA 2.

Rocas ígneas. B= Basalto

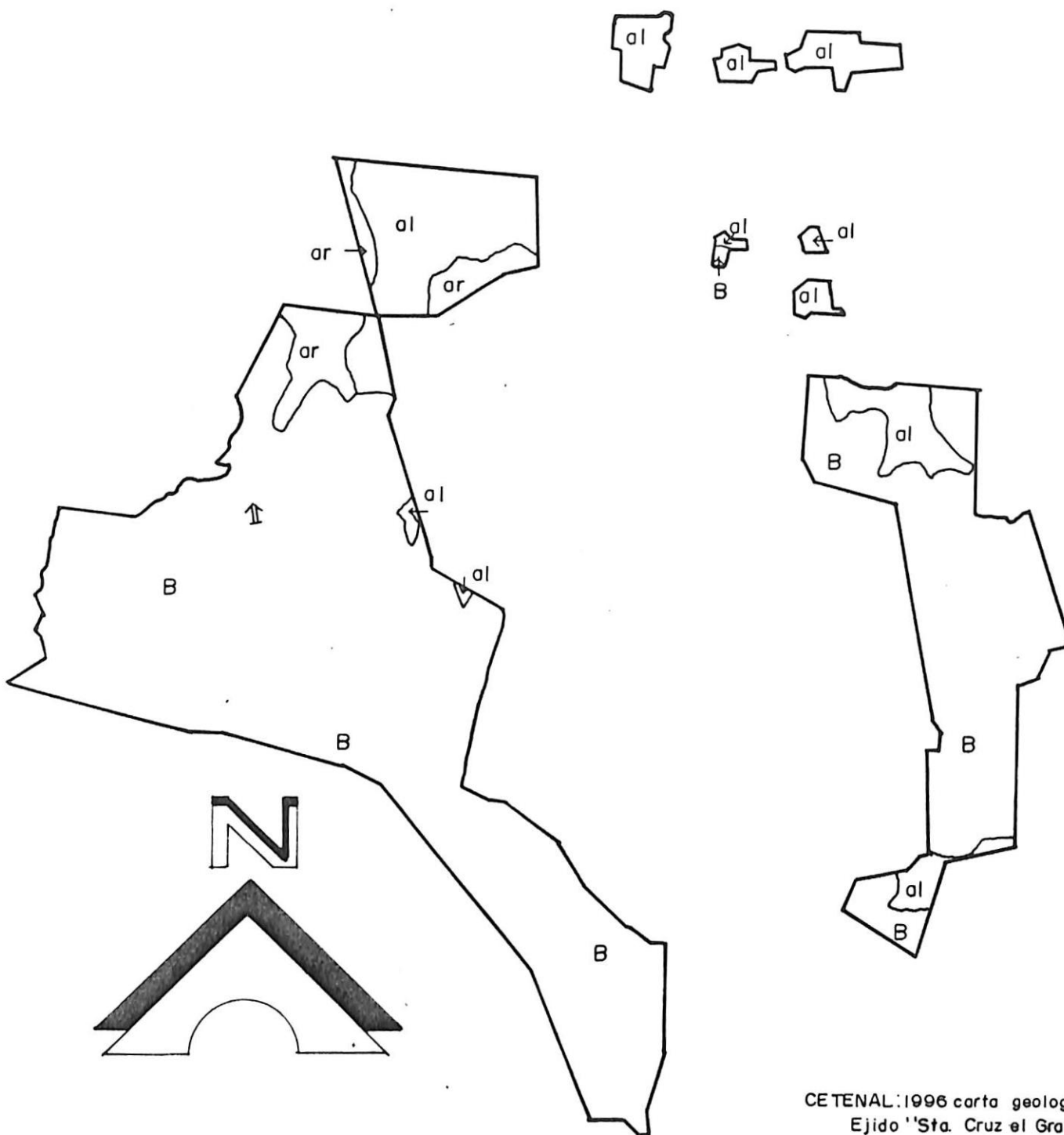
Rocas sedimentarias. ar= Arenisca

Suelos. al= Aluvial

ESTRUCTURAS:

=> Rumbo y echado de flujos de rocas ígneas.

GEOLOGICA



CETENAL: 1996 carta geologica
 Ejido "Sta. Cruz el Grande."
 Poncitlan Jal. clave F-13-D-77
 Esc. 1:50000
 Edicion 1976 Mexico, D. F.

1.5.3.- EDAFOLOGÍA

Los terrenos del ejido presentan suelos tipo Vertisol pelico de color negro, los de Aluvión localizados en la parte baja y de color café oscuro por los insitu localizados en la parte alta. La mayor parte de los suelos son pobres en nutrientes y materia orgánica debido a la poca atención que han tenido a través de múltiples generaciones atrás.

A partir del estudio edafológico, obtuvimos información sobre las condiciones del suelo y su potencial productivo.

Estos tipos de suelos reúnen las siguientes características.

Vertisol.- Del Latín vërto, connotativo de un volteo del suelo superficial. Vertisol pelico.

Feozem.- Del Griego Phaios, negruzco y del Ruso Lemija, tierra, connotativo de suelos ricos en materia orgánica y de color oscuro.

Feozem luvico.- Del Latín lavi, de lavar, lixiviar, connotativo de una acumulación aluvial de arcilla.

Andasol molico.- Del Japonés, An, oscuro y Do, suelo connotativo de suelos formado a partir de materiales ricos en vidrio volcánico que por lo común presentan un horizonte de superficie de color oscuro. (FAO-UNESCO, 1961; 18). Ver mapa 3.

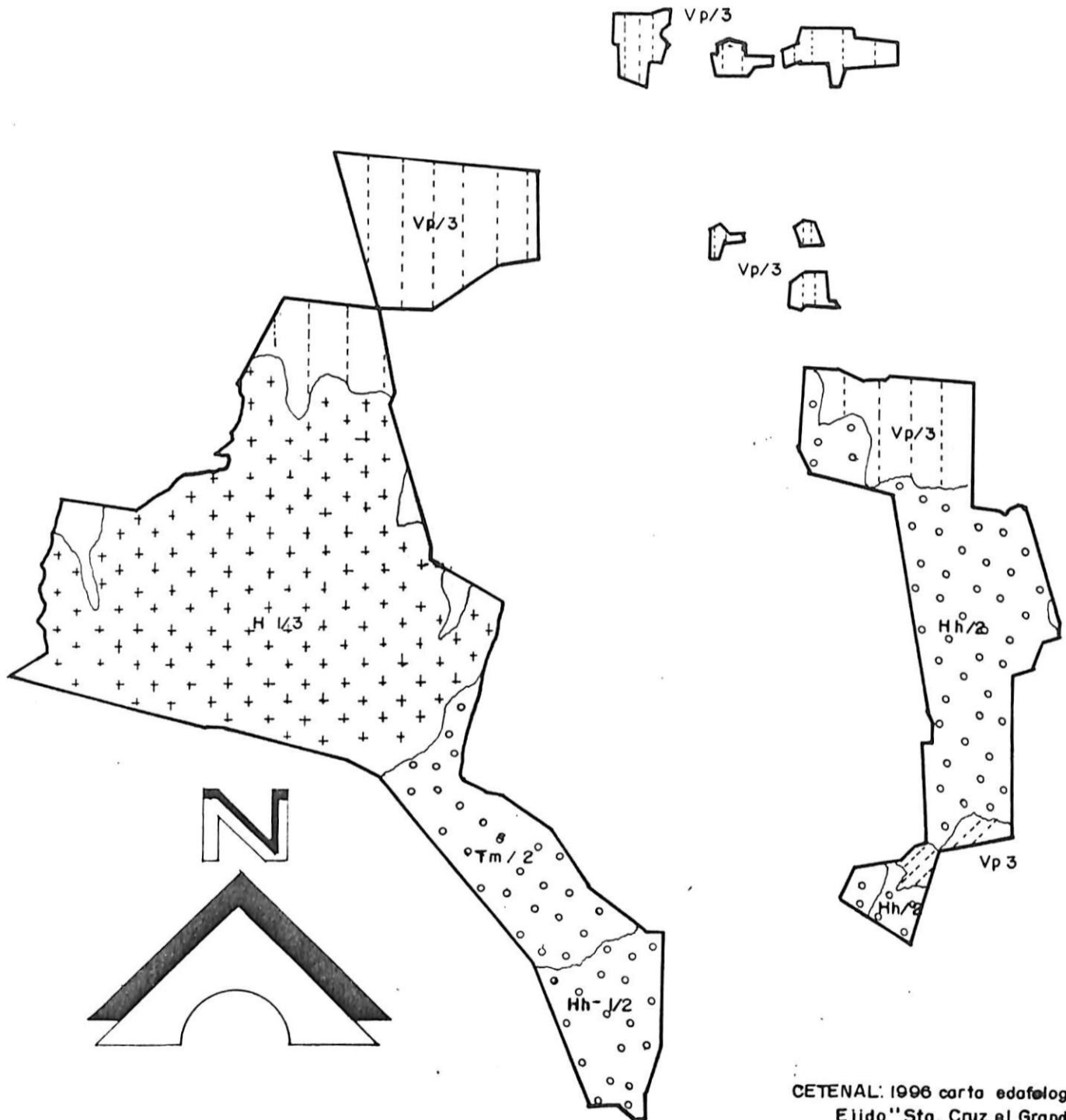
SIMBOLOGIA DEL MAPA 3.

V.- Vertisol Pelico

Hl/3.- Foezem Luvico

Tm/2.- Andasol Molico

EDAFOLOGIA



CETENAL: 1996 carta edafológica
 Ejido "Sta. Cruz el Grande"
 Poncitlan Jal. clave F-13-D77
 Esc. 1:50000
 Edición 1976 México, D.F.

Hh.- Foezem haplico

CLASE DE TEXTURA

1- Gruesa. 2- Media. 3- Fina.

Gravosa- Fragmento menores de 7.5 cm en la superficie o cerca de ella que impide el uso de maquinaria agrícola.

Litica- (Lecho rocosa entre 10 y .50 cm de profundidad)

Dorica Profunda- (Duripan entre 50 y 100 cm de profundidad.

Durica- A menos de 50 cm de profundidad.

1.5.4.- USO POTENCIAL

El uso potencial de los terrenos, del Ejido Santa Cruz El Grande, según la clasificación cartográfica y atendiendo a los principales factores limitantes: suelo, clima y topografía nos muestra que los cultivos viables son: maíz (*Zea mays*), sorgo (*Sorghum vulgare*), trigo (*Triticum aestivum*), garbanzo (*Cicer arjetinum*), frijol (*Phaseolus spp.*), chayote (*Sechium edule*), hierbabuena (*Montha viridis*), orégano (*Lipium sp*) y cilantro (*Coliumdrum sativum*).

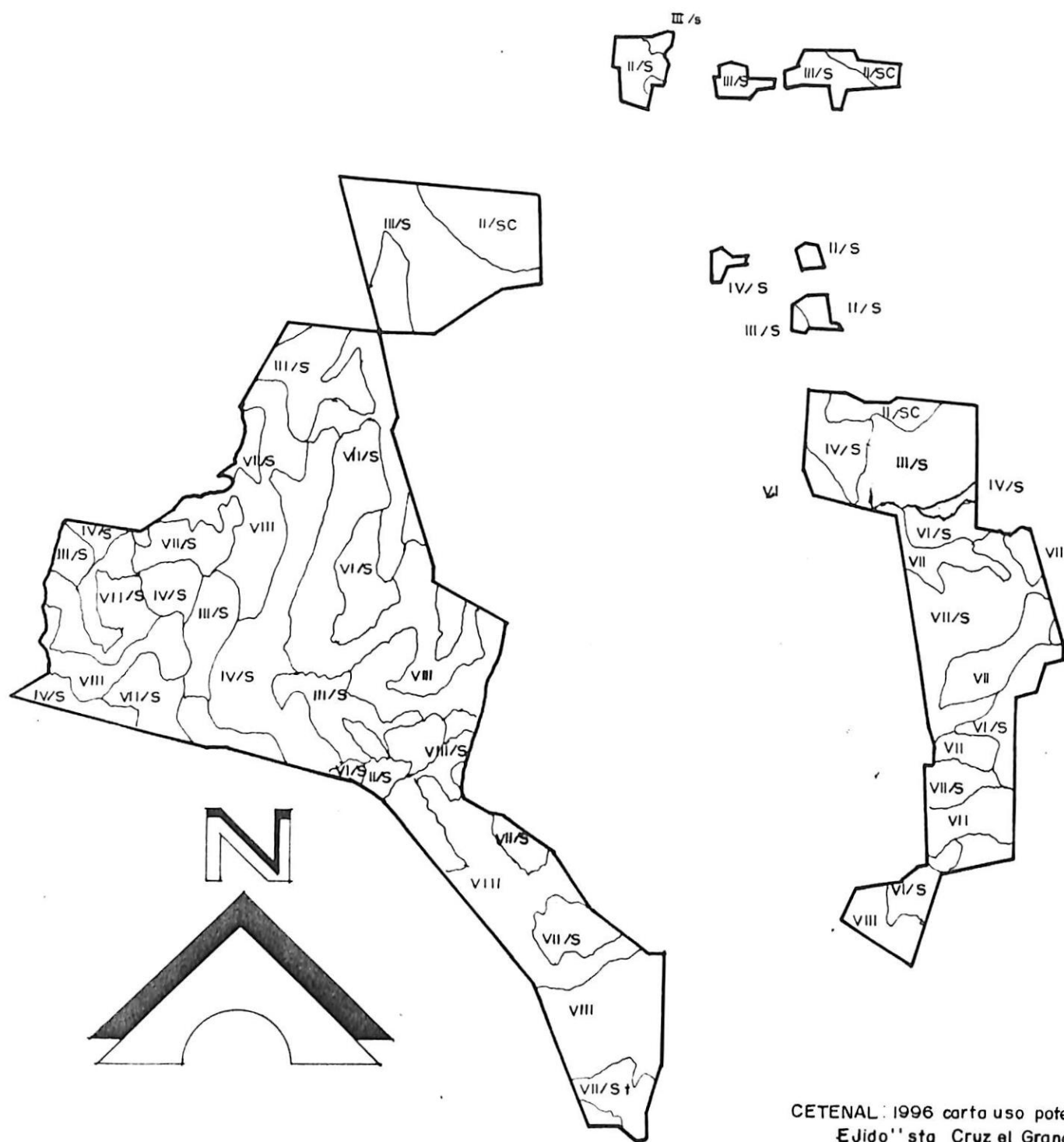
SIMBOLOGIA DEL MAPA 4: Capacidad de uso del suelo.

II/sc.- Intensa (uso del suelo agrícola).

III/s.- Moderada (uso del suelo agrícola).

IV/s.- Limitada (uso del suelo agrícola).

USO POTENCIAL



CETENAL: 1996 carta uso potencial
 Ejido "sta Cruz el Grande"
 Poncitlan Jal. clave F-13-D-77
 Esc. 1:50000
 Edición 1976 Mexico, D.F.

VI/s .- Moderada (uso practica).

VII/ts.- Limitada (uso practica).

VIII.- Vida Silvestre.

1.5.5.- USO DEL SUELO

El uso del suelo según la clasificación cartográfica nos indica que existen: Ver mapa 5.

-Zonas de uso agrícola. Agricultura de temporal permanente y anual, también agricultura de riego permanente.

- Zonas de uso pecuario. Con pastizal natural.

- Zonas de uso forestal. Con bosque natural y coníferas permanentes.

- Zonas de asociaciones especiales de vegetación silvestre.

A). Matorral Subinerm.

B). Matorral Inerm.

SIMBOLOGIA DEL MAPA 5.

USO AGRÍCOLA

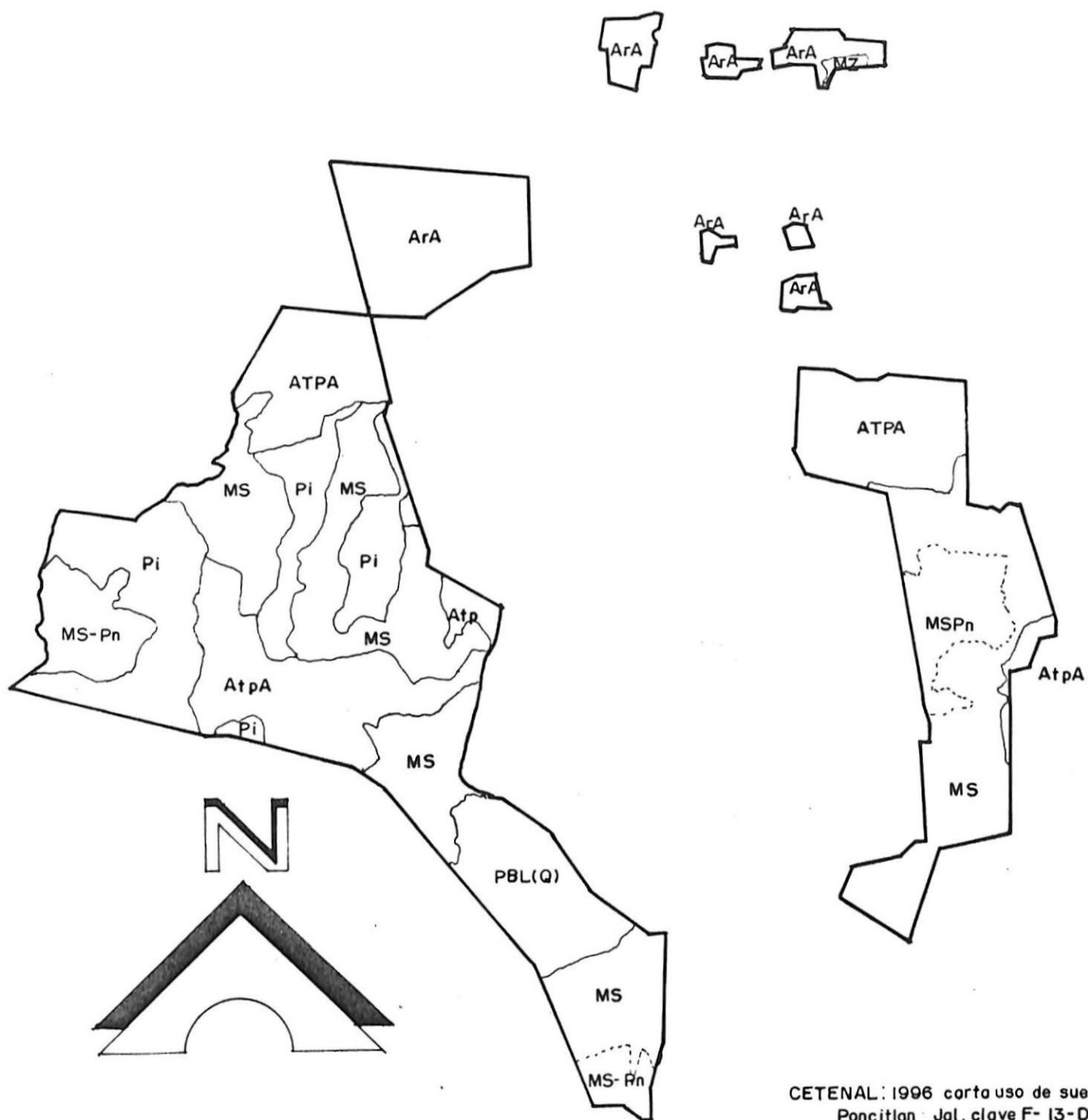
Atp - Agricultura de temporal permanente.

ArA - Agricultura de riego anual.

USO PECUARIO.

Pi.- Pastizal inducido.

USO DEL SUELO



CETENAL: 1996 carta uso de suelo
 Poncitlan Jal. clave F- 13-D-77
 Esc. 1: 50 000
 Edición 1976 Mexico, D.F.

Pn.- Pastizal natural.

USO FORESTAL

PBL (Q).- Bosque natural latifoliada.

ASOCIACIONES DE ESPECIES

MS.- Matorral Subinerme.

MS - Pn.- Matorral Subinerme - Pastizal Natural.

Mz.- Mezquital.

1.5.6.- USO REAL DEL SUELO

En el Ejido Santa Cruz el suelo es utilizado de la siguiente manera.

- 779.5 ha. de tierras abiertas al cultivo de laboreo totalmente de temporal.
- 180 ha. de tierras abiertas al cultivo de laboreo individual, con régimen de riego.
- 5000 m² donde se localiza la Agrocomercializadora Santa Cruz.
- 1340 ha. se utiliza como agostadero de uso común para el pastoreo de ganado

bovino.

1.5.7.- TOPOGRAFÍA

En los terrenos del ejido se localiza en la parte sur un cerro denominado "Cerro Grande" que tiene una altura de 2050 msnm, en la parte sureste del centro de población se encuentra otro cerro que tiene una altura de 1800 msnm.

En los terrenos cultivables del ejido pasan dos curvas de nivel acotada en metros, una a 1350 y otra a 1550 msnm. Estos terrenos son accesibles para trabajar con maquinaria, están en una parte plana y la pendiente es menor de 5 por ciento. Ver mapa 6.

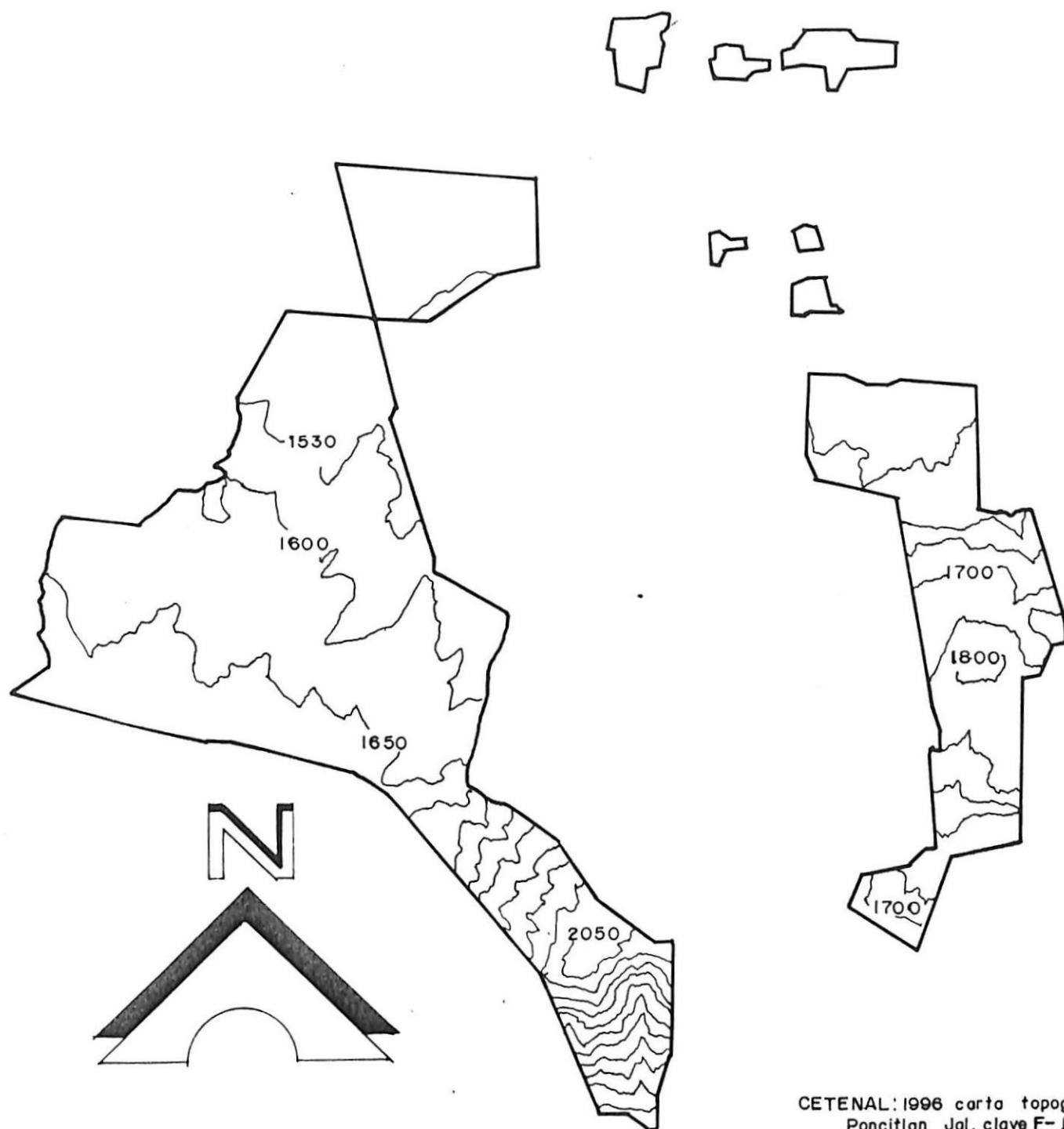
1.5.8.- HIDROLOGÍA

Este estudio permitió el conocimiento del volumen de agua potencialmente disponible para la producción y el sentido de los escurrimientos superficiales.

Los recursos hídricos del ejido Santa Cruz el Grande son:

- Agua proveniente de los escurrimientos superficiales de la precipitación pluvial.
- Agua extraída del Río Santiago. Algunos productores extraen agua de este río para regar sus cultivos, principalmente hortalizas.
- En la parte sur del ejido se localiza el lago de Chapala y es aprovechada para regar los cultivos de otoño-invierno principalmente trigo (*Triticum aestivum*).
- Agua extraída de pozos profundos que abastece a la población y es utilizada por todos los habitantes del poblado con fines domésticos.

TOPOGRAFIA



CETENAL: 1996 carta topografica
Ponciltlan Jal. clave F-13-D-77
Esc. 1: 50 000
Edicion 1976 Mexico, D.F.

1.6.- AMBIENTE BIÓTICO DEL ECOSISTEMA

1.6.1.- VEGETACIÓN Y APROVECHAMIENTO

La vegetación natural dominante en el área agrícola fue el mezquite (*Prosopis juliflora*), guamuchil (*Phitecelobium dulce*), huizache (*Acacia farnesiana*), entre otras. Sin embargo, éstas tuvieron que ser removidas con el fin de destinar esos terrenos para el uso agrícola. En las partes no cultivadas continúan predominando esas especies y en la parte cerril existen comunidades de pino (*Pinus michoacana*) y encino (*Quercus sp*).

En el área de cultivo podemos encontrar las siguientes especies: andan (*Helianthus spp*), toloache (*Datura quercifolia*), zacate johnson (*Sorghum hallapense*), zacatón (*Genero stipa*), quelite (*Amaranthus hibridus*), cadillo (*Cenchrus insertus*), y zacate rhodes "pata de gallo" (*Chloris gayana*).

En el centro de población podemos encontrar algunas especies plantadas por el hombre como los árboles de ornato y árboles frutales.

La mayoría de los productores del ejido aprovechan las especies maderables, arbustos y frutales.

Actualmente las especies aprovechadas son las siguientes:

- Mezquite. Las hojas se utilizan para forraje, el tallo para uso maderable.
- Encino. El tallo se aprovecha para uso maderable y las ramas se le da uso para leña.
- En el caso de algunas malezas antes mencionadas se les da el uso forrajero como el

Zacate johnson, Zacate rhodes, Zacatón, etc.

1.6.2.- FAUNA Y APROVECHAMIENTO

Se puede encontrar en los terrenos del ejido las siguientes especies:

Mamíferos: ratas, conejos, ardilla, tejón y liebres.

_ Aves: garzas, palomas, golondrinas, colibrí, azulejos, halcón, zanate, etc.

- Insectos: avispas, abejas, moscas, mosquitos, palomillas, mariposas, chapulines, diabroticas, picudos, chinches, escarabajos, cogollero, termitas, barrenadores, tijerillas, etc.

Algunas especies de mamíferos son utilizadas para el consumo humano y otras son consideradas plagas.

La mayoría de las especies de insectos son plagas, aunque algunas son aprovechadas por los productores como es el caso de las abejas.

1.7.- ASPECTOS SOCIALES

1.7.1.- POBLACIÓN

La población de Santa Cruz es de 1747 habitantes. Hay en total 325 familias de las cuales 197 son de ejidatarios y 128 de avecinados.

En una clasificación de la población del Ejido Santa Cruz por edades se obtuvo que el 40 por ciento tiene una edad de 0 a 14 años; el 25.47 por ciento tiene una edad entre 15-24 años; el 24.9 por ciento tiene una edad entre 25-60 años y el 8.6 por ciento tiene una edad de 61 años en adelante.

1.7.2.- VIVIENDA

Las casas están construidas con paredes de adobe, ladrillo y block, el piso es de cemento y en algunas casas tienen mosaico. Los techos son de ladrillo con vigas de fierro, lámina galvanizada, lámina de cartón y algunas casas tienen techo de teja.

Se pudo constatar en este aspecto que en el Ejido Santa Cruz la mayoría de las viviendas se encuentran en buenas condiciones y que casi la mayoría cuenta con cuartos para dormir, cuartos para cocinar y un cuarto afuera para utilizarlo como almacén ó bodega.

Casi todas las viviendas tienen el servicio de fosa séptica y letrina.

1.7.3.- SERVICIOS MÉDICOS

En este aspecto el Ejido Santa Cruz no cuenta con una clínica de salud de ninguna institución que brinde este servicio. Lo único que existe es una persona capacitada por la Secretaria de Salud en primeros auxilios con el fin de brindar atención en caso de algún accidente menor y curaciones pequeñas.

El Ejido Santa Cruz está dentro del programa que lleva a cabo la Secretaria de Salud que consiste en brindar atención médica a las comunidades rurales cada 15 días, a través de dar consulta general y pláticas de salud así como a las madres en cuanto a planificación familiar, cáncer y cólera.

Profundizando en algunos aspectos y características que presenta el Ejido Santa Cruz en cuanto a salud, se encontró que el 40 por ciento de la población (698 habitantes) cuentan con algún tipo de servicio médico institucional fuera del ejido tales como IMSS y el ISSTE.

Siguiendo con los 698 habitantes que cuentan con esta atención, 91 habitantes optan mejor por el servicio particular ya que tienen las posibilidades económicas. Pero en cambio el 60 por ciento de la población (1048 habitantes) no cuentan con servicio médico teniendo que asistir en caso de emergencia a la Cruz Roja o a la Secretaría de Salud, para lo cual tienen que trasladarse hasta la ciudad de Poncitlán donde se encuentra la clínica.

Por lo que respecta a las enfermedades que mas se presentan son: La gripe, la tos, la drogadicción y el alcoholismo.

Por otra parte la mayoría de la gente opta por la medicina tradicional curándose con hierbas ó remedios caseros.

En cuanto a algunos de los hábitos de salud, encontramos que 227 familias pueden tomar agua de garrafón debido a que tienen los medios económicos para adquirirlo.

Por otra parte 76 familias, la toman directamente de la llave. Cabe hacer la aclaración que en la actualidad el agua potable está clorada.

1.7.4.- TRANSPORTE

El ejido se comunica con las ciudades de Ocotlán, Poncitlán y Guadalajara a través del servicio de autotransportes denominado "Cienega", los cuales cubren las rutas siguientes:

- Guadalajara servicio directo a la Barca.
- Guadalajara servicio directo a Ocotlán.
- Guadalajara servicio directo a Poncitlán.
- Guadalajara a la Barca con paradas intermedias.
- Ocotlán al Ejido Santa Cruz El Grande con salida cada hora desde a las 8:00 am a 8:00 pm.

Los autobuses de esta línea de autotransporte, tiene en promedio una frecuencia de 15 minutos. Cabe señalar que el servicio es de una calidad aceptable para los usuarios de la región.

1.7.5.- COMUNICACIONES

- Teléfono. El poblado cuenta con caseta telefónica y ya se tiene red para el servicio particular, aunque aún no se inicia la instalación en los hogares.

- Telégrafo. Existe este servicio en la cabecera municipal y por medio del servicio de correo se hace llegar a los destinatarios en Santa Cruz.

- Correo. La población cuenta con este medio de comunicación desde tiempos muy antiguos. Inicialmente por medio del ferrocarril, pero en la actualidad la correspondencia es

recogida en la cabecera municipal por los empleados del correo y la llevan a la oficina de Santa Cruz, donde diariamente acude el público a verificar si tiene correspondencia.

- Radio. En el ejido se escuchan tanto radiodifusoras locales, estatales y nacionales, recibiendo una señal clara debido a la ubicación de poblado.

- Televisión. En el ejido, la mayor parte de la gente ya cuenta con un televisor y la imagen se capta muy bien con antena parabólica aunque no toda la gente tiene este tipo de equipo, pero aún así se observan bien los canales nacionales.

1.7.6.- ELECTRICIDAD

El ejido cuenta con electricidad, el 100 por ciento de las viviendas tienen luz eléctrica, y el 85 por ciento del alumbrado público está en funcionamiento.

1.7.7.- AGUA POTABLE

En años pasados los pobladores de Santa Cruz se abastecían de agua mediante pozos pocos profundos hechos por ellos mismos en sus propios terrenos. Pero a raíz de que se presentaron casos de enfermedades gastrointestinales, se propuso la realización de un pozo profundo en la falda del cerro de donde en la actualidad se abastecen del agua potable. Cabe señalar que el Ejido cuenta con una red de distribución en toda la comunidad y además el agua está siendo clorada, lo cual reduce los riesgos de provocar enfermedades.

1.7.8.- EDUCACIÓN

En este aspecto, el Ejido Santa Cruz El Grande cuenta con los servicios de educación tanto Pre-escolar como Primaria y Tele-secundaria. Las construcciones ó edificios de las escuelas están en buenas condiciones lo cual se pudo constatar con una visita a cada una de ellas.

La cantidad de alumnos en total asciende a 572 los cuales están distribuidos por nivel educativo. Ver cuadro 1.1.

Cuadro 1.1. Distribución de la población escolar del Ejido Santa Cruz el Grande por nivel de enseñanza.

Nivel Escolar	Número de Alumnos
Pre-Escolar	92
Primaria	379
Tele-Secundaria	101
Total de Educandos	572

Fuente: entrevista realizada con los directores de las escuelas. 1995

1.7.9.- RELIGIÓN

En el Ejido Santa Cruz El Grande sus habitantes practican dos religiones: La Católica Apostólica Romana y la Protestante.

Cabe señalar que en esta comunidad todavía se preservan algunas costumbres religiosas tales como la fiesta al Santo del poblado que es la virgen de la Santa Cruz. También se realizan peregrinaciones desde el ejido hasta la ciudad de Poncitlán.

1.7.10.- RECREACIÓN

Se practican deportes de Basket-ball, Volei-ball, Fútbol y Béisbol, en las tres canchas existentes en el ejido. Por lo regular la gente joven practica deportes en los días sábado y domingo.

1.7.11.- COMERCIOS DE ABASTECIMIENTO

Existe una tienda de CONASUPO-LICONSA, además de ocho tiendas de abarrotes y artículos escolares; así como una tortillería y dos molinos de nixtamal.

1.7.12.- OTROS SERVICIOS

Los habitantes del Ejido cuentan con el servicio de gas envasado, por lo regular el repartidor de gas acude cada 15 días.

1.8.- ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Las principales actividades económicas son la agrícola y la pecuaria.

1.8.1.- ACTIVIDAD AGRÍCOLA

Los datos que se presentan a continuación se recabaron de acuerdo a las entrevistas realizadas, se tomó una muestra de 100 productores, por lo regular la mayoría de los socios que pertenecen a la Agrocomercializadora fueron entrevistados, pero también se recabó información en el Archivo de la Sociedad de Producción Rural, después hicimos comparaciones con la finalidad de conocer exactamente el dato del ejido y de los productores. La respuesta de los productores entrevistados se muestran en los cuadros siguientes.

Las principales especies cultivadas en el Ejido de Santa Cruz son maíz, frijol, y sorgo.

Cuadros 1.2, 1.3 y 1.4.

Cuadro 1.2. Superficie sembrada e importancia socioeconómica de las especies de plantas cultivadas, Ejido Santa Cruz el Grande. Ciclo P-V 1995

CULTIVO	PERIODO DEL CULTIVO	ha SEMB	% PRODUCTORES
Maíz	mayo-febrero	665-00	95.00
Sorgo	junio-enero	15-00	2.20
Maíz-frijol	junio-febrero	20-00	2.80
TOTAL:		700-00	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a 100 productores del ejido (ponderada).

En el cuadro anterior se puede observar que en primavera-verano se sembraron 700 ha; el 95.00 porciento de maíz como monocultivo, 2.8 porciento en asociación maíz-frijol y 2.2 porciento con sorgo. Anteriormente predominaba la superficie sembrada con sorgo, pero a raíz de la baja de su precio en el mercado nacional por el exceso de importaciones a un precio más bajo, la tendencia ha cambiado a sembrar maíz.

El maíz en monocultivo se siembra de mayo (con punta de riego) a Junio (de temporal) y se cosecha de diciembre a febrero. El sorgo y la asociación maíz-frijol se siembra en junio, la cosecha de sorgo es de diciembre a enero y en el caso de la asociación se inicia desde que están los frutos tiernos y terminan hasta cuando maduran completamente (diciembre a febrero). La producción de sorgo y maíz en monocultivo se destinan básicamente al mercado y el maíz y frijol cultivados en asociación son principalmente para autoconsumo.

Cuadro 1.3. Superficie e importancia socioeconómica de las especies de plantas cultivadas, Ejido Santa Cruz el Grande. Ciclo otoño-invierno 1994-1995

CULTIVO	PERÍODO DE CULTIVO	ha SEMB	% PRODUCTORES
Trigo	diciembre - mayo	350-00	92.1
Garbanzo (a)	septiembre	30-00	7.9
TOTAL:		380-00	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a 100 productores del ejido (ponderada).

En el Cuadro 1.3 se observa que en invierno se cultivan 370 ha, de las cuales corresponde un 92.1 porciento al trigo de riego y 7.9 porciento a garbanzo y garbanza sembrada con la humedad residual. El trigo se siembra de diciembre a enero y se cosecha en mayo. Por lo que respecta al garbanzo y garbanza, se siembran desde septiembre y hasta

diciembre. La garbanza se consume y se vende en verde, el garbanzo se muele en seco con todo y grano para forraje de ganado lechero y el trigo se vende a los acaparadores.

Cuadro 1.4. Superficie e importancia socioeconómica de las especies de plantas de cultivo anual. Ejido Santa Cruz El Grande, 1995

CULTIVO	ha SEMBRADAS	% PRODUCTORES
Chayote	10-00	46.5
Forrajes	8-00	37.3
Orégano	2-00	9.3
Hierbabuena	1-00	4.6
Cilantro	0-50	2.3
TOTAL	21.50	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a 100 productores del Ejido (ponderada).

Las especies que aparecen el Cuadro 1.4 se cultivan durante todo el año con riego en las cercanías del poblado de Santa Cruz, excepto el Chayote que no resiste las bajas temperaturas y por lo tanto se cultiva en la rivera del Lago de Chapala, lugar donde no se presentan heladas. Las personas dedicadas a cultivar estas especies son pocas, pero por lo general obtienen los suficientes ingresos para satisfacer sus necesidades sin tener que recurrir a otras fuentes de trabajo.

La superficie sembrada primavera-verano es considerablemente superior a la que se siembra en otoño-invierno 700 ha en la primera y 380 ha en la segunda; ambas superan a la superficie cultivada en forma permanente durante todo el año. Cuadro 1.5

Cuadro 1.5. Superficie cultivada en diferentes ciclos en el Ejido Santa Cruz el Grande

CICLO	SUP. SEMB. ha	%
P-V 1995	700-00	64.13
O-I 1994-1995	370-00	33.89
Todo el año 1995	21.50	1.98
TOTAL	1,091.50	100

Fuente: Información obtenida en el Archivo de la Agrocomercializadora Santa Cruz S.P.R. de R.I

-Maquinaria agrícola. En el ejido existe la siguiente maquinaria:

12 tractores equipados con arado, rastra y sembradora convencional; en algunos casos se cuenta con arado de sub-suelo, en otros con arado de cinceles o con aguilón para la aplicación de agroquímicos.

1 modulo de nivelación por rayos láser.

1 sembradora de precisión marca John Deere 7200, de 4 surcos.

La maquinaria existente en el ejido no es suficiente para cubrir las necesidades de los productores de este núcleo agrario, por lo que llegan maquileros de fuera a preparar las tierras, sembrar y sobre todo a cosechar. El módulo de nivelación ha sido muy solicitado a partir del momento en que se niveló la primer parcela y sobre todo desde que se comprobó que en tierras niveladas se ahorra agua y jornales para regar, además de que, al eliminarse las depresiones no se pierden plantas por exceso de humedad, incrementandose así los rendimientos unitarios.

En lo que respecta a la sembradora, ésta se empleó día y noche desde finales de mayo en siembra en seco, dejándose de sembrar hasta que el exceso de humedad del suelo ya no lo permitió. La eficiencia de este tipo de sembradoras ya era conocida por los ejidatarios del

Ejido Santa Cruz, dado que un propietario rural trabajó con una similar en el ciclo pasado con excelentes resultados.

- Crédito. Los créditos en la agricultura son un factor de suma importancia para hacer que esta actividad sea rentable y se capitalicen las unidades productiva. En la actualidad una pequeña parte de los productores tiene financiamiento por el Banrural y por la banca privada, pero la mayoría no son sujetos de crédito por estar en cartera vencida unos y otros por falta de garantías.

- Bodegas. En el ejido se cuenta únicamente con una bodega con capacidad para almacenar 1000 ton; actualmente se destina para guardar insumos y maquinaria. En la cabecera municipal tienen bodegas CONASUPO donde reciben grano de maíz, pero no son suficientes para captar el volumen que se produce en el municipio, por lo que tienen que rentar dos y en ocasiones tres bodegas de particulares.

Sistemas de producción de sorgo, maíz en monocultivo y asociación maíz-frijol.

- Preparación del terreno. Existen diferentes formas de preparar el terreno las cuales se deciden por las posibilidades económicas y por experiencias de ciclos anteriores. Cuadro 1.6

Cuadro 1.6. Formas de preparar el terreno de cultivo en el Ejido de Santa Cruz el Grande

FORMA DE PREPARACIÓN	% PRODUCTORES
* Quemando residuos de cosecha	
- Quema, paso de arado y un paso de rastra	20
- Quema, paso de arado y dos pasos de rastra	30
- Quema y dos pasos de rastra	15
* Incorporando residuos de cosecha	
- Paso de arado y dos pasos de rastra	16
- Dos pasos de rastra, paso de arado, rastra	7
- Dos pasos de rastra	5
- Cero labranza	2
* Coamiles	
- Desmante, quema y cajeteo con azadón	5
TOTAL	100

Nota: Un 5 porciento de los productores ya niveló sus suelos con equipo de rayos láser.

Cabe mencionar que el cultivo del ciclo primavera-verano 1995 fue trigo en los terrenos de riego y garbanzo en algunos de temporal. En otros únicamente quedaban los residuos de la cosecha de maíz o sorgo del ciclo primavera-verano anterior. La mayor parte de los productores usan el fuego para deshacerse de los residuos de la cosecha anterior, ya sea trigo, maíz o sorgo. Lo hacen convencidos de que al dejarlos se induce el desarrollo de una mayor población de plagas del suelo, y dicen también que los residuos dificultan la siembra. Otros productores dicen que queman los residuos porque no tienen implementos apropiados para incorporarlos al suelo. Sin embargo, también existen productores convencidos de los beneficios de incorporar los residuos de la cosecha. En los últimos dos años se ha observado que es cada vez mayor el número de productores que incorporan los residuos. En algunos

casos han disminuido el laboreo de los terrenos dando únicamente dos pasos de rastra y en otros se ha llegado hasta aplicar la labranza cero.

En la actualidad casi todos los suelos del país están degradados, esto ha sido por el uso indiscriminado de maquinaria, una de las alternativas para resolver este tipo de problema es la labranza mínima o labranza cero. Al llevar a cabo esta práctica, se reduce en gran medida los costos de producción, así el productor se ahorra los gastos por concepto de estas labores además de reducir la pérdida del suelo ocasionado por la excesiva trituración y pulverización.

Siembra. Existen diversas formas de sembrar maíz, sorgo y en asociación maíz-frijol. Ver Cuadro 1.7. En el caso del maíz y sorgo en monocultivo el 75 porciento utilizó sembradoras convencionales, un 5 porciento empleó sembradoras trigueras y otro 5 porciento sembró con maquinaria de precisión. Esta última tiene ventajas sobre las demás, ya que se puede regular, dentro de ciertos márgenes, la distancia entre surcos, entre semillas, la profundidad de siembra, además de que tiene depósitos por separado para el fertilizante, el insecticida granulado para plagas del suelo, la semilla y hasta para herbicidas en seco. La incorporación al suelo de fertilizantes e insecticida se pueden regular según convenga con la maquinaria de precisión; esto no se puede lograr con las sembradoras convencionales dado que los insecticidas revueltos con el fertilizante tienden a asentarse; y por tal razón se tiran más en unas partes del terreno que en otras, provocando un control deficiente de las plagas del suelo. Otra ventaja de la sembradora de precisión es de que economiza bastante semilla de sorgo y la distribuyen en forma pareja sobre el terreno.

Otras formas de sembrar en el ejido es mediante el tiro de caballos y mulas, o bien usando únicamente la energía humana y herramientas como azadones, hachas y machetes. Los

productores que trabajan con estos sistemas de siembra producen generalmente maíz, frijol y calabaza para autoconsumo. Es común que quienes siembran en unicultivo para el mercado, también lo hacen en pequeñas superficies utilizando el sistema de asociación para producir lo que consumen y tener suficiente para el abasto de todo el año.

Por lo general las siembras cuya producción se destinará al mercado se realizan utilizando variedades mejoradas de maíz y sorgo. Ya son pocos los productores que conservan sus materiales criollos.

Cuadro 1.7. Forma de sembrar maíz, en el Ejido Santa Cruz El Grande

FORMAS DE SIEMBRA	% PROD	DENSIDAD DE POBLACIÓN
* Mecanizada		
- Sembradora de precisión	5	60,000 a 80,000 p/ha
- Sembradora convencional	75	40,000 a 50,000 p/ha
- Sembradora triguera	5	45,000 a 55,000 p/ha
* Manual		
- Energía animal	10	30,000 a 40,000 p/ha
- Energía humana	5	30,000 a 35,000 p/ha
TOTAL	100	

Fuente: Información obtenida en el Archivo de la Agrocomercializadora Santa Cruz SPR de RI

Fertilización. Todos los productores entrevistados están convencidos de que sin fertilizante no producen y no recuperan la inversión. Por lo tanto todos lo aplican si tienen dinero con que comprarlo, y en ocasiones, cuando tienen dinero suficiente es común que se excedan en las dosis, aplicando hasta 500 unidades de Nitrógeno en maíz en dos aplicaciones. Sin embargo, hace falta convencerlos de que apliquen lo que el cultivo requiere solamente, ni más ni menos. A continuación se muestran las fuentes de fertilizantes más comunes que se usan en el Ejido. Cuadro 1.8.

Cuadro 1.8. Fertilizantes más usados, Ejido Santa Cruz El Grande

PRODUCTO	% DE PRODUCTORES QUE LO USAN
* Fuentes de Fósforo	
- Superfosfato de Calcio Triple	40
- DAP (18- 46-00)	60
* Fuentes de Nitrógeno	
- Sulfato de Amonio	30
- Nitrato de Amonio	20
- Urea	50

Fuente: Obtenida en el Archivo de la Agrocomercializadora Santa Cruz SPR de RI

_ Control de plagas. En los dos últimos años el daño causado por plagas del suelo se ha intensificado a tal grado de que es indispensable hacer dos aplicaciones de insecticidas a fin de no perder la cosecha por esa causa. Las plagas del suelo más comunes son: gallina ciega, *Colaspis chapalensis* y *Diabrotica* sp.

Las plagas del follaje en maíz presentan menor problema para controlarlas, sin embargo en algunos casos se hace necesario aplicar insecticidas contra el gusano cogollero, chapulines y adultos de *Diabrotica*. En el caso del sorgo se aplican productos para controlar la mosquita mitch y chinches.

- Control de malezas. Las malezas son controladas principalmente mediante productos químicos, pocos son los productores que las combaten mecánicamente mediante escardas. Hasta los cuamileros usan desecantes químicos en su control.

- Cosecha. Todos los predios donde es posible el acceso de las trilladoras son cosechados mecánicamente, excepto aquellos en que se corta el maíz y se amona para sembrar garbanzo antes de que pierda demasiada humedad el suelo. Los predios pedregosos y con demasiada pendiente se cosechan las mazorcas a mano y posteriormente se desgranar.

Un problema significativo con el uso de las cosechadoras combinadas es que tiran demasiado grano y ocasiona doble pérdida. Por un lado se tienen que contratar jornaleros para recoger las mazorcas que quedaron en la parcela, o bien gastar en herbicidas o en jornales para extraer en el ciclo posterior todas las plantas de maíz proveniente del grano que se tiró en la cosecha, lo cuál contribuye a elevar los costos de producción.

- Comercialización. En los últimos años la cosecha de maíz se ha vendido a CONASUPO. Pero en la actualidad las condiciones para la comercialización son diferentes, los ejidatarios se han organizado con los industriales, pignorando el grano de maíz con el apoyo de Almacenes Nacionales de Depósito S.A. de C.V (ANDSA) e incluso incurcionar con las ventas en mercados de fututos en la BOLSA DE CHICAGO. En el caso del sorgo se tiene el ofrecimiento por parte de CONASUPO para comercializarlo por esa vía, pero el precio que ofrece en la región es menor que el precio al que están comprando los acaparadores.

1.8.2.- ACTIVIDAD PECUARIA.

De acuerdo con la información recavada por nosotros, en el ejido existe una Sociedad de Producción Rural de Responsabilidad Limitada "Pequeños productores de leche de Santa Cruz El Grande", la cual agrupa a un total de 43 socios que se dedican exclusivamente a la actividad pecuaria de producir leche de vaca y cuentan con la siguiente infraestructura: Una construcción de 70 metros cuadrados con luz eléctrica y un aljibe para almacenar agua con

una capacidad de 4000 lts. En dicha construcción se encuentra instalado un tanque para enfriamiento y almacenamiento de la producción de la leche. Cabe señalar que el tanque se comenzó a usar desde el día 10 de octubre de 1995.

1.8.3.- OTRAS ACTIVIDADES.

En el ejido existen una Unidad Agrícola e Industrial para la Mujer (UAIM) que actualmente está inactiva y dos Sociedades de Producción Rural. Una tiene como única actividad la producción y venta de leche de bovino y la otra vende insumos agrícolas, comercializa la producción de granos, da asesoría en aspectos agronómicos, y maquilla con equipo de nivelación de rayos láser y una sembradora de precisión. También incide en el ejido la " Asociación de Usuarios de Agua de Cuitzeo".

1.9.- IDENTIFICACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA.

Con base a la observación, a las entrevistas realizadas a los productores del ejido y a las vivencias experimentadas en la zona, se detectaron los siguientes problemas, que en apariencia están afectando negativamente a los sistemas de producción y por consiguiente la economía y bienestar de los productores rurales.

1. Los productores desconocen el uso adecuado de los productos agroquímicos y fertilizantes y suelen excederse en las dosis.

2. Por la falta de nivelación de los suelos, la mayoría de ellos tienen problema de encharcamiento.

3. En los terrenos de riego por la falta de nivelación el agua no se distribuye uniformemente.

4. Los productores desconocen la tecnología apropiada, tienen un alto costos de producción en los cultivos de maíz, sorgo y trigo.

5. Algunos suelos presentan un mayor grado acidez y éste repercute en el bajo rendimiento de la producción.

6. Debido a que existe un alto índice de alcoholismo, algunos productores no realizan sus labores agrícolas.

Consideramos que para resolver la problemática detectada se requiere de un equipo humano interdisciplinario que cuente con suficiente apoyo logístico para que realice los trabajos de investigación necesarios, organizar talleres con los productores con el objeto de sensibilizarlos e involucrarlos en los trabajos y para que se realicen las gestiones que se requieren para conseguir los apoyos tanto municipales, como estatales y federales.

RECOMENDACIONES.

1. Se requiere de la nivelación de los suelos ya que al realizar esto se resolverían varios problemas del suelo.

2. Es necesario diseñar tecnologías apropiadas para disminuir los costos de producción en la preparación de los suelos y por consiguiente traerá el mejoramiento de la estructura, textura y fertilidad del suelo, como la labranza mínima.

3. Es necesario concientizar a los productores de llevar a cabo prácticas que en el futuro conlleven ó provoquen mejoras en los suelos, en el caso de la incorporación de residuos de cosechas anteriores.

4. Se deben de realizar un análisis integral de los suelos de cada parcela con el fin de aplicar el fertilizante en el lugar adecuado y la cantidad óptima de este insumo.

5. Se debe de procurar incrementar la superficie sembrada tanto en el ejido, así como en el municipio y en todo el Estado de Jalisco.

6. Se debe trabajar en la implementación de un programa de control de plagas y malezas, en el que se considere y se valore el control biológico con lo cual se reducirá la contaminación por el uso indiscriminado de agroquímicos (insecticidas y herbicidas) en el control químico de las plagas y malezas.

Con el diagnóstico se pudo vislumbrar la problemática existente en el ejido y en particular Agrocomercializadora Santa Cruz pudiéndose plantear proyectos e implementar una planeación acorde a las necesidades de los campesinos de la región.

A partir de l diagnóstico se plantearon las actividades a realizar durante el semestre de campo pero siempre enfocando las actividades hacia procesos productivos y autogestivo que no generan dependencia.

CAPITULO II

EL CAMPO MEXICANO Y LA ORGANIZACIÓN DE LOS PRODUCTORES RURALES

2.1.- PRODUCCIÓN NACIONAL DE GRANOS BÁSICOS

La política económica en general y la agrícola en particular registraron cambios importantes en los últimos ocho años, el establecimiento de lo que se ha llamado el neoliberalismo trastocó de raíz las políticas desarrollistas de las décadas anteriores, trayendo consigo un cambio de relación esencial del Estado con los productores (Rubio, 1994; 61). En este sentido, "...el impacto más trascendente de estas políticas consiste en aumentar el empobrecimiento de la población rural de bajos ingresos, el rezago del desarrollo agrícola, la migración, la desnutrición y la imposibilidad para 2.2 millones de productores de subsistir con el ingreso de la parcela". (Paz , 1995; 110)

Entre 1970 y 1980 la producción de cultivos reportó cambios muy importantes. Crecieron considerablemente las superficies ocupadas por las oleaginosas y las plantas forrajeras. Este cambio contrajo la extensión ocupada por granos básicos.

La superficie cosechada en 1980 fue de 18.173 millones de hectáreas, el 70% correspondió a tierras de temporal (12.721 millones de hectáreas) y el 30% restante (5.452 millones de hectáreas) estuvo compuesto por tierras de riego y humedad.

El producto interno bruto generado por la agricultura 1993 alcanzó un valor de 216.6 millones de nuevos pesos, y el del sector agropecuario y forestal fue de 355.8 millones de nuevos pesos, cantidad que únicamente significó el 8% del producto nacional (4470.1 millones de nuevos pesos).

La relación de la superficie cosechada por habitante en el año de 1993 fue de 0.272 hectáreas, extensión que resulta 17.8% que es inferior al de 1970. A su vez, por cada trabajador empleado en el sector primario existen 11 habitantes.

La superficie cosechada en 1980 con productos agrícolas (maíz y frijol) principales fue de 12.219 millones de hectáreas, pero su composición era diferente a la de 1970, el área cosechada con maíz representó el 55% del total seleccionado y la de frijol el 12.7%, proporciones menores a la de 1970. Los agricultores habían mostrado su preferencia por el cártamo y la soya, oleaginosas cuyo cultivo había sido estimulado con financiamiento, apoyo técnico y garantía de compra por los productores de aceites y grasas. (Paz, 1995; 111)

La producción agrícola en 1993, mostró que el área correspondiente a cereales básicos fue de 7.281 millones de hectáreas y éste representa el 67% del total cosechado de los principales productos 10.932 millones de hectáreas y en 1970 la superficie cosechada fue de 8.476 millones de hectáreas por lo que la superficie cosechada de cereales básicos resultó, superior a la de 1993 (8.476 millones de hectáreas).

Las oleaginosas únicamente rindieron cosecha en 541 mil hectáreas durante el año agrícola de 1993, y con granos forrajeros se cosecharon 1.741 millones de hectáreas, y el área cosechada es inferior en 44% a la reportada en 1970. La superficie cosechada con granos forrajeros resultó superior a la de 1970 en 46% pero resultó menor en un 6.5% de lo cosechado de 1980. Esto confirma un agravamiento de la crisis estructural que sufren las actividades agropecuarias y forestal.

El volumen de producción de cereales básicos alcanzó un total de 20.358 millones de toneladas en el ciclo, como resultado de los estímulos que se canalizaron, preferentemente a la

producción de maíz, cuyo volumen fue de 16.203 millones de toneladas resultado superior en 10.7% al producido en 1990, pero ligeramente menor al conseguido en 1992 (16.929 millones de toneladas) el volumen de producción conseguido en las oleaginosas seleccionadas ascendió en 1993 a 902 mil toneladas mismo que es menor en 7% al obtenido en 1990. La producción de granos forrajeros, a su vez, sumó 5.263 millones toneladas volumen inferior en 18.7% al conseguido en 1990.

Los rendimientos medios unitarios que se alcanzaron en 1991-1993 fueron, mejores a los del período 1988-1990. Los incrementos más relevantes se obtuvieron en maíz 31.4%, frijol 28.5%, cebada 20.5%, ajonjolí 17.5% y arroz 13.3% y los rendimientos en los cultivos de sorgo y de soya en ese mismo lapso en 6.5% y 6.2% respectivamente. El de trigo solamente aumentó en 1.2%. Sin embargo, las cosechas de cártamo y de semilla de algodón acusaron reducciones significativas en sus rendimientos -62.2% (cártamo) y -19.8% (semilla de algodón).

Los rendimientos medios conseguidos en 1990 en los cultivos de maíz (1.99 toneladas por hectárea) y de la cebada (1.87 toneladas por hectárea) fueron inferiores a los promedios mundiales 3.63 y 2.53 toneladas por hectárea respectivamente. Sin embargo, en la producción de trigo (4.21 toneladas por hectárea) y de sorgo (3.29 toneladas por hectárea) los rendimientos logrados en México fueron superiores a los promedios mundiales de 2.58 y 1.31 toneladas por hectárea respectivamente.

En los rendimientos del agro-mexicano con los Estados Unidos la diferencia en favor de éstos resulta notorio en los casos de maíz 373%, frijol, 66%; arroz, 63% y cebada 60%; la diferencia a nuestro favor puede catalogarse en los cultivos de sorgo 20% y de soya 14%. En

el caso de trigo el rendimiento nacional (4.21 toneladas por hectárea) supera al de Estados Unidos en 58% y desde luego al promedio mundial, que es de 2.58 toneladas por hectárea.

Las causas de esta diferencia se encuentran, principalmente en la dotación de tierras y en el nivel de capitalización por trabajador ocupado. Las tierras de cultivo por trabajador agrícola eran de 61.4 hectáreas en Estados Unidos mientras que en México solamente se tenían 2.7 hectáreas y los coeficientes de tierras de riego por trabajador resultaba 5.9 hectáreas en Estados Unidos y en México de solo 0.6 hectáreas. Además de la desventaja cuantitativa, deben tomarse en cuenta las diferencias cualitativas. Como la profundidad y la textura de los suelos, así como la pendiente, que resultan comparativamente mejores en Estados Unidos. A su vez el agua, la humedad residual del deshielo, la temperatura y el grado de insolación, resultan excepcionales en el país del norte sobre todo en la zona productora de granos. (Paz, 1995; 116)

Por otra parte, la dotación de capital muestra que en Estados Unidos existen 1.5 tractores por trabajador agrícola, mientras que en México solo hay un tractor por cada 100 trabajadores agrícolas, el número de cosechadoras-trilladoras en Estados Unidos es de 209 por cada mil trabajadores agrícolas, en tanto que en México solo hay 2 trilladoras por cada 4000 trabajadores agrícolas. El comportamiento de los cultivos a lo largo de 1970-1993 permiten advertir acerca de la necesidad de brindar atención especial a objetivos de producción regional, a partir de consideraciones de fondo sobre los requerimientos del consumo nacional.

Habrá que tomar en cuenta el nuevo marco de condiciones y de facilidades que crean la integración de zonas de libre comercio con América del norte, Chile y el grupo de los tres,

así como las oportunidades que habrán de derivarse los últimos acuerdos de GATT y de los que puedan surgir de la Organización Mundial del Comercio.

En la solución de políticas e instrumentos para alcanzarlos será indispensable tomar en cuenta la diversidad de las unidades de producción rural y su capacidad de respuesta a los estímulos. (Paz, 1995; 121)

2.2.- LA ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES RURALES EN MÉXICO

La organización de productores ha despertado interés y en la que se han cifrado muchas esperanzas; aunque también hay que reconocer, que ha habido avances limitados, en su consolidación. "Se ha tratado la organización en forma parcial desde el ángulo particular de la institución y organismo que la promueve. Sin embargo, se requiere continuar con los esfuerzos por medio de una estrategia integral, que convierta a la organización en palanca efectiva del desarrollo rural" (Barrera, 1988; 45).

En la estructura agraria actual, predomina el minufundismo y la mayoría de los predios son tan pequeños que producen bajos ingresos y se dificulta la absorción de la fuerza de trabajo por sus propietarios y su familia; así como la capitalización y la aplicación de los insumos y las técnicas modernas y como resultado, se tiene una baja productividad.

"La unidad de producción se inserta cada vez más en estructura productiva asociativa más amplia, normalmente integrada en una cadena productiva agroindustrial o agrocomercial. De esta manera el ejido pierde importancia como núcleo organizativo además pierde importancia frente a nuevas estructuras sociales, a tal grado que la Confederación Nacional

Campesina (CNC) se ve desplazada por estructuras descentralizadas, variadas en su composición social y flexibles en su estructura organizativa, que son las redes de productores ya sea por regiones, por rama de producción o por problemas donde la organización se convierte en un interlocutor para la autogestión como puede ser el crédito, comercialización, etc. Con respecto a las organizaciones de pequeños propietarios, enfrentan la misma situación, la crisis de la Confederación Nacional de los Propietarios Rurales (CNPR) han tenido un debilitamiento éste ha sido por la incapacidad de crear nuevas formas de organización basadas en la estructura productiva". (de Grammont, 1996; 2)

Los problemas fundamentales para los productores agrícolas y pecuarios en el contexto de las políticas de ajuste y de organización social son:

-La estructura Agraria.

"Cada productor que vive en el campo o interviene en las cadenas agroalimentarias. Es cambiante y variable según los actores sociales involucrados, las regiones y las épocas consideradas, los procesos de organización dependerán en buena medida de su ubicación en su estructura agraria". (de Grammont, 1996; 9)

En el caso de la agricultura, moderna, comercial y agroexportadora, llama la atención que las empresas comerciales cultivan más superficie que la que tienen en propiedad o por dotación ejidal, lo cual indica lo que es la renta, préstamo de tierra y otros; los productores consiguen tierra para incrementar su superficie productiva.

A nivel nacional las tierras bajo el régimen de derechos indirectos representan el 4.4% (4,566,375 ha) del total de la superficie agropecuaria forestal, pero es notorio que ese

porcentaje aumenta en las zona de mayor desarrollo: Jalisco con el 7.5%, Sinaloa con el 6.7%, Guanajuato con el 6.1%.

El mecanismo de contratar tierra se da esencialmente en la empresas grandes: las empresas de más de 100 ha concentran 67.5% de las tierras con derechos indirectos en Sinaloa, el 56.8% en Jalisco y 42.4% en Guanajuato. Sin embargo, también las pequeñas unidades recurren a ese mecanismo para mejorar sus condiciones de producción: en Jalisco el 20.4% de las tierras de menos de 2 ha se tienen en derechos indirectos. Aquí caben dos posibilidades: se trata de unidades de producción de campesinos pobres que practican la mediería o al revés, siendo pequeñas unidades familiares que cultivan productos de alto valor (como las hortalizas) para el mercado nacional e incluso internacional. También se constata que la práctica de conseguir tierra en forma indirecta es más común en el sector privado que en ejidal: el 69.7% de las tierras usufructuadas con derechos indirectos están en manos del sector privado, pueden ser inicialmente tierras ejidales o privadas, pero los usufructuarios son empresarios privados. (de Grammont)

-La tecnología y el crédito.

Es notorio que la mayoría de las unidades de producción con tractor y con otro tipo de maquinaria son pequeñas y medianas empresas del sector ejidal. Eso permite suponer que el grueso de los productores familiares mercantiles son ejidatarios, lo cual responde en buena medida a los apoyos estatales recibidos por ese sector (confrontar con el destino de la producción por tamaño y por sector). Sólo el 43% de las unidades que producen para el mercado, por lo que existe una impresionante submecanización en el campo.

Crédito. Sólo el 19.2% de las unidades recibieron algún crédito, pero el 8.3% corresponde a Pronasol con montos crediticios sumamente limitados. Obviamente la tendencia es que una mayor proporción de las grandes empresas reciben crédito que las pequeñas, pero aún así asombra la cantidad de que empresas pequeñas que reciben crédito, a diferencia de las que no reciben ningún tipo de financiamiento, ni de la Banca, ni del sector agroindustrial o comercial. Sólo el 31.65% de las empresas con más de 100 ha reciben financiamiento. (de Grammont, 1996; 14)

-La empresa y la asociación productiva.

El concepto del ejido como núcleo organizador de los campesinos, se debilita por dos razones. Primero, porque el campo mexicano incluye hoy en día, además de ejidatarios pequeños propietarios y una imponente población que no tiene tierra, ni posibilidad de obtenerla, vive de diversas actividades económicas no forzosamente relacionadas con la agricultura. Luego, con las nuevas formas de organización productivas, Sociedades de Producción Rural (SPR), Asociación en Participación, Asociación Rural de Interés Colectivo (ARIC) los cambios institucionales en el fomento a la producción (PRONASOL con sus comites de Solidaridad y FONAES con sus Sociedades de Solidaridad Social), y las modificaciones en la legislación agraria, el ejido se ha visto vaciado de su contenido original, en algunas regiones más que en otras. Ya no es núcleo omnipresente (territorial social y político) de la organización campesina, entre los productores mercantiles la noción de la empresa, individual o colectiva, que integra tanto a ejidatarios como a pequeños propietarios, se fortalece en muchas partes del campo mexicano. (de Grammont, 1996; 16)

"La organización de la producción adquiere un carácter más asociativo. La experiencia ha enseñado a los productores que la eficiencia en el marco de una fuerte competencia pasa por la creación de empresas de segundo y tercer nivel, capaces de dar servicio a los productores individuales. La noción del productor independiente se diluye poco a poco porque los productores exitosos son los que se vinculan a una cadena productiva más amplia, capaz de integrar horizontal o verticalmente sus actividades." (de Grammont, 1996; 17)

En el estudio de Grammont se señala que existen cuatro niveles de asociación en el campo: para el abasto de bienes de consumo familiar, para la compra de insumos y la venta de los productos agropecuarios (comercialización), para la consecución de crédito (financiamiento), para el uso colectivo de maquinaria y para la producción colectiva o agroindustrialización (producción). Cada nivel supone una mayor integración productiva y plantea dificultades crecientes de funcionamiento.

Asociación para el Crédito. En el ciclo agrícola 1990-91, sólo el 19.2% de las unidades con actividad productiva (744,400 de 3.8 millones) recibieron crédito. De esas sólo el 2.5% (18,665) recibieron el crédito en grupo. Es notorio que aún en el caso de crédito a la producción de Pronasol, que conforma el 43% (325,588) del total de las unidades que recibieron crédito, sólo el 1% recibieron el crédito en forma colectiva.

Asociación para el uso de Maquinaria. En el ciclo agrícola 1990-91 de las unidades de producción que reportaron usar tractor, 1,285,141 tenían en uso colectivo con otras unidades.

El uso colectivo de otras maquinarias, equipos agrícolas o instalaciones es muy limitado. De poco más de un millón de productores que tienen equipos agrícolas

instalaciones, sólo 23,997 declararon usarlo en colectivo. La mayoría se refiere a pequeñas obras de riego, 9,791 productores tienen trilladoras cosechadoras en colectivo y 6,323 tienen desgranadoras.

Asociación para la producción. La asociación productiva, en sus diferentes aspectos y niveles juega un importante papel en la modernización de la pequeña fracción exitosa de las empresas. Esta modernización se da en diferentes aspectos de la empresa y sigue de las pautas de la flexibilización industrial: diversificación de la producción, mayor eficiencia tecnológica, mejor administración de la mano de obra, eliminación de intermediarios en la comercialización e integración con el sector agrindustrial o agrocomercial.

En este contexto el 6 de marzo de 1992 surge la Comercialización Agropecuaria de Occidente (Comagro), integrado por 29 organizaciones locales del Estado de Jalisco y un total de 60 mil productores. Recientemente en septiembre de 1995 se creó la Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras de Productores del Campo A.C. con 194 organizaciones económicas en 18 Estados de la República de las cuales la conforman 62,300 socios, 1,458 ejidos, 665,800 ha, con una producción de 968,000 tn de maíz, 420,000 tn de sorgo, 100,000 tn de trigo y 45,000 tn de frijol (de Grammont, 1996; 18 y ANEC 1996: s/n).

Finalmente se han creado nuevas organizaciones en torno a dos ejes fundamentales: 1) la defensa del patrimonio familiar (El Barzón), y 2) la organización para la producción.

En el sexenio de Carlos Salinas de Gortari y en el actual dos factores se combinan y explican las distintas derrotas de las organizaciones de productores. Por un lado, en el marco de la desregulación, el gobierno puso todo su empeño para cancelar los procesos de planificación de la producción y comercialización, pensando en el marco de un mercado

protegido. Con las organizaciones campesinas, la concertación social, que suponía acuerdos de largo plazo. (de Grammont, 1996; 28)

2.3.- LAS FORMAS DE INTEGRACIÓN AGROEMPRESARIAL

Uno de los retos que enfrenta el campo mexicano es mejorar su organización económica. "La falta de incentivos, el rezago tecnológico, productivo y social, el minifundismo, el estancamiento en los ingresos y las prácticas que hasta hace poco estaban fuera de la ley, como el arrendamiento, la aparcería, etc. no son más que algunas de las causas de este retraso que fueron propiciando condiciones de marginación que afectaban directamente a los productores mexicanos". (Procuraduría Agraria, 1993; 9)

Por todo esto se requería un cambio urgente en las formas de organización para la producción, así como en la legislación agraria, que favorece relaciones económicas entre los productores rurales y los propios núcleos agrarios; que permite la atracción de capitales, el cambio de tecnología, el acceso a mercados que modernizaran al agro-mexicano y sobre todo, crearan las condiciones favorables para que los productores cuenten con pleno libertad para asociarse.

(Procuraduría Agraria. 1993; 9)

Ahora, los ejidatarios y comuneros puedan asociarse libremente entre sí y con terceros decidiendo la mejor forma de organización o de asociación que se ajuste a sus intereses y donde ellos mismos determinen sus objetivos.

2.3.1.- LAS SOCIEDADES DE PRODUCCIÓN RURAL

La nueva Ley Agraria señala en su título cuarto las formas de asociación rural que pueden llevar a cabo los ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios. Explica cómo la organización económica de los núcleos agrarios puede verse enriquecida por su libre asociación que desarrolla su potencial productivo.

Esta nueva legislación señala que tanto los ejidatarios como las comunidades tiene la absoluta libertad para adoptar cualquiera de las siguientes formas de asociación o sociedades rurales:

Unión de Ejidos o Comunidades.

Sociedad de Producción Rural (SPR).

La Unión de Sociedades de producción Rural (USPR).

Asociación Rural de Interés Colectivo (ARIC).

Estas sociedades rurales tienen el claro objetivo de fomentar el desarrollo de unidades, impulsar programas agroindustriales, proyectos de inversión productiva y social de carácter regional, ampliar y mejorar la comercialización de los productos agropecuarios. (Procuraduría Agraria, 1993; 11)

Características específicas de las sociedades rurales

Unión de Ejidos o Comunidades.

Objetivo.- Tiene por finalidad promover la coordinación de trabajo productivo, la comercialización y la asistencia técnica.

Constitución:

- Se constituye con la unión de dos o más ejidos o comunidades de igual forma, un mismo ejido o comunidad tiene la posibilidad de formar parte de dos o más uniones de ejidos o de comunidades.

- Su inscripción formal como unión de ejidos o comunidades será una vez que el acta constitutiva de la unión se inscriba en el Registro Agrario Nacional (RAN).

Sociedades de Producción Rural:

OBJETIVO. Tiene por objeto la coordinación de actividades productivas de asistencia mutua, de comercialización, o bien realizar cualquier otro fin no prohibida por la ley.

Constitución:

La unión de dos o más productores rurales, ejidos o ejidatarios colonos, comuneros o pequeños propietarios. Es decir pueden ser personas físicas o morales, cuyo responsabilidad dentro de la sociedad puede ser ilimitada, limitada o suplementada.

Ilimitada.- Los socios, por si mismos, hacen frente a todas las obligaciones que tenga la asociación, de manera solidaria. Es decir, todos tienen que cumplir con el mismo.

Limitada.- Los socios harán frente a las obligaciones de la asociación, según lo que hayan aportado al capital social.

Suplementada.- Los socios, además del pago de su aportación al capital social, responden de las obligaciones sociales subsidiariamente, hasta por una cantidad será suplementada, el cual en ningún caso será mayor de dos tantos de su mencionada aportación.

Las uniones de ejidos, las SPR, las ARIC y USPR; resultan importantes formas asociativas dado que posibilitan una mayor organización al combinar objetivos económicos y participación social de carácter integra.

Así mismo, se convierten en instrumentos de planeación regional, ya que se instituyen como órganos de coordinación, concentración negociación, si un núcleo de población desea constituir cualquiera de estas formas asociación rural a continuación se mencionan cuales son los requisitos y formalidades que hay que atender para formar cada una de ellas. (Procuraduría Agraria, 1993; 13)

Para poder formar cualquiera de las sociedades rurales mencionadas, es importante seguir el siguiente procedimiento general de constitucion:

- Convocar a asamblea.
- Elección de delegados y designación de representantes.
- Convocar a asamblea general para integrar la sociedad.
- Formalizar legalmente el acta constitutiva y los estatutos.
- Inscripción en el Registro Agrario Nacional. (Procuraduría Agraria, 1993; 17)

2.4.- LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN MÉXICO

La abundancia de productos agrícolas han hecho que los productores tenga conciencia de que la llave de la rentabilidad ya no radica sólo en un aumento de la producción, sino la ventaja competitiva se obtiene, más bien, con buen manejo de los recursos y una comprensión acerca de la variedad de alternativas disponibles en la comercialización de los productos.

"La clave para ganar una ventaja competitiva es la comercialización la cual abarca más que la venta en si, es decir comercializar es producir y vender la cantidad y calidad de un

producto obteniendo la mayor ganancia posible implica fijar el precio del producto en el momento más rentable y entregarlo en el lugar más rentable."(FIRA, 1994; 2)

2.4.1.- FUNCIONAMIENTO DE LOS MERCADOS DE FUTUROS

El objetivo principal por el cual fueron creados los mercados de futuros, es cubrir o proteger a los productores comercializadores de materias primas y granos básicos contra cualquier fluctuación de precios internacionales. Este mecanismo de protección funciona eficientemente debido a la gran liquidez que le es característica, la cual se debe a los especuladores que participan con el objeto de conseguir una ganancia en base a sus expectativas de precios. En este sentido los mercados de futuros permiten trasladar los riesgos de precios de los que realizan coberturas hacia los especuladores. (FIRA, 1994; 7)

Los mercados a futuro para productos agropecuarios se desarrollan para ayudar a los agricultores, los operadores de silos y la comercialización de granos a mejorar las prácticas de comercialización.

En el siglo XIX, los precios de los granos variaban drásticamente en el otoño, los antecedentes de las cosechas propiciaban una acentuada caída de los precios, en la primavera, la escasez de granos hacía que los precios subieran desmesuradamente; además, la falta de clasificación como de normas de peso y de medidas provocaban duras disputas entre compradores y vendedores.

Este caos hizo evidente que una mayor producción de granos requería de un mercado central amplio y disponible, tanto para los compradores como para los vendedores y que

funcionara todo el año; en 1848, hombres de negocios fundaron la Chicago Board of Trade (Bolsa de Comercio de Chicago).

Aunque la bolsa fue en un principio un mercado de granos físicos, tanto productores como los usuarios vieron pronto las ventajas de poder hacer contratos para comprar y vender productos en el futuro cercano. Estas ventajas adelantadas ayudaban tanto a los compradores como a los vendedores a planificar a largo plazo y se les conocía como contratos para entrega futura. (FIRA, 1994; 5)

El mercado de futuros ya había operado de 1978 a 1985 pero se consideró que generó presiones adicionales a la paridad cambiaria y creó las condiciones de un mercado especulativo sin favorecer su estabilidad.

"El análisis de los mercados de futuros de tipo de cambio como un estimador insesgado del mercado al contado, es un tema que ha traído particular atención en años recientes. Los mercados a futuro permiten reducir la incertidumbre pero también pueden fomentar la especulación". (Galindo, 1996; 51)

2.4.2.- COBERTURAS DE RIESGO EN MERCADOS DE FUTUROS

Las bolsas de futuros, independientemente de como estén organizadas y administradas, existen porque proporcionan dos funciones económicas vitales en el mercado, la determinación de los precios y la transferencia del riesgo; es decir, la bolsa no compra ni vende ninguno de los contratos que se intercambian en sus instalaciones, ni establece precios.

La bolsa proporciona un lugar donde sus miembros puedan reunirse para realizar transacciones, con contratos de futuros y opciones sobre futuros.

En la medida en que las necesidades y expectativas de los compradores y vendedores de coberturas y de los especuladores convergen en el piso de remates de la bolsa, se efectúa negocios y la información sobre los precios llega a conocerse a nivel mundial, esta información sobre los precios es utilizada como un parámetro en la determinación de los valores de un producto o un instrumento financiero en particular en una fecha y hora determinadas.

Otra función económica importante de los mercados de futuros es la cobertura. Los compradores y vendedores de coberturas pueden ser individuos o compañías que son o tiene planes para ser dueños de un producto físico; como pueden ser: el maíz, la soya, el trigo, los Bonos de Tesorería de los Estados Unidos, pagarés, etc. y temen que el precio del producto puede cambiar antes de que lo compren o lo vendan, ya que no se pueden evitar diferentes fluctuaciones de los precios, en los sectores de la economía, por consiguiente todo el que busca protección contra cambios adversos en los precios del mercado físico, pueden usar los mercados de futuros y opciones como medio de cobertura.

Los mercados de futuros ofrecen una solución a las dificultades causadas por la volatilidad en los precios de las mercancías que se comercializan en esos mercados, permitiendo así a vendedores y compradores, asegurar un precio hasta por un período aproximado de un año y medio. Dicho mecanismo se conoce como cobertura.

Una cobertura se refiere al hecho de adquirir una posición en el mercado a futuros que sea opuesta a la posición que se tiene en el mercado de físicos. También puede ser la toma de

una posición en el mercado a futuros como sustituto de la posición en el mercado de físicos (FIRA, 1994; 8).

Las coberturas se adquieren porque proporcionan una protección contra movimientos no deseados o no esperados en las cotizaciones de los precios o costos .

Las coberturas pueden ayudar a cumplir varios propósitos

- Neutralizar el efecto de altas y bajas en los precios.
- Proteger contra bajas de precios el valor de los inventarios.
- Establecer un medio para estabilizar los márgenes de ganancia.
- Dar flexibilidad de manejo; es decir, dar la ventaja de un mercado alternativo al cual acudir.

Dicho mercado es el de futuros como alternativa al mercado de físicos.

Las coberturas son una herramienta o instrumento para minimizar el riesgo de una pérdida financiera cuando los precios son adversos, las coberturas se adquieren porque proporcionan protección contra movimientos en las cotizaciones de los precios o de los costos. Para lo cual existen también diversas técnicas para minimizar el riesgo, las cuales posteriormente se analizarán. Los tipos de coberturas fundamentales son:

- De Venta (corta). Utilizado por el tenedor para proteger el precio al cual venderá su mercancía, involucra la venta de contratos a futuro.

- De Compra (larga). Usada por el tenedor para proteger el precio al cual comprará su mercancía, involucra la compra de contratos a futuro. (FIRA, 1994; 10)

2.4.3.- TIPOS DE MERCADOS

MERCADO DE FÍSICOS (MERCADO SPOT).

Es una transacción de compra-venta de un producto tangible, para un envío inmediato que se realiza mediante un "contrato de físicos", cuyos términos son acuerdos que se establecen entre comprador y vendedor en forma privada fuera de bolsa, pero para comercializar su producto lo hacen en base a cotizaciones spot de los mercados internacionales; es decir, a un precio que se está negociando al momento.

MERCADO FORWARD.

Se refiere a la misma operación de físicos bajo contrato privado fuera de la bolsa pero contra entrega y precios a futuro.

MERCADO DE FUTUROS.

Es una transacción de mercancías estandarizada en calidad y cantidad, cuyas operaciones se realizan en la bolsa, que es el organismo que controla y autoriza el buen manejo de las operaciones, mismas que se liquidan sin consentimiento de la contraparte, con la entrega física de las mercancías en lugares específicos y en plazos preestablecidos.

Los mercados de futuros existen para facilitar la transferencia de riesgos financieros, lo cual es utilizado por algunos miembros de la comunidad bancaria. Particularmente, los prestamistas agropecuarios se han enfocado en el uso de los mercados de futuros y opciones para desarrollar mejores métodos de administración de riesgo. El factor riesgo crece en

importancia a medida que el mundo se expone a la creciente volatilidad de precios y tasas de interés fluctuantes. (FIRA, 1994; 11)

a).- Administración de Riesgos en Proyecto Agropecuarios.

Los financiamientos relacionados con la agricultura son especialmente vulnerables a las fluctuaciones de precios, el riesgo de un movimiento adverso en los precios no sólo afecta al acreditado sino también a la institución bancaria que otorga el crédito; el objetivo de la administración de riesgos es disminuirlos y no precisamente incrementar las ganancias, por lo tanto algunas de sus ventajas son:

- Calcular el riesgo de precios.
- Se puede proteger ya sea tomando futuros o comprando opciones.
- Permite obtener financiamiento, cuando se toman los productos primarios o mercancías del acreditado como garantía colateral del crédito, si se reduce la vulnerabilidad a los movimientos adversos en los precios, entonces se garantiza el valor de la prenda y ésta representa una ventaja para el Banco porque puede incrementar su cartera de créditos sin incrementar el riesgo crediticio.

- Clientes financieramente sanos propicia Bancos financieramente sanos.
- Facilitan la valuación de la garantía colateral (mercancías).
- Se pueden valorar más fácilmente los inventarios que están protegidos con opciones o futuros, ya que la protección fija un precio de venta y el banquero puede evaluar más fácilmente los ingresos que genera dicho inventario.

-Mejora la competitividad del banco. Los bancos que apoyan a sus clientes para satisfacer las necesidades que resultan de los programas de administración de riesgos de sus

clientes, tienen una ventaja competitiva sobre otros Bancos que se manejan programas de administración de riesgos a través de los mercados de futuros y promueven operaciones más rentables.

Mediante la utilización de futuros y opciones, el banquero y el agricultor pueden saber el precio de venta de la cosecha aún antes de que se acopie, ese precio de venta puede compararse con los costos de producción y de esa manera asegurar la ganancia potencial. (FIRA, 1994; 12)

b).- Usuarios de Futuros y Opciones.

Los productos, procesadores y usuarios de productos primarios agropecuarios son receptores adecuados de este tipo de protección, que la continua fluctuación de los precios los enfrenta al riesgo de precios adversos.

Utilizar los futuros o las opciones una alternativa más para los agricultores, en vez de especular sobre el precio que recibirán por su cultivo una vez que se haya cosechado, pueden protegerse contra los decrementos en los precios. Cubrirse con futuros les permite "amarrar" el precio de ventas y si utiliza opciones entonces podrá establecer un piso o un techo para el precio de venta de sus mercancías. (FIRA, 1994; 13)

c).- Tipos de Productos que se Comercializan en los Mercados:

- Agrícolas.- Maíz, trigo, aceite de soya, harina de soya, soya, avena, café, azúcar, cacao, jugo de naranja congelado y algodón.

- Ganaderos.- Ganado bovino en pie, cerdos en pie y tocino.

_ Fibras.- Madera.

_ Metales.- Oro, plata, cobre, aluminio y paladio.

- Energéticos.- Petróleo crudo, gasolina y gas natural.
- Divisas.- Libra, marco, franco suizo y francés, yen y dolar.

d).- Características Principales de los Contratos de Futuros.

Los contratos de futuros abren posibilidades para realizar diversos tipos de operaciones que en general se clasifican en protección comercial, especulación y arbitraje. Los precios a que se acuerdan estas transacciones llamados precios a futuro, reflejan las expectativas que tienen los participantes en el mercado acerca del precio que prevalecerá en la fecha de vencimiento del contrato, llamada fecha de entrega.

Un contrato a futuro es un acuerdo mediante el cual las partes que intervienen se comprometen a llevar a cabo en una fecha futura, la compra-venta de cierta mercancía a un precio estipulado al momento de realizar el contrato donde la transacción se encuentra regulada por las disposiciones de la Bolsa donde ésta se realice.

Las características de los Contratos a Futuro son:

- Las transacciones están concentradas geográficamente en la Bolsa y las horas del día en las cuales se puede comerciar, están determinadas oficialmente.

- El tamaño de los contratos está estandarizado, por lo tanto la cantidad de mercancía en cada contrato es fija, no se puede comerciar con fracciones de un contrato.

- Las fechas de entrega o vencimiento de los contratos están estandarizadas, no se realizan transacciones con fechas que no estén oficialmente autorizadas por la Bolsa.

- Existe una Cámara de Compensación que funciona como comprador para todos los vendedores y como vendedor para todos los compradores; así, la Cámara actúa como una tercera parte que garantiza todas las transacciones. Las obligaciones que contraen las partes

de un contrato son de cada uno con la Cámara de Compensación y no directamente entre ellos.

- Las ganancias y pérdidas de los contratos se liquidan diariamente, al final de cada día de la Cámara de compensación determina el monto de la liquidación. Con base al precio de liquidación del día anterior se ajustan los márgenes; si el precio subió, se les reduce el margen a los que tienen contrato para vender y se les aumenta a los que tienen contratos para comprar; si el precio bajó, se dará el ajuste al contrario. Cuando el margen de un participante se encuentra por debajo de un mínimo, éste debe depositar un complemento, si el margen es mayor que el requerido se puede retirar la diferencia.

- Existe una magnitud mínima de variación en los precios, éstos sólo pueden cambiar en múltiplos de esa magnitud.

- Existe límites máximos en las fluctuaciones diarias de los precios, estos límites constituyen una banda alrededor del precio de liquidación de la sesión anterior, fuera de la cual no se puede comerciar.

La mayoría de los contratos realizados en los mercados a futuro se liquidan mediante una operación contraria a la que se hizo inicialmente. Esto nos indica como ya se mencionó que menos del 3% de los contratos comerciales se liquidan mediante la entrega de la mercancía, el cumplimiento de las operaciones recae sobre la Cámara de Compensación, de ésta manera el riesgo de incumplimiento es reducido.

MERCADO DE OPCIONES.

Es un convenio para comprar y vender "contratos" a un precio y a una fecha específica. Las opciones funcionan como un seguro que protege a quien las adquiere sobre movimientos adversos en los precios; al adquirir una opción de una "prima" con lo que se asegura un precio tope que puede ser "piso" o "techo", además de que el riesgo máximo es igual al monto de la prima.

Opciones.

Una opción es el derecho u obligación de comprar o vender un contrato de futuros a un precio específico, antes de su fecha de vencimiento. Al comprar una opción se adquiere el derecho pero no la obligación de ejercer la opción.

Se decide comprar opciones, cuando se desea establecer un máximo nivel de compra cubriendo posibles alzas de mercado, o se desea establecer un mínimo de venta cubriendo bajas en el mercado, permitiendo aprovechar movimientos favorables de los precios.

Ventajas y Desventajas de las Coberturas con Opciones.

Ventajas:

La cobertura con opciones se convierte en una herramienta más flexible, que aquellas posiciones cubiertas con futuros o que nunca tuvieron algún tipo de cobertura.

Los compradores disfrutan de un riesgo limitado y de un ganancia potencialmente ilimitada. en caso extremo lo máximo que se puede perder será la prima.

Los contratos pueden ser vendidos antes de la fecha de expiración de la opción.

Los usuarios podrán fijar sus precios a diferentes niveles, utilizando las opciones como un seguro en el precio.

Los compradores de opciones no tendrán que depositar ningún tipo de margen ni tendrán llamadas de margen. Su desembolso de dinero se limita a la prima que va a pagar por comprar su opción.

Entre las desventajas: El valor de las opciones disminuye conforme el tiempo transcurre. Los compradores de opciones sufrirán una constante erosión diaria en el valor en el tiempo de su opción. La prima de la opción deberá ser pagada completamente y bajo ciertas circunstancias pudiendo ser demasiado cara. Mientras que la bursatilidad de las opciones es menor que la de los futuros, ya que se reparten entre los meses de vencimiento, precios de ejecución y tipo de opción.

Las Opciones en los Mercados Agropecuarios.

Las diferencias fundamentales entre FUTUROS y OPCIONES son:

Los futuros amarrar un precio específico. Una persona que hace una cobertura no podrá tomar ventaja de un movimiento favorable en los precios en su posición.

Las opciones podrán ser usadas para determinar un piso o un techo para protegerse en contra de un movimiento adverso en los precios.

Las opciones permiten la participación en movimientos favorables.

CAPITULO III

DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA AGROCOMERCIALIZADORA SANTA CRUZ SPR de RI

3.1.- ANTECEDENTES

En el poblado de Santa Cruz El Grande, Municipio de Poncitlán, (Jalisco), el día 16 de marzo de 1993, en la Delegación Municipal se procedió a celebrar una asamblea de productores para discutir sobre la creación de una Sociedad de Producción Rural (SPR). Posteriormente el día 16 de abril 1993 se llevo a cabo otra Asamblea convocada por el Ingeniero Nicolás Solano Vásquez en la cual se constituyó la Sociedad de Producción Rural, con la participación inicial de 73 miembros de los ejidos Santa Cruz El Grande y San Luis del Agua Caliente, pertenecientes al Municipio de Poncitlán. Una vez tomados los acuerdos correspondientes para su constitución, cada socio adquirió acciones con un valor nominativo de \$100, bajo el régimen de responsabilidad ilimitada.

Por carecer de instalaciones propias, la Sociedad de Producción Rural instaló la oficina en la casa ejidal, posteriormente se trasladó a una casa particular hasta el mes de abril de 1995 donde se localizó definitivamente a 3.5 km del Municipio de Poncitlán.

El día 22 de mayo de 1993 se protocolizó la Agrocomercializadora Santa Cruz SPR de RI. Luego el día 20 de septiembre de 1995, el secretario de la Sociedad dió a conocer nueve solicitudes de admisión de nuevos socios y pidió a la Asamblea que resolviera sobre ellas. Después de que la Asamblea deliberó, se votó unánimemente aceptando el ingreso de los

mismos. El Consejo de Administración realizó las gestiones necesarias para legalizar la admisión de los nuevos socios y la adquisición de acciones con un valor nominativo de \$300.

3.2.- OBJETIVOS

Los estatutos de la Agrocomercializadora nos señalan los siguientes objetivos:

- Programación de las actividades agropecuarias productivas.
- Adquisición, producción, distribución, consignación, pignoración, exportación, publicación de los insumos e implementos para su producción.
- Adquisición, operación de silos, almacenes, frigoríficos, talleres de mantenimiento y en general los bienes de la sociedad.
- Contratar, distribuir y recuperar créditos.
- Contratar el seguro agrícola integral.
- Contratar y proporcionar asistencia técnica.
- Adquisición, importación, exportación, maquila, establecimiento, operación y mantenimiento de maquinaria y transporte para la producción agropecuaria.
- Industrialización de su producción y las demás actividades conexas y complementarias, de la producción agropecuaria.
- La comercialización de su producción así como la compra y venta de productos agropecuarios.
- Obtención y distribución de toda clase bienes y servicios para satisfacer las necesidades de consumo sus socios.

- Promover el ahorro y el autofinanciamiento.
- Aprovechamiento e industrialización de recursos naturales.
- Producir y comercializar bienes auxiliares para la producción agropecuaria y del hogar a partir de recursos naturales.
- Explotación de nombres, marcas y patentes de invención agropecuaria.
- Las que señale la ley general de crédito rural así como las que tiendan al mejoramiento económico y social de los socios.

3.3.- PROCEDIMIENTO GENERAL DE CONSTITUCION

a). Convocar a Asamblea.

En el poblado de Santa Cruz El Grande, Municipio de Poncitlán (Jalisco), el día 16 de marzo de 1993 en el domicilio que ocupa la Delegación Municipal se procedió a celebrar una Asamblea Constitutiva de una sociedad de producción rural.

b). Denominación

La sociedad se denominó "AGROCOMERCIALIZADORA SANTA CRUZ" seguida de las palabras SOCIEDAD DE PRODUCCIÓN RURAL DE RESPONSABILIDAD ILIMITADA y se rige por la Ley Agraria, la Ley General de Sociedades Mercantiles, los estatutos y el reglamento interno, que se expida para su mejor funcionamiento.

c). Domicilio

El domicilio social de la sociedad de producción rural de responsabilidad ilimitada esta ubicado en el poblado de Santa Cruz El Grande, Municipio de Poncitlan (Jalisco).

d). Duración

La duración de la sociedad será por tiempo indefinido y sus miembros determinarán la cláusula de admisión de extranjeros

e). Capital

El capital social se incrementará o disminuirá atendiendo a la ampliación o disminución de sus actividades económicas y a la admisión, separación y exclusión de socios.

f). Régimen de Responsabilidad

Actualmente el régimen de responsabilidad es limitada, el régimen se modificó en el mes de octubre de 1995 por situaciones financieras (crédito).

g). Miembros y normas para su admisión, separación, exclusión, derechos y obligaciones

Podrán formar parte de la Sociedad de Producción Rural Ejidatarios, grupos de mujeres campesinas organizadas, hijos de ejidatarios, comuneros, avecindados pequeños productores, mediante el título de propiedad o certificado de derechos agrarios, así como desempeñar personalmente las actividades agrícolas. Así mismo podrán participar en esta sociedad personas físicas o morales que con el carácter de socios capitalistas suscriban el acta constitutiva.

h). Organos de autoridad y vigilancia

Son órganos de esta sociedad:

I.- La Asamblea General.

II.- El Consejo de Administración.

III.- El Consejo de Vigilancia.

i). Normas de funcionamiento

La Asamblea General es el órgano máximo de las sociedades, se integra por todos los socios, los cuales tendrán derecho a un solo voto, sus acuerdos tomados son obligatorios para los presentes, ausentes y disidentes .

El Consejo de Administración es el órgano de representación, el ejecutor de las decisiones de la Asamblea y estará integrado por cinco miembros, los que tendrán el carácter de presidente, secretario, tesorero y dos vocales propietarios, con sus respectivos suplentes. Los cuales durarán en sus funciones tres años, y tendrán las siguientes facultades que deberán ejercer en forma conjunta cuando menos tres de los cinco miembros:

I.- Representar a las sociedades ante terceros y autoridades.

II.- Presentar a la Asamblea el presupuesto anual de la sociedad para la discusión y aprobación en su caso.

III.- Someter a la consideración los planes de operación, programas de financiamiento, inversión y organización de la sociedad.

IV.- Convocar a Asambleas, cumplir y hacer cumplir sus acuerdos.

V.- Contratar y proporcionar servicios profesionales, técnicos de asesoramiento y en general de todas las personas que puedan realizar los trabajos necesarios para el buen funcionamiento de la sociedad, previa aprobación de la Asamblea.

VI.- Suscribir títulos de crédito a nombre y por cuenta de la sociedad.

VII.- Sesionar en coordinación con el consejo de vigilancia en la forma y términos que establezcan sus estatutos.

VIII.- Contratar créditos y el seguro agrícola integral y ganadero.

IX.- Los demás que le señalen los estatutos y la Ley agraria.

Son facultades del Consejo de Vigilancia:

- a). Vigilar que los actos del Consejo de Administración se ajusten a los preceptos de la ley y lo dispuesto por el reglamento interno o la asamblea:
- b). Revisar las cuentas del Consejo de Administración a fin de darlas a conocer a la asamblea y denunciar ante ésta las irregularidades.
- c). Convocar a asamblea cuando no lo haga el Consejo de Administración.
- d). Las demás que señale la ley.

3.4.- MIEMBROS QUE LA CONSTITUYEN

La agrocomercializadora esta constituida por 73 socios, la mayoría de ellos ejidatarios de los ejidos de Santa Cruz El Grande y San Luis del Agua Caliente, ambos ejidos pertenecen al municipio de Poncitlán, Jalisco.

La mayoría de los productores que pertenecen a la Agrocomercializadora Santa Cruz, tienen parcelas con un promedio de cuatro hectáreas, excepto los pequeños productores que pertenecen a la Agrocomercializadora que tienen un promedio de doce hectáreas de parcelas cultivables.

3.5.- CARACTERÍSTICAS ESPECIFICAS

Localización.- La Agrocomercializadora se localiza a una distancia de aproximadamente de 3.5 km del Ejido Santa Cruz ubicado en la parte oriental del estado de Jalisco, dentro de la región de Cienega de Chapala.

Infraestructura y servicios.- El acceso a la población de Santa Cruz, donde se encuentra la Agrocomercializadora se realiza a través de la carretera Guadalajara-La Barca.

Los servicios de comunicación con que cuenta son de regulares a excelentes, como se mencionó en el capítulo I "Diagnostico del ejido". Así también las áreas de producción se encuentran bien comunicadas, lo cual permite asegurar el funcionamiento de la empresa para la comercialización del producto.

Equipo.- Actualmente la Agrocomercializadora cuenta con una computadora que tiene un valor de \$ 6,000 donde se lleva acabo de manera rápida la contabilidad, así como el control de la comercialización y el desarrollo de programas necesarios para la empresa Cuadro

3.1.

Cuadro 3.1 Descripción de equipo con que cuenta la Agrocomercializadora

CONCEPTO	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR
Equipo de computo.	1	380DX-40MHZ	\$ 6,000.00
	1	Impresora	\$ 1,200.00
Maquina.	1	Escribir Eléctrica	\$ 800.00
T o t a l.			\$ 8,000.00

Fuente: Archivo de la Agrocomercializadora Santa Cruz.

Infraestructura.- Las obras físicas necesarias que tenía proyectado la Agrocomercializadora, antes que empezara a funcionar como empresa, era el proyecto una bodega con capacidad de 1000 toneladas con una superficie de 288 m², una báscula de 3 x 18.28 m con una capacidad de 60 toneladas, un patio para asoleadero de 400 m² así como las oficinas generales con una sala de juntas, en una superficie de 182 m².

Actualmente cuenta con una bodega con capacidad de 1000 toneladas, la cual está construida de ladrillo y concreto, en los extremos con lámina de asbesto, piso de concreto y las medidas son de 24 m de largo por 14 m de ancho.

Las oficinas están construidas de ladrillo con tres compartimientos, las medidas son de 12 m de largo y 6 m de ancho. Por falta de recursos actualmente la oficina se encuentra inconclusa ya que le hace falta el techo y el piso, pero conforme se incremente la venta de los insumos va ser necesario concluir estas obras.

Personal de la organización.- Actualmente la agrocomercializadora cuenta con el siguiente personal permanente:

- a). Un presidente del consejo de administración.
- b). Una secretaria.
- c). Un asesor técnico (dirección general).

La Agrocomercializadora en ocasiones contrata personal por temporadas de trabajo.

En el ciclo pasado Primavera-verano del año 1994-95 contrató el siguiente personal:

- a). Dos secretarias durante un tiempo de seis meses.
- b). Un almacenista durante un tiempo de seis meses.

3.6.- ACTIVIDADES QUE DESARROLLA

Las actividades principales que desarrolla la Agrocomercializadora Santa Cruz, es la compra y venta de insumos como son: fertilizantes, herbicidas, insecticidas, semillas certificadas y estimulantes de crecimiento de las plantas, etc. Los productos que maneja la SPR son: semilla de trigo, semilla de maíz, fertilizantes nitrogenados y fosforados. Los fertilizantes, semillas, insecticidas, fungicidas y herbicidas se adquieren directamente con los proveedores a un precio adecuado, con el fin de que todos los socios adquieran los productos en la agrocomercializadora.

La organización cuenta con un asesor técnico, el cual programa todas las actividades del cultivo de maíz, trigo, sorgo. También, capacita a los socios con el fin de que estos puedan aplicar el paquete tecnológico adecuado que recomienda el asesor. En los últimos ciclos de cultivos se ha visto que la mayoría de los socios han incrementado su producción y productividad.

La Agrocomercializadora elabora proyectos de comercialización de maíz, trigo y sorgo con el fin de que los socios puedan vender sus productos.

En lo que respecta al grano de maíz, la Agrocomercializadora tiene por completo la responsabilidad de efectuar las gestiones necesarias ante CONASUPO-BORUCONSA, para obtener la operación del programa de apoyo a la comercialización ejidal (PACE) del grano de maíz. Los socios entregan su cosecha de maíz a CONASUPO a través de la Agrocomercializadora, que realiza la operación a su nombre y se encarga de cobrar la venta

del grano, así como las bonificaciones del PACE en forma oportuna, haciendo el pago correspondiente a los productores asociados en la oficina de la Agrocomercializadora.

En lo que corresponde en la venta de maíz, se tiene la ventaja de comercializar en forma colectiva al poder concentrar grandes volúmenes de grano que son atractivos para las negociaciones con los industriales, y así poder garantizar un precio justo por el producto y lograr el beneficio de los productores de la localidad.

En los últimos ciclos, la producción de maíz se vendió a la CONASUPO que ofrece un precio inferior a la de garantía. Por lo tanto, los productores de maíz se organizaron con el fin de colocar sus granos en donde se les pague un precio más justo, es decir el precio de garantía o más.

La organización se encargó de realizar todas las gestiones necesarias, como la elaboración de proyectos de la comercialización del grano de maíz, para que los socios pudieran vender los granos en el mercado de futuros. En el Capítulo IV se describe detalladamente este procedimiento.

La Agrocomercializadora a parte de elaborar proyectos, programar actividades en los cultivos principales del ejido, comercializar insumos, presta el servicio de un módulo de nivelación de Rayos Láser, el cual fue recogido del patio de maquinaria del Gobierno del Estado a finales del mes de noviembre de 1994. La nivelación en los predios de los socios inició en el mes de diciembre de 1994 en una superficie de 50 hectáreas, y hasta el mes de noviembre de 1995 se han nivelado 150 hectáreas. Para el año de 1996 la Agrocomercializadora tiene proyectado nivelar 200 hectáreas. En los terrenos nivelados se han notando con claridad que el tiempo usado para regar se redujo en promedio, en algunos

casos, de 3 días a un día con un menor volumen de agua y existe una buena germinación de la semilla.

Además la Agrocomercializadora, presta el servicio de una sembradora de precisión que le fue proporcionada por la Secretaría de Desarrollo Rural del Gobierno del Estado de Jalisco, desde el 27 de julio de 1994. Como la siembra del ciclo primavera-verano ya había concluido, fue utilizada para la siembra de garbanzo en el ciclo otoño-invierno de ese año, y la de frijol en el período de primavera de 1995. Tanto en los miembros de la organización como en los productores hubo entera satisfacción para los logros obtenidos en la siembra, pues se obtuvo una excelente distribución y profundidad de las semillas en el suelo lo que redundó en un incremento considerable en la producción.

Para el ciclo primavera-verano 1995, la sembradora de precisión se usó para los cultivos de maíz y sorgo en una superficie total de 285.55 hectáreas.

La Agrocomercializadora cobra para la siembra con la sembradora de precisión el precio de \$ 110.00 por hectárea para los socios, y de \$ 120.00 para los no socios.

Los requisitos para los usuarios de este servicio son:

- a). Pago por adelantado para programar la fecha de siembra.
- b). Tener los insumos al pie de la parcela, semilla, fertilizante, insecticida.
- c). El dueño de la parcela depositará los insumos a la sembradora.
- d). La parcela que se pretende sembrar no deberá tener piedra pegada o suelta.
- e). De preferencia estar preparado el suelo como mínimo con uno o dos pasos de

rastra.

3.7.- SITUACIÓN ACTUAL Y PROBLEMÁTICA

Actualmente la Agrocomercializadora incrementó sus compras y ventas, obtuvo una compra de \$ 2,577.785 con los siguientes proveedores: Iyadilpro, Agroviotica, Ceres, Wall S.A., Cargill, Agroproductos Corey, Agronova y Agroferretera Poncitlán.

La Agrocomercializadora adquirió las semillas generadas por el grupo IYADILPRO.

Cuadro 3.2.

Cuadro 3.2. Insumos adquiridos por Agrocomercializadora al proveedor IYADILPRO.
Ciclo P-V 1994-95

PRODUCTO semillas	TAMAÑO	SACOS	PRECIO AL COSTO \$	TOTAL \$
HV-313	T. M.	191	165	31,515.00
HV-313	B. Chica	50	140	7,000.00
HV-313	B. Chica	190	150	28,500.00
HV-313	P. Chico	65	140	9,100.00
ARTILLERO	SORGO	79	180	14,220.00
HV-313	P. Grande	100	150	15,000.00
ZAPADOR	SORGO	7	160	1,120.00
TOTAL				106,455.00

Fuente: Archivo de la Agrocomercializadora.

Lo que se menciona en el cuadro, fueron los productos que adquirió la Agrocomercializadora la cual puso a la venta y estos fueron adquiridos por la mayoría de los socios y los productores no socios.

Pero también adquirió otros insumos con las empresas que se mencionan a continuación: Agroviotica, Ceres, Wall, Cargill. Cuadro 3.3.

Cuadro 3.3. Insumos (semillas) adquiridos con los proveedores Agroviotica, Ceres, Wall S.A., Cargill 1995

AGROVIOTICA					
PRODUCTO	TAMAÑO O PRESENT.	SACOS	PRECIO AL PUBLICO	PRECIO AL COSTO	TOTAL \$ (compras)
P-3066	F 15	198	\$ 360.00	\$350.00	69,300.00
P-3288	F 15	143	\$ 309.00	\$299.00	42,757.00
P-3288	R 22	90	\$ 245.00	\$235.00	21,150.00
P-3288	F 13	8	\$ 352.00	\$327.00	21,616.00
SUB - T O T A L (PAGO DE SEMILLAS)					135,823.00
C E R E S					
TORNADO	P-24	45	\$ 242.00	\$196.02	8,820.90
TORNADO	B-20	31	\$ 274.00	\$221.40	6,863.40
TRUENO	P-20	10	\$ 280.00	\$252.00	2,520.00
TRUENO	P-22	2	\$ 275.00	\$247.50	495.00
TORNADO	P-22	15	\$ 265.00	\$238.50	3,577.50
SUB - T O T A L (PAGO DE SEMILLAS)					22,276.00
W A L L S . A .					
WALL 696	SORGO	3	\$ 210.00	\$ 185.62	556.86
WARNER	SORGO	2	\$ 210.00	\$ 194.90	338.80
SUB-TOTAL (PAGO DE SEMILLAS)					946.66
C A R G I L L					
PAJARERO	SORGO	3	\$ 231.00	\$ 221.00	663.00
C 385	P.GRANDE	1	\$ 284.00	\$ 274.50	274.50
SUB-TOTAL					937.50
T O T A L					159,983.96

Fuente: Archivo de la Agrocomercializadora.

En el cuadro se mencionan las semillas que adquirió la grocomercializadora y puso a la venta a sus socios como se ve en el Cuadro 3.3, todas las semillas son certificadas.

En el siguiente cuadro se mencionan la adquisición de insecticidas, fungicidas, herbicidas y fertilizantes.

Cuadro 3.4. Insumos adquiridos con los proveedores Corey, Agronova, Agroferretera Poncitlan 1995

AGROPRODUCTOS COREY					
PRODUCTO	TAMAÑO	SACOS O LITROS	PRECIO AL PUBLICO	PRECIO AL COSTO	TOTAL \$ (compras)
Counter	7 Kg	200	\$ 226.00	\$ 217.77	43,554.00
Boxer	4x4 lt	12	\$ 47.00	\$ 43.33	519.96
Lazo	2x10 lt	10	\$ 40.00	\$ 35.00	350.00
Accen	40 gr	16	\$ 240.00	\$ 210.00	3,360.00
Factac	250 ml	48	\$ 48.00	\$ 42.70	2,049.60
Aderente	12x1 lt	12	\$ 14.00	\$ 12.00	144.00
SUB-TOTAL					49,977.56
AGRNOVA					
Tantox	20 kg	150	\$ 167.50	\$ 130.00	19,500.00
Alantex	4x1 lt	675	\$ 35.00	\$ 27.70	18,697.50
SUB-TOTAL					38,197.50

Continuacion del cuadro 3.4.

AGROFERRETERA PONCITLAN					
G.Combi	12x1 lt	264	\$ 62.00	\$ 52.00	13,728.00
Gesagar	12x1 lt	12	\$ 107.00	\$ 87.74	1,052.88
Hierbamin	2x10 lt	60	\$ 36.00	\$ 29.68	1,780.00
Gesaprim	12x1 lt	100	\$ 48.00	\$ 48.05	4,805.00
Lazo	4x4	10	\$ 43.00	\$ 35.00	350.00
SUB-TOTAL					21,716.68
AGROSERVICIOS LA MODERNA					
Hierbamin	12x1 lt	860	\$ 37.50	\$ 34.29	29,489.40
G. Combi	12x1 lt	1080	\$ 62.77	\$ 62.77	67,791.60
Cuprocuat	12x1 lt	1968	\$ 48.00	\$ 44.50	87,576.00
Cuprocuat	4x5 lt	100	\$ 47.00	\$ 43.50	4,350.00
Cuproamin	12x1 lt	180	\$ 33.00	\$ 33.00	5,940.00
Transcuat	12x1 lt	60	\$ 36.00	\$ 32.00	1,920.00
Cufuran	12x1 lt	12	\$ 92.50	\$ 85.00	1,020.00
SUB-TOTAL					198,087.00
TOTAL					307,978.74

Fuente: Archivo de la Agrocomercializadora.

Cuadro 3.5. Semillas adquiridas con el proveedor Agroferretera Poncitlán 1995

PRODUCTO	TAMAÑO	SACOS	PRECIO AL PUBLICO	PRECIO AL COSTO	TOTAL \$
A-7500	531	34	\$ 275.00	\$ 233.75	7947.50
A-7500	620	22	\$ 260.00	\$ 221.00	4,862.00
A-7545	541	17	\$ 300.00	\$ 270.00	4,590.00
A-7545	530	20	\$ 305.00	\$ 274.50	5,480.00
A-7545	630	22	\$ 275.00	\$ 247.50	5,445.00
A-7520	630	15	\$ 275.00	\$ 274.50	4,117.50
A-7520	541	5	\$ 300.00	\$ 270.00	1,350.00
A-791	550	5	\$ 275.00	\$ 247.50	1,237.50
A-791	640	7	\$ 255.00	\$ 229.50	1,606.50
A-791	630	10	\$ 275.00	\$ 247.50	2,475.00
A-7573	550	10	\$ 275.00	\$ 247.50	2,475.00
A-791	540	5	\$ 300.00	\$ 270.00	1,350.00
TOTAL					42,936.00

Fuente: Archivo de la Agrocomercializadora.

Respecto al grado de incidencia que tiene la SPR en los productores de la región se pueden considerar que:

- La agrocomercializadora Santa Cruz dió servicio en la venta de insumos a crédito en compromiso con PROCAMPO a 477 productores rurales de los municipios del Poncitlán, Ocotlán y Zapotlán del Rey de los cuales 374 fueron ejidatarios, 78 fueron de una comunidad indígena y 25 pequeños propietarios rurales, Cuadro 3.6.

Cuadro 3.6. Servicios proporcionados por la Agrocomercializadora Santa Cruz
Productores según tipo de tenencia 1995

TIPO DE TENENCIA	Nº PRODUCTORES BENEFICIADOS	%
EJIDAL	374	78.4
COMUNIDAD INDÍGENA	78	16.3
PEQUEÑOS PRODUCTORES RURALES	25	5.2
Nº Total de productores atendidos	477	100

Fuente: Elaboración propia

La participación en la compra de insumos por parte de los productores que atendió la Agrocomercializadora Santa Cruz ascendió a \$ 1,292,068 en ciclo P-V 1995, de los cuales los ejidatarios participaron con \$ 1,015,684 en la compra de insumos; los pequeños propietarios rurales con \$ 101,387 y la comunidad indígena con \$ 175,000, como se muestra en el Cuadro 3.7.

Cuadro 3.7. Participación de los productores en la compra de insumos a la
Agrocomercializadora Santa Cruz de acuerdo al tipo de propiedad de la
tierra 1995

FORMA DE TENENCIA DE LA TIERRA	CANTIDAD EN \$	%
EJIDAL	1,015,684	78.6
PEQUEÑOS PROP. RURALES	101,384	7.8
COMUNIDAD INDÍGENA	175,000	13.5
TOTAL	1,292,068	100.00

Fuente: Archivo de la Agrocomercializadora.

PROBLEMATICA DETECTADA

La sociedad es una organización centralizada desarrollada económicamente; con un crecimiento económico importante, infraestructura productiva y administrativa y con diversificación de proyectos productivos. Su origen estuvo ligado con las iniciativas estatales pero con liderazgo importante de uno o más productores del Ejido Santa Cruz. Por ello, se tiene una dirección personalizada. En una primera etapa, la sociedad generó beneficios que fueron distribuidos de manera más ó menos uniforme, pero en la medida que aumentó sus ingresos se consiguió más recursos, se avanzó en la gestión estatal y se diversificó las líneas de trabajo, la dirección se centralizó más y se prevé la concentración de los beneficios. La sociedad ha contado con cuantiosos apoyos estatales y líderes militantes del partido oficial, siendo normalmente representantes de las distintas instancias de la Confederación Nacional Campesina (CNC).

También ha tenido impacto regional en la medida en que influyó en la aplicación de los paquetes tecnológicos que requieren alto uso de insumos (agroquímicos, maquinaria, mecanización, etc.). Formalmente la integran dos ejidos con un número considerable de ejidatarios, los recursos que más se concentran, se encuentra en el Ejido Santa Cruz El Grande debido a que la mayoría de los socios pertenecen a este ejido, en cambio en el Ejido San Luis del Agua Caliente solamente son cuatro productores que pertenecen a la sociedad y tienen poca a nula participación en la organización. Por ello las autoridades de la organización tanto administrativas como de vigilancia, canalizan los apoyos del Gobierno del Estado hacia el Ejido Santa Cruz.

Otro de los problemas que se detectó en la organización, es que las autoridades Administrativas y de Vigilancia, no respetan el estatuto de la Sociedad; un ejemplo claro, es que los objetivos del estatuto dice que se deben de beneficiar los socios, hijos de socios y familiares de los socios pero no ha sido respetado por la organización. La mayoría de los empleados de la sociedad no pertenecen a la organización sabiendo que los socios e hijos de socios tienen la suficiente capacidad para ejercer el tipo de empleo que se requiere.

CAPITULO IV

ACTIVIDADES DESARROLLADAS DURANTE EL SEMESTRE DE CAMPO

4.1.- DIAGNÓSTICO DE LA COMUNIDAD

Para poder involucrarse, programar actividades e identificar los problemas que aqueja a la organización y a la comunidad, fue necesario realizar un diagnóstico de la misma para tratar de resolver los problemas principales y hacer proyecciones que sean factibles para la comunidad aprovechando los recursos naturales con que cuenta, así como los de la región. Con el diagnóstico se pudo plantear actividades tendientes a resolver los problemas detectados.

Para que se pudiera llevar a cabo el diagnóstico fue necesario usar varias técnicas de investigación.

a).- La observación participativa.

b).- La entrevista no estructurada.

También se recurrió a dependencias gubernamentales con el fin de obtener algunos datos documentales, siendo estas:

a).- La Comisión Nacional del Agua.

b).- El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

El diagnóstico que se presenta en este trabajo (Capítulo I) me permitió alcanzar la mayor parte de los objetivos propuestos, como el de conocer a los habitantes, los problemas que enfrentan en la comercialización del grano de maíz y los procesos productivos de maíz, trigo, sorgo, etc. Con el diagnóstico se pudieron vislumbrar algunas actividades a realizar

como respuesta a los problemas identificados con el afán de que los habitantes del Ejido Santa Cruz mejoren su nivel de vida y los productores incrementen su producción.

4.2.- IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICRO-CAMPAÑA: "ACCIONES EN BENEFICIO DE LAS COMUNIDADES RURALES"

Después de realizar el diagnóstico de la comunidad y de haber detectado los problemas existentes, nace la inquietud de integrarse directamente con los habitantes del poblado de Santa Cruz El Grande, planteando actividades que les fueron favorables, a través de una micro-campaña.

La decisión de implementar la micro-campaña, se debió básicamente a la necesidad de atención que en materia de servicios requieren las comunidades. Surgió de la inquietud de tratar de resolver algunos problemas en la comunidad de Santa Cruz El Grande y ocasionalmente en La Zapotera, así como la de mejorar la imagen física de las escuelas que existen en ellas, con la firme convicción de que sólo con el fortalecimiento de la educación en México es como se puede aspirar a la solución de muchos de los problemas que aqueja al País y en especial de los habitantes del campo mexicano.

Sabemos que en el país, la población rural está en una situación de marginalidad y pobreza inadmisible, la crisis económica agravó las precarias condiciones de innumerables habitantes del campo, en especial los jornaleros, los indígenas y otros grupos desprotegidos.

Los habitantes del campo han realizado un gran esfuerzo, pero en muchos casos no han recibido los ingresos y servicios que les permitan mejorar los graves problemas de

desnutrición, de atención a la salud, el analfabetismo y la deserción escolar. Así como, las agudas carencias de servicios básicos, adquieren un cariz preocupante en las zonas rurales, por lo que se llevaron a cabo acciones motivando la participación planeada y organizada de los habitantes de las comunidades rurales.

Se realizaron acciones en beneficio de las comunidades de Santa Cruz y ocasionalmente en La Zapotera para promover la capacitación de los habitantes de las comunidades antes mencionadas; mejorar la imagen de las escuelas: Pre-Escolar, Primaria y Telesecundaria existentes en las comunidades y fomentar entre los miembros de las comunidades la organización y la autogestión para enfrentar sus problemas.

Es sabido, que la escasez de recursos tanto económicos como humanos para canalizar en la solución de los rezagos de que sufren las comunidades rurales. Es por ello que se pretendió conjuntar esfuerzos tanto de los habitantes de las comunidades así como de las autoridades para solucionar la problemática que los aqueja. Se coordinó a las instituciones y las autoridades involucradas en las siguientes acciones:

A).- Secretaria de Salud

Quien autorizó un médico general, el 15 de octubre a Santa Cruz El Grande y el día 16 a La Zapotera para dar consulta a los habitantes de ambos poblados.

También la Secretaria de Salud autorizó un Odontólogo que hizo las aplicaciones de flúor a los habitantes, y autorizó una trabajadora social para impartir una plática sobre cómo prevenir el cólera y otros temas de salud de interés para los habitantes de estas comunidades.

B).- Presidencia Municipal

Con las Autoridades Municipales se consiguió el material para llevar a cabo las actividades de limpieza y pintura en las escuelas y plazas de las comunidades antes mencionadas.

Proporcionó en calidad de préstamo las herramientas necesarias para realizar las actividades de limpieza, poda y arreglo de árboles en los jardines de las escuelas y las plazas de las comunidades.

C).- Órganos de representación ejidal

Los miembros de los órganos internos del ejido apoyaron el traslado de materiales y herramientas para llevar a cabo las acciones de limpieza; motivaron y dieron difusión a los habitantes de ambas comunidades sobre la micro-campaña.

En las comunidades de Santa Cruz el Grande y La Zoptera se realizaron labores en las escuelas: Pre-Escolar, Primaria y Telesecundaria; plazas, jardines, canchas deportivas y calles. La población beneficiada fue de niños, jóvenes, adultos y ancianos.

Para realizar las acciones en una forma ordenada, se planeó el cronograma que se muestra en el Cuadro 4.1.

Cuadro 4.1. Cronograma de actividades Ejido Santa Cruz El Grande Mpio de Poncitlán, Jalisco

ACCIONES	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINACIÓN
Brigadas Médicas	15-oct-95	15-oct-95
Servicios Odontologicos	15-oct-95	16-oct-95
Plática relacionadas con la Salud	15-oct-95	20-oct-95
Acciones de limpieza	15-oct-95	20-oct-95
Arreglo de parques y jardines	15-oct-95	23-oct-95
Arreglo de Escuelas	15-oct-95	25-oct-95

Fuente: Elaboración propia.

Antes de realizar las actividades, se efectuaron las gestiones correspondientes y la difusión de la Micro- Campaña.

Las metas que se alcanzaron en la micro-campaña fueron la de lograr mejorar la imagen física de cuatro escuelas en el Ejido Santa Cruz que se mencionan a continuación:

- Jardín de Niños "Sor Juana Inés de la Cruz.
- Primaria "Vicente Guerrero".
- Primaria "Lázaro Cárdenas".
- Tele-Secundaria "Guillermo Prieto".

En el ejido La Zapotera se logro mejorar la imagen física de dos escuelas que se nombran a continuación.

- Jardín de Niños.
- Primaria "Justo Sierra".

Con lo anterior fueron beneficiados en total 722 alumnos que actualmente hacen uso de las instalaciones de las dos comunidades.

Por otra parte, también se logró mejorar las áreas principales de las comunidades tales como: dos plazas, calles principales y un Centro de Salud.

Otro de los objetivos alcanzados fue la de fortalecer a los delegados municipales en las comunidades, con la colaboración y apoyo en la Micro-Campaña donde demostraron su presencia y trabajo.

Como en toda actividad, siempre se presentan limitaciones. Los principales problemas con los que nos encontramos fueron de índole política y la poca participación de la gente al principio de la campaña. Se pudo constatar que en las comunidades existen arraigadas y viejas diferencias políticas, entre ciertos grupos que impiden la participación de todos los habitantes para tratar de resolver la problemática que los aqueja.

La respuesta que se tuvo de parte de las autoridades durante el desarrollo de la micro-campaña fue el respaldo completo por parte de la Presidencia Municipal de Poncitlán desde el inicio. Se Tuvo un apoyo irrestricto por parte de los Delegados Municipales al realizarla. También los directores y maestros apoyaron durante todo el tiempo la realización de la micro-campaña que benefició las escuelas en que laboraban.

4.3.- PARTICIPACIÓN EN LAS ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y OPERATIVAS EN LA AGROCOMERCIALIZADORA SANTA CRUZ SPR DE RI

La Agrocomercializadora Santa Cruz participó en el ciclo primavera-verano 1993-1994 en la comercialización de maíz bajo la modalidad del Programa Apoyo a la Comercialización Ejidal (PACE), y se logro operar 843.335 toneladas con una utilidad neta de \$19,877 cantidad que la sociedad destinó para la colocación del piso, el porton de la bodega y el patio asoleadero.

La participación en este programa permitió a los socios apreciar las ventajas que conlleva como son el ahorro, tiempo y dinero en la comercialización de su producto y recibir a corto plazo el pago de cosechas.

La experiencia adquirida con la operación del programa en los dos ciclos anteriores permitió mejorar la productividad y ampliar el volumen de cantidad productores atendidos.

Los productores y la sociedad vieron las ventajas que se presentan al comercializar directamente a CONASUPO en la modalidad del PACE, por lo que decidió elaborar un proyecto de comercialización de maíz en la modalidad del PACE durante el ciclo primavera-verano 1995-1996. En el ciclo p-v 1995, se comercializaron directamente a CONASUPO, a través de su almacenadora BORUCONSA, 5,128 ton de maíz blanco a granel de los productores afiliados a la sociedad.

En los ejidos afiliados a la SPR se sembró aproximadamente 4000 ha de maíz, correspondiente a 150 productores del Ejido Santa Cruz El Grande, 40 productores del Ejido San Luis del Agua Caliente, 30 productores del Ejido San Sebastian, 10 productores del Ejido

La Estancia, 30 productores de la Comunidad Indígena (C.I.) de Ahuatlán, 46 productores del Ejido Ahuatlan y 30 productores del Ejido San Andrés.

Cuadro 4.2 Destino de la producción de maíz de los ejidos Santa Cruz, San Luis, San Sebastian, La Estancia, C.I. Ahuatlán, Ahuatlan y San Andrés

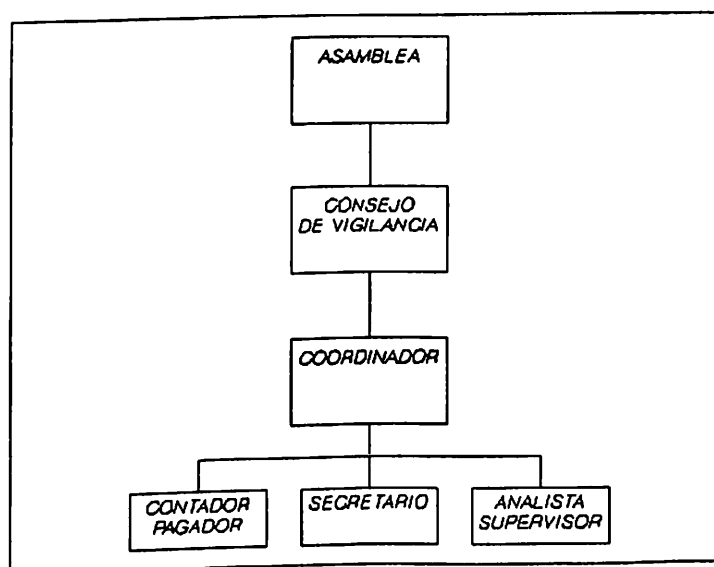
DESTINO	TONELADAS
CONASUPO vía SPR	5,128
AUTOCONSUMO	2,622
Otros canales de comercialización	14,250
TOTAL	22,000

Fuente: Archivo de la Sociedad de Producción Rural.

Por acuerdo de la Asamblea de la SPR los productores socios decidieron aportar la cantidad de \$15 por tonelada correspondiente a la boleta individual.

La SPR tomó la responsabilidad de efectuar las gestiones necesarias ante CONASUPO-BORUCONSA para que le sea autorizado operar la boleta colectiva de bonificaciones del PACE de los socios que así lo decidieran, y la autorización para nombrar a una comisión de supervisión por parte de la misma sociedad para verificar conjuntamente con el Analista-almacenista los pasos y normas de calidad del maíz a nombre de la sociedad. Esta se encargará de cobrar el maíz y las bonificaciones del PACE pagándole al productor en la oficina de la agrocomercializadora al momento que CONASUPO realice estos pagos, la SPR hará las gestiones necesaria para que el pago sea en forma oportuna.

El personal requerido para operar el programa de comercialización del maíz se fue un coordinador general, un contador pagador, un secretario, y un certificador supervisor. Tal como se muestra en el siguiente organigrama:



COMPORTAMIENTO DE LA COMERCIALIZACIÓN

De acuerdo a la meta de la SPR de comercializar 5,128 ton de maíz, que se esperó lograr en un período de cuatro meses de diciembre de 1995 a marzo de 1996, con promedio de 100 días hábiles de operación con el flujo estimado como se muestra en el Cuadro 4.3.

Cuadro 4.3 Comportamiento de comercialización en la venta de maíz (en toneladas)

DICIEMBRE		ENERO		FEBRERO		MARZO		TOTAL
1°	2°	1°	2°	1°	2°	1°	2°	----
Qna	Qna	Qna	Qna	Qna	Qna	Qna	Qna	
384	769	1282	1282	641	384	256	130	5128

Fuente: Agrocomercializadora Santa Cruz.

Cuadro 4.4 Precio a la venta CONASUPO \$815 por ton y \$56 PACE colectivo.

CONCEPTO	DICIEMBRE		ENERO		FEBRERO		MARZO		TOTAL
1°QNA 2°QNA	1°QNA	2°QNA	1°QNA	2°QNA	1°QNA	2°QNA	1°QNA	2°QNA	
Maíz	12,960	626,735	1,044,830	1,044,830	522,415	312,960	208,640	105,950	4,179,320
PACE	21,504	43,064	71,792	71,792	35,896	21,504	14,336	7,280	287,168
TOTAL	334,464	669,797	1,116,622	1,116,622	558,311	334,464	222,976	113,230	4,466,488

Cuadro 4.5 Pago al productor \$815 por ton más \$41 PACE colectivo

CONCEPTO	DICIEMBRE		ENERO		FEBRERO		MARZO		TOTAL
	1°QNA	2°QNA	1°QNA	2°QNA	1°QNA	2°QNA	1°QNA	2°QNA	
Maíz	312,960	626,735	1,044,830	1,044,830	522,415	312,960	208,640	105,950	4,179,320
PACE	15,744	31,529	52,562	52,562	26,281	15,744	10,496	5,330	210,248
TOTAL	328,704	658,264	1,097,392	1,097,392	548,696	328,704	219,136	111,280	4,389,568

El estudio financiero se realizó de la siguiente manera.

Ingresos:

1.- Venta de 5,128 ton de maíz a granel vía CONASUPO-BORUCONSA a \$815.00 = \$4,179,320

2.- Bonificaciones del programa PACE colectivo por la cuenta de 5,128 ton de maíz a \$56/ton = \$287,168

Total = \$4,466,488

Egresos.

a). Pago de 5,128 ton de maíz a \$815.00/ton = \$4,179,320

b). Pago de \$41.00/ton correspondiente al PACE colectivo por la compra de 5,128 ton de maíz = \$ 210,248

Sub-total = 4,389,568

COSTOS DE OPERACIÓN.

En cuatro meses los costos de administración y operación del programa ascendió a \$ 26,000

Cuadro 4.6 Costos de administración y operación del PACE colectivo ciclo 95-96

PUESTO	SUELDO MENSUAL	TOTAL
Coordinador General	\$2,500	\$10,000
Contador Pagador	\$2,000	\$ 8,000
Secretario	\$8,000	\$ 3,200
Certificador Supervisor	\$1,200	\$ 4,800
Sub-total	\$ 26,000	

Fuente: Archivo de la Agrocoemrcializadora Santa Cruz.

GASTOS DE OPERACIÓN Y ADMINISTRACIÓN.

Teléfono	\$1,600
Energía Eléctrica	\$ 240
Gasolina	\$6,000
Viáticos	\$2,100
Papelería	\$ 600
Imprevistos	\$3,200
Sub-total	\$13,640
Total	\$4,429,208

Utilidad:

Ingresos - Egresos

\$4,466,488 - \$4,429,208

Utilidad neta= \$37,280

Beneficio social:

Con la operación del programa de comercialización del maíz y la boleta colectiva del PACE por la Agrocomercializadora Santa Cruz SPR de RI cada uno de los productores que entreguen sus cosechas obtendrán los siguientes beneficios directos:

a).- Por medio de la supervisión directa por persona de la SPR en la bodega receptora se tendrá la garantía que el maíz será recibido apegado a las normas de calidad establecidas por CONASUPO y no como ha sucedido en otras ocasiones que se han detectado descuentos hasta de 400 kg en una carga de 10 toneladas por alteraciones en el peso y humedad del grano. Considerando el precio de garantía más la bonificación del PACE nos dará una pérdida total de 348 kg en una carga de 10 toneladas.

b).- Ya que la sociedad será la responsable de recoger los documentos en el centro receptor de BORUCONSA y de realizar el cobro de maíz en el centro de pagos de CONASUPO y la recuperación de las bonificaciones del PACE colectivo se le ahorran al productor los siguientes conceptos.

- La pérdida de tiempo al tener que regresar varias veces para buscar al promotor del PACE para la entrega de la boleta individual y cobro de las bonificaciones que en la práctica se tiene la experiencia de que se dilatan hasta 15 días para el cobro del maíz.

- El importe de las bonificaciones del PACE se recuperan con mayor eficiencia cuando se opera colectivamente que cuando se hace en forma individual, además de que mediante la operación colectiva se le ahorra al productor cuando menos un día de trabajo.

DESTINO DE LAS UTILIDADES

Por acuerdo de la Asamblea General de la SPR se tomó la decisión de que las utilidades que resulten al final del programa de comercialización de maíz se utilicen en la instalación de una báscula de piso de 70 ton que será donada por el Fideicomiso de Riesgos Compartido (FIRCO) y la terminación de construcción de oficinas con la finalidad de instalarse en el lugar adecuado y definitivo. Dicha infraestructura también servirá de aval ante las instalaciones crediticias con lo que se podrán diversificar y eficientar los servicios a los socios.

NECESIDADES DE APOYO POR PARTE DE LAS INSTITUCIONES

A).- CONASUPO-BORUCONSA

- Autorización de la boleta colectiva del PACE.
- Agilización en el proceso de recibir el maíz en los centros receptores de BORUCONSA ubicado en Poncitlán, Jalisco.

- Autorización y nombramiento por escrito de una comisión de supervisión nombrada por la SPR, mismo que estará verificando los pesos y normas de calidad establecidas por CONASUPO conjuntamente con el analista al momento que los socios entreguen sus cosechas .

- Pago oportuno del maíz, y de la boleta colectiva PACE, lo que permitirá el pronto pago de la SPR a los socios.

B).- FIRCO Y GOBIERNO DEL ESTADO.

- Apoyo para la instalación de una báscula de 70 ton.
- Terminación de oficinas.

C).- LIGA DE COMUNIDADES AGRARIAS Y CEMACA.

- Apoyo en las gestiones y seguimiento en las solicitudes de los puntos anteriores.

DIFUSIÓN DE COMERCIALIZACION DE MAÍZ.

En cuanto a la promoción y difusión del programa de comercialización se informó a los socios en diversas reuniones sobre la forma operativa del mismo, así como de los servicios que se les prestarán.

También se apoyó al personal administrativo en las siguiente actividades:

- Llenado de facturas.
- Se colaboró en el cálculo de cifras contables de la venta total de los insumos del ciclo primavera-verano 1995-1996.
- Se calculó los costos de producción de maíz del ciclo primavera-verano 1995-1996, éste se realizó con la colaboración del asesor técnico de la Agrocomercializadora Santa Cruz y que se detalla a continuación:

COSTOS DE PRODUCCIÓN DE MAÍZ POR HECTÁREA.

Barbecho	\$ 230 a \$ 250
Rastreo	\$ 115 a \$ 125
Semilla	\$ 180 a \$ 291
Siembra	\$ 80

Fertilización 180-46-00	\$ 330 a \$ 345
Urea + S.F.T.	\$ 345
Urea + D.A.P.	\$ 330
Control de plagas rizofagas	\$ 106 a \$ 172
Lorsban 3%	\$ 120
Furadan 5%	\$ 172
Basudin 4%	\$ 110
Triunfo 5%	\$ 152
Velfuran 5%	\$ 150
Control de malezas	\$ 173 a \$ 185
Primagram 500 fw 5L/ha	\$ 185
Gesaprim Combi 2 L/ha	\$ 173
Control de plagas del follaje	\$ 35 a \$ 91
Lorsban 3% 10 a 12 kg/ha	\$ 120/saco 20 kg
Triunfo 5% 10 a 12 kg/ha	\$ 152/saco 20 kg
Dyfonate 5% 10 a 12 kg/ha	\$ 146/saco 20 kg
Lorsban 480 E 1L/ha	\$ 35/L

TOTAL= \$ 3438

Los costos de producción se calcularon con la finalidad de que los productores no se excedan al momento de adquirir los insumos.

4.4.- PARTICIPACIÓN EN LOS FOROS CONVOCADOS POR LA ORGANIZACIÓN EN RELACIÓN A LA PROBLEMÁTICA DE LA COMERCIALIZACIÓN DEL MAÍZ

Se participó en reuniones con representantes ejidales y presidentes de otras organizaciones del Estado de Jalisco, todos coordinados por la Comercializadora de Empresas Agropecuarias del Campo SA de CV (CEMACA), donde se abordó la problemática de la comercialización del grano de maíz, sobre todos los altos costos de producción y el bajo precio pagado por CONASUPO, acaparadores y otros.

Las reuniones que se habían estado desarrollando permitieron aglutinar con todas las organizaciones del estado coordinados por CEMACA.

Todas las Organizaciones que se habían integrado a CEMACA acordaron reunirse con el personal de CONASUPO - BORUCONSA para discutir la problemática de la comercialización del maíz, en donde los productores rechazaron la petición de otorgar un precio justo por el grano de maíz, obteniendo como respuesta que lo más que pagaría CONASUPO era de \$815 por tonelada más \$56 de PACE sumando un total de \$871 por tonelada.

Ante la postura de CONASUPO las organizaciones campesinas del estado de Jalisco, se aglutinaron con el fin buscar una nueva forma de comercializar los granos básicos.

En el mes de septiembre de 1995 se asistió a un foro convocado por Comercialización Agropecuaria de Productores Rurales (COMAPRU), Comercialización Agropecuaria el

Occidente (COMAGRO) y Comercializadora de Empresas Agropecuarias del Campo SA de CV (CEMACA), donde se abordó el tema de alternativas para comercializar los granos básicos, los ponentes fueron empleados de Almacenes Nacionales de Depósito SA de CV (ANDSA) y MERCADER e informaron que la producción nacional de maíz es de 12 millones de toneladas; de las cuales 8 millones son destinados al autoconsumo y la oferta a nivel nacional es de 4 millones. Mientras la demanda del mercado a nivel nacional es de 8 millones por lo cual se tendrá un déficit de 4 millones de toneladas.

En el caso del estado de Jalisco se tendrá una producción de 1.8 millones de toneladas, la cual representa el 15% de la producción nacional, se destinarán 0.8 millones al autoconsumo y la oferta es de 1 millón. Pero el mercado estatal demanda 2.2 millones y se tendrá un déficit de 1.2 millones de toneladas en la entidad, como se detalla en el Cuadro 4.7.

Cuadro 4.7. Comportamiento de la producción nacional de maíz acuerdo a la oferta y demanda (ton) año 1996

	NACIONAL	ESTATAL
Producción	12 millones	1.8 millones
Autoconsumo	8 millones	0.8 millones
Oferta al mercado	4 millones	1 millón
Demanda del mercado	8 millones	2.2 millones
Deficit (faltante)	4 millones	1.2 millones

Fuente: CE M A C A 1995.

Por lo regular la mayoría de las importaciones provienen de Estados Unidos, esto es debido a la gran superficie de cultivo y alta tecnología con que ellos cuentan Cuadro 4.6.

Cuadro 4.8 Importaciones de maíz de Estados Unidos

Cuadro 4.8 Importaciones de maíz de Estados Unidos

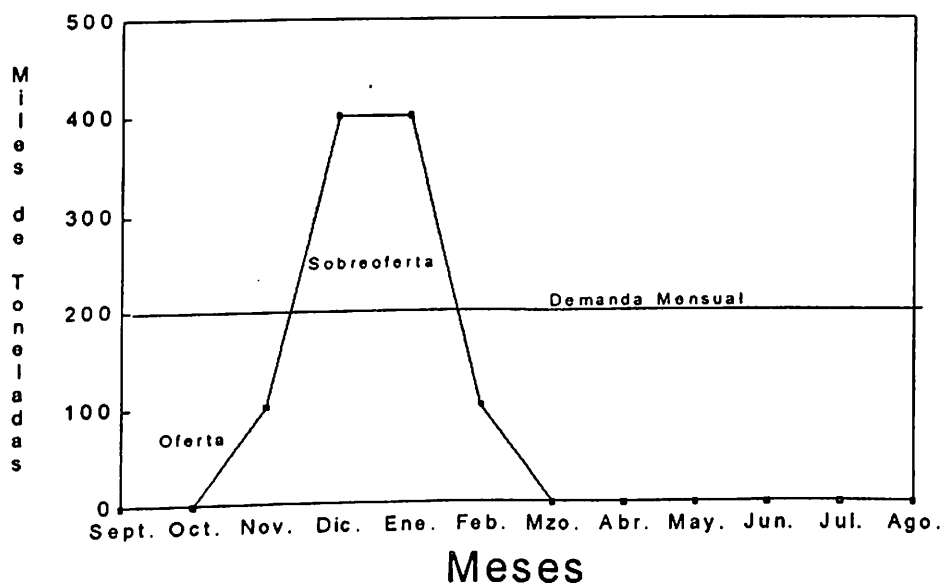
CONCEPTO	PRECIOS	
	1995	1994
Precio/ton. puesto en Guadalajara	\$1,210	450
Tipo de cambio	\$ 7.08	\$3
Dólares/ton. puesto en Guadalajara	170.98	149.72
Costo de internación hasta Guadalajara	45.00	45.00
Dólares/ton/ en Chicago	125.98	104.72
Centavos/Bushel en Chicago(dolares)	3.20	2.66

Fuente: CEMACA 1995

El precio por tonelada puesto en Guadalajara en el año de 1994 tenía un precio de \$450 y en el año de 1995 se disparó a un precio de \$1,210, esto se debió a la devaluación de la moneda nacional. El tipo de cambio en 1994 era de \$3 por dólar en el año de 1995 tuvo un alcance de \$7.08 debido a la gran crisis económica que atraviesa nuestro País. El costo de internación en Guadalajara fue de \$45 en el año de 1994 y en el año de 1995 no hubo ningún cambio, por lo tanto tuvo el mismo precio de internación.

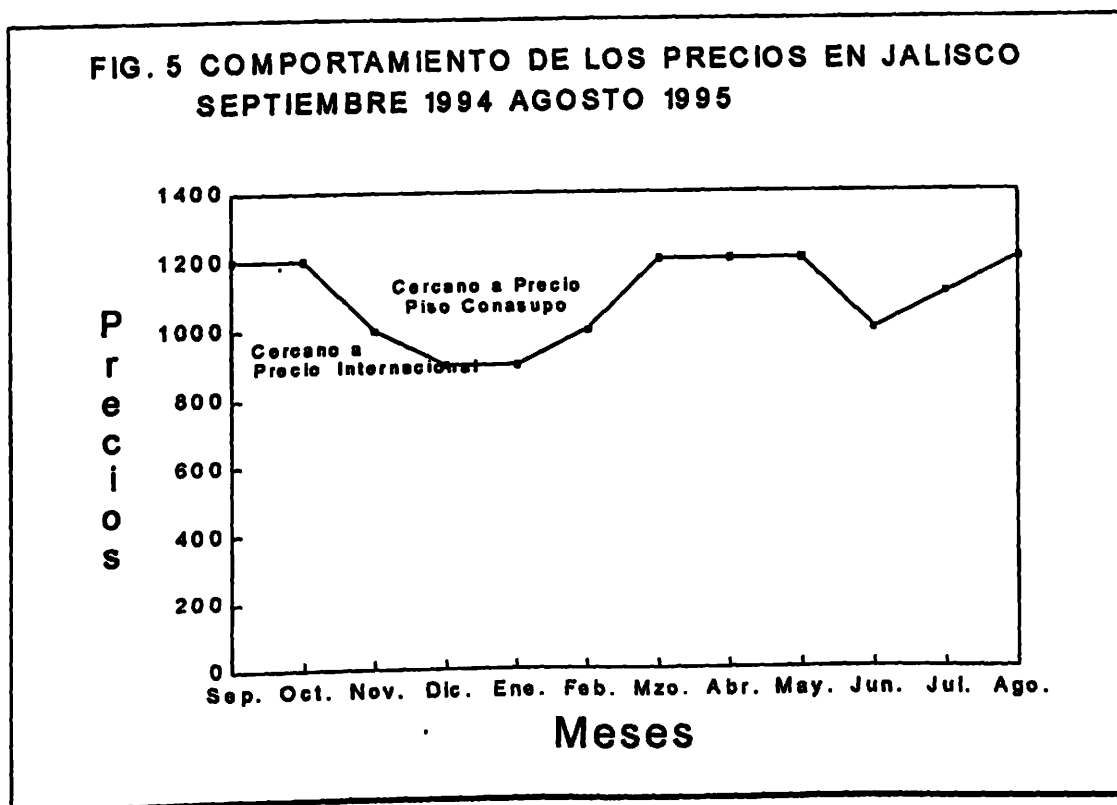
Otro de los temas que se vertieron por ANDSA fue sobre la oferta y demanda en el estado de Jalisco. La mayoría de los productores cosechan el maíz en noviembre y diciembre por lo cual existe una sobreoferta en esos meses, y parte de febrero debido a que todos los productores quieren vender el grano. Una gran parte de la producción es adquirida por los intermediarios a un precio menor al precio de garantía, como se detalla en la figura 4.

**FIG. 4 OFERTA Y DEMANDA SOBRE LOS PRECIOS
JALISCO 1995 (GRANO DE MAIZ)**



Fuente: CEMACA 1995

Como se observó en la figura anterior, existe una demanda mensual promedio de 200 mil toneladas en el Estado y a partir del mes de octubre comienza la oferta hasta los meses de noviembre, diciembre, enero y febrero existiendo una sobreoferta esto es debido a que la mayoría de los productores cosechan durante esos meses. Se genera una sobreoferta de 400 mil toneladas y es cuando aprovechan los acaparadores pagando un precio menor a' de garantía. A partir del mes de marzo hasta el mes de septiembre se mantiene la demanda mensual promedio que es de 200 mil toneladas y es en esos meses la producción de maíz alcanza un precio cercano al de garantía, cuando la mayoría de los productores carecen de la producción ver la Figura 5.



Fuente: CEMACA 1995

Después de la información sobre la producción nacional y estatal, de haber visto la oferta y demanda a nivel nacional y estatal, y el comportamiento de los precios del maíz en el mercado nacional y se analizó el hecho de que las autoridades de CONASUPO evitaban la relación directa entre productores y consumidores. A raíz de esto, los productores se organizaron con los industriales para incluir el grano de maíz en las ventas de mercados de futuros en la BOLSA DE CHICAGO. Uno de los problemas que enfrentan los productores es la falta de bodegas, sin embargo con el apoyo de Almacenes Nacionales de Deposito (ANDSA) se optó por el esquema de pignoración que consiste en depositar el grano en una de las bodegas de ANDSA y se propuso el siguiente esquema de comercialización.

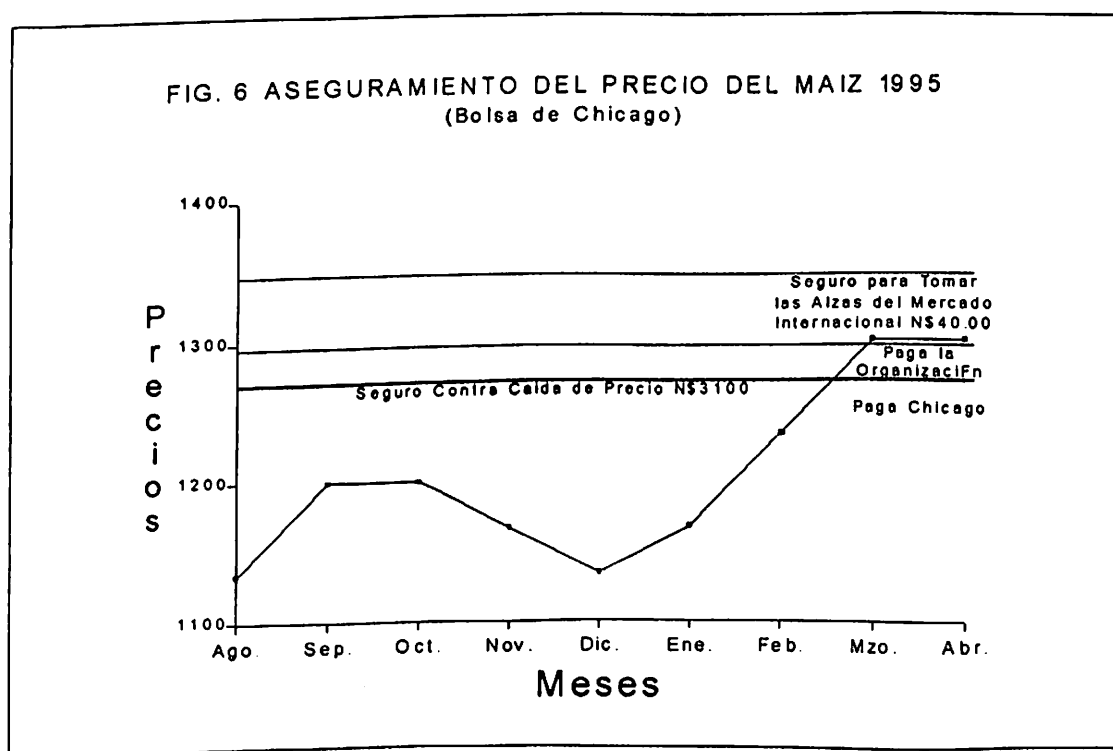
Pago inicial a productor	\$ 950
Almacenamiento	\$ 32
Transporte a zona de consumo	\$ 50
Costo financiero (intereses a Banco)	\$ 65
Seguro contra bajas de precio	\$ 31
Seguro para tomar alzas del mercado internacional	<u>\$ 40</u>
COSTO INTEGRADO DE LA COMERCIALIZACIÓN	\$ 1,138
Precio mínimo de venta	\$ 1,210
Costo integrado de la comercialización	\$ 1,138
Recuperación de cuotas de seguro	\$ 38
Utilidad antes del reparto	\$ 102
Alcance por alzas en mercado internacional	?

Entonces, los productores formalizaron la venta de grano a Almacenes Nacionales de Deposito (ANDSA) por medio del esquema de pignoración, que consiste en depositar el grano en de ANDSA para garantizar un crédito que otorgara BANRURAL para cubrir el 70 por ciento del pago inicial del grano a los productores que será de \$950 por tonelada, y se cubrirá en a los ocho días después de la entrega del grano. El otro 30 por ciento será cubierto por ANDSA.

El almacenamiento tendrá un costo de \$32 por tonelada y el transporte a zona de consumo será de \$50, el costo financiero será de \$65.

Como se observó en la figura 5, en el mes de marzo es cuando sube el precio del grano de maíz, pero el contrato se hizo a futuro a mediano plazo, con el fin de asegurar el precio de garantía previsto en el mes de marzo, misma que la Bolsa de Chicago neutraliza el efecto de altas y bajas en los precios y protege contra bajas de precios el valor de los inventarios.

En la figura 6 se muestra que al bajar el precio, la Bolsa de Chicago proporciona un seguro contra la caída del precio en el mes de marzo con un valor de \$31 contra la caída. En caso de que aumente el precio, éste lo pagará la organización se tiene un seguro para tomar las alzas del mercado internacional con un valor de \$40.



Fuente: CEMACA 1995

4.5.- ASISTENCIA A LAS DIFERENTES DEMOSTRACIONES HECHAS POR LAS COMPAÑÍAS SEMILLERAS, DE AGROQUÍMICOS Y DE FERTILIZANTES

Durante los meses de octubre y noviembre del año de 1995, a la Agrocomercializadora Santa Cruz se le hizo una atenta invitación para asistir a las demostraciones realizadas por las compañías semilleras, de agroquímicos y de fertilizantes con el fin de que conocieran los nuevos materiales generados por las empresas, a la cual asistí representando a la organización.

La primera demostración fue en la parcela de la empresa Asgrow ubicada en la población de Tlajomulco de Zuñiga, Jalisco. Esta tuvo una duración aproximadamente de seis horas, con el fin de que los productores conocieron los nuevos híbridos maíz: A-7045, A-7500, A-7475; los híbridos de sorgo: granate, esmeralda, diamante y marfil materiales de gran resistencia a sequía según informaron los promotores de la empresa que fueron asistidos por nosotros.

Los productores estuvieron interesados en la adquisición de estas semillas.

Los híbridos de sorgo que se mostraron presentan las siguientes características:

Granate.- A este híbrido se le da el uso para producción de grano, presenta un color rojo bronce, el tipo de madurez es intermedia y los días a floración son de 67-82 a partir de la

siembra, la altura de la planta es de 150-170 cm a la punta de la panoja y el tipo de panoja es semicompacta.

Esmeralda.- Para producción de grano , su color es rojo, de madurez intermedia, los días a floración van de 71-80, su ciclo es de 140 a 150 días cuando presente un 14% de humedad, el tipo de la panoja es semi-compacta.

Diamante.- Días a floración 69-82 a partir de la siembra, días a cosecha van de los 145 a 155, al 14% de humedad; altura de la planta de 157-170 cm a la punta de la panoja y el tipo la panoja es semi-compacta. Su fecha de siembra va del 1° mayo al 30 de mayo con punta de riego y del 1° de junio al 30 de junio en temporal.

Marfil.- el tipo de color de grano es blanco, tipo de madurez intermedia, días a floración va de 70-82 días, a partir de la siembra y días a cosecha va de 145-155, al 14% de humedad. La altura de la planta es de 156-165 cm a la punta de la panoja y la fecha de siembra va de 1° mayo a 25 mayo con punta de riego y del 1° de junio a 30 de junio en temporal.

La segunda demostración que asistimos fue la del Instituto Nacional de Investigaciones Forestales Agrícolas y Pecuarias (INIFAP), la cual consistió en probar semillas de diferentes variedades generadas por las diferentes compañías existentes en la región, llevando a cabo las mismas labores culturales, aplicando la misma dosis de fertilización. Esta demostración fue realizada en el campo experimental del INIFAP ubicado en el Ejido La Guadalupe municipio de Zapotlán del Rey (Jalisco). La demostración se hizo con el fin de que los productores distinguieran las mejores variedades principalmente en cuanto a resistencia a enfermedades, plagas y acame.

La tercera demostración en la que asistimos fue la del grupo IYADILPRO que se ubica en Jamay, Jalisco, para conocer el material que estuvo generando durante el ciclo primavera-verano 94-95. El material que dio a conocer fue la variedad HV-355 y la HV-313 precoz, medio y tardío. Éste es uno de los materiales que adquieren los productores por el gran rendimiento que proporciona y por la resistencia a sequía, a parte que su costo es menor al de los materiales generados por otras compañías semilleras.

La cuarta demostración fue de un fertilizante orgánico generado por la empresa Apelsa Guadalajara SA de CV. Este fertilizante lleva por nombre comercial H-65 (abonasa) es nitrógeno orgánico natural para el cultivo de maíz. La demostración se realizó en uno de los campos experimentales del INIFAP ubicado en el Ejido La Estancia, municipio de Ocotlan y consistió en hacer comparaciones con fertilizantes inorgánicos aplicando la misma dosis. Con el fin de que los productores conocieran el tipo de fertilizante y las ventajas que presenta y después de haber realizado el recorrido por toda la parcela, los productores detectaron que el fertilizante orgánico tiene los mismos nutrientes por lo tanto se obtuvo el mismo rendimiento y el mismo resultado. Pero el fertilizante orgánico presenta la gran ventaja de favorecer la preservación del ecosistema, provee a la planta de Nitrógeno aprovechable durante todo el ciclo de crecimiento, alimenta a los microorganismos del suelo que liberan los nutrientes para la planta con abundante proteínas, mejora las condiciones de aireación y retención de humedad de los suelos, y es de fácil manejo. Al ver los productores las ventajas que presenta el fertilizante orgánico se convencieron de adquirir este producto.

La quinta demostración se realizó en el mes de Noviembre de 1995 y fue la de la empresa CARGILL en la parcela de un productor particular ubicado en Tototlán (Jalisco) que

consistió en la trilla del sorgo de la variedad JÚPITER-85 con rendimiento medio de nueve toneladas por hectáreas.

Se pudo observar que la mayoría de los productores asisten a las demostraciones debido a la atractiva promoción que efectúan las compañías semilleras, como por ejemplo la rifa de semillas, de parcelas demostrativas, gorras, comidas, etc. Otros productores asisten a las demostraciones realmente a conocer el nuevo material que generan las empresas semilleras, pero la mayoría de los productores adquieren las semillas más baratas. En el caso del ejido Santa Cruz El Grande, los productores adquieren las semillas de maíz de la variedad HV-313 generado por el grupo IYADLPRO, aunque algunos de ellos comentan que la empresa PIONER genera el mejor material porque proporciona un mayor rendimiento.

4.6.- ASISTENCIA TÉCNICA A LOS SOCIOS DE LA AGROCOMERCIALIZADORA SANTA CRUZ SPR de RI

Después de integrarse directamente en la organización con los productores, una de nuestras actividades era la venta de insumos en la Agrocomercializadora, donde se pudo observar que algunos productores se excedían en la dosis de fertilización y otros desconocían el uso adecuado de los productos agroquímicos.

Después de haber observado la forma de fertilizar y de aplicar los productos agroquímicos, fue necesario comentarle al presidente de la organización la necesidad de llevar a cabo una capacitación a los productores, principalmente a los socios.

El objetivo que se planteó al Presidente de la Organización fue el de proporcionar asesoría técnica a los productores al momento de adquirir los insumos en la Agrocomercializadora, el cual mostró el interés de apoyarnos.

Primeramente, fue conocer la dosis y funcionamiento de todos los productos que tenía en venta la Agrocomercializadora con el apoyo del asesor técnico de la misma y el Presidente de la Organización que es un profesionalista en Agronomía. Después de haber conocido y analizado cada uno de los productos durante una semana se realizaron las recomendaciones de cada uno de ellos para su venta.

A partir del día 10 de septiembre del año de 1995 empezamos a realizar las recomendaciones, a parte de que se recomendaba cada uno de los productos, también se daba una breve plática sobre las características de cada una de las plagas, enfermedades y malezas existentes en la región. Los productores al ver que se brindaba asesoría al momento de adquirir los productos, tenían más confianza en el producto que ofrecía la Agrocomercializadora y la mayor parte de los productores que adquirieron los productos siguieron nuestras recomendaciones.

Los productos que se ofrecen por la Agrocomercializadora son:

INSECTICIDAS.

a).- Furadan 5%. Este producto es utilizado por un 10 porciento de los productores del ejido Santa Cruz el Grande y del Ejido San Luis del Agua Caliente. La dosis por hectárea es de un saco de 20 kilogramos para combatir las plagas del suelo y se aplica al momento de la siembra.

b).- Furadan 3%. Es utilizado por un 20 porciento de los productores del Ejido Santa Cruz El Grande y recomendamos la dosis de un saco de 20 kilogramos por hectárea que se aplica al momento de la siembra, para controlar las plagas del suelo como son la Gallina ciega, colapsis, algunos nematodos, etc.

c).- Basudin 4%. Este producto es utilizado por un 30 porciento de los productores del Ejido Santa Cruz El Grande y de San Luis del Agua Caliente, y la dosis es de un saco de 25 kilogramos por hectárea.

d).- Triunfo 5%. Es otro de los insecticidas que estuvo al alcance de los productores, se utiliza por un 10 porciento de los productores de los ejidos antes mencionados, y la dosis por hectárea es de un saco de 20 kilogramos, se aplica al momento de la siembra.

e).- Difonate 3%. Es un químico es utilizado por un 5 porciento de los productores del Ejido Santa Cruz El Grande y San Luis del Agua Caliente debido a que el precio es un poco más alto. A los productores que adquirieron este producto se les dio la dosis, de un saco de 20 kilogramos por hectárea.

f).- Counter 5%. Utilizado por un 15 porciento de los productores de los ejidos antes mencionados. La dosis que se recomendó fue de un saco de 20 kilogramos por hectárea y éste se puede aplicar al momento de la siembra, principalmente en el cultivo de maíz.

g).- Furadan 300 ts. Empleado por un 40 porciento de los productores en el Ejido Santa Cruz El Grande para controlar las plagas del suelo, principalmente en el cultivo del maíz, sorgo y de trigo. Se recomendó la dosis de un litro de Furadan por un saco de maíz de 20 kilogramos.

h).- Velfuran. Usado por un 60 porciento de los productores del ejido antes mencionado. Por lo regular la mayoría de los productores adquieren este producto porque han visto los resultados al momento de aplicarlo para controlar las plagas del suelo. Nuestra función fue darle la dosis adecuada para el uso de este producto, las recomendaciones que le hicimos fue de un litro del producto por un saco de maíz de 20 kilogramos, esta aplicación se realiza al momento de la siembra.

i).- Arrivo. Este producto es un insecticida que controla plagas del follaje, principalmente gusano cogollero, diabrotica, chinches y chapulines, normalmente se utiliza en el cultivo del maíz y se recomendó de la siguiente manera: 1.5 litros por 200 litros de agua en una hectárea del cultivo de maíz; también lo recomendamos para fumigar hogares, por su bajo porcentaje de toxicidad.

j).- Cymbush es otro de los productos que controla las plagas del follaje en el cultivo de maíz, la dosis de aplicación por hectárea es de 1.5 litros de Cymbush por 200 litros de agua.

HERBICIDAS

También se tuvo la oportunidad de recomendar los herbicidas que se tenían en existencia en la Agrocomercializadora, los productos principales recomendados fueron los siguientes:

a).- Gesaprim combi (Pre-emergente). Este producto es utilizado por un 20 porciento de los productores en los ejidos Santa Cruz El Grande y San Luis del Agua Caliente. Es un

herbicida pre-emergente y la dosis que recomendamos fue de cuatro litros de Gesaprim cc nbi por una hectárea del cultivo de maíz.

b).- Hierbamina (post-emergente) Utilizado por un 60 porciento de los productores de los ejidos antes mencionados bajo la siguiente dosis de aplicación: 1.5 litro por hectárea y combate las malezas de hoja ancha.

c).- Puma, este herbicida es empleado en el cultivo de trigo, controla las malezas de hoja angosta como pueden ser: alpistillo, avena silvestre, etc. y se les hizo la recomendación de utilizar una dosis de 2.5 litros disuelto en 200 litros de agua por hectárea.

REGULADOR DE CRECIMIENTO

Biozyme tf (regulador de crecimiento), este producto es un regulador de crecimiento y se aplica foliarmente mediante una dosis de 125 ml disuelto en 200 litros de agua por hectárea.

FERTILIZANTES

Los fertilizantes que recomendamos por kilogramos de producto necesarios, por hectárea y por cultivo, para el Ejido Santa Cruz El Grande se detalla en el Cuadro 4.7.

Cuadro 4.7 Fertilizantes recomendados.

PRODUCTO	Concentración			Maíz			Trigo		
	N	P	K	180	60	00	180	46	00
Sulfato de amonio	20.5	00	00	878			878		
Urea	46	00	00	391			392		
Nitrato de amonio	33.5	00	00	537			537		
super fosfato triple	00	46	00		130			100	
fosfato diamonico	18	46	00	23.4	130		18	100	

Fuente: Elaboración propia

La mayoría de los productores aplicaron la dosis recomendada por la asociación, y obtuvieron un buen resultado al momento de la cosecha. Pero también dependió mucho de la calidad de semilla sembrada como de las labores culturales en el caso del cultivo de maíz.

En el cultivo de trigo, debido a que es un cultivo de riego en el ciclo otoño-invierno no se pudo participar ni estar en las labores culturales, ya que el semestre de campo finalizó a fines del mes noviembre, por lo que no se tuvo la oportunidad de colaborar.

CONCLUSIONES.

EXPERIENCIA ADQUIRIDA EN UNA SPR

Después de haber participado en una organización de Sociedad de Producción Rural de Responsabilidad Ilimitada, pude conocer su funcionamiento y operación. Por lo regular participé con todos los miembros de la organización, al integrarme en la programación y promoción de la comercialización del grano de maíz, además de identificar la participación de los miembros que pertenecen a la organización, tanto hombres como mujeres.

En primer lugar, se decidió realizar un diagnóstico de la comunidad y un diagnóstico de la organización, éste con el fin de conocer e identificar la problemática existente tanto en la comunidad como en la organización, así como la identificación de los recursos con que cuenta el ejido y los potencialmente aprovechables. Para recabar esta información se recurrió al personal administrativo, también al asesor técnico de la organización. Con la información obtenida se pudo plantear un proyecto de comercialización del maíz. Se plantearon asambleas, aunque algunas no se pudieron llevar a cabo por falta del quórum establecido en la Ley Agraria.

Una de las observaciones realizadas en la sociedad, fue que la mayoría de las organizaciones existentes no cumplen los requisitos de la Ley Agraria. La Sociedad de Producción cuenta con suficiente personal pero tienen líderes informales que canalizan la mayoría de los recursos y hay nula participación por parte de los demás miembros de la

organización, esto es debido principalmente a la falta de información y conocimiento de la Ley Agraria.

Existe una gran inconformidad por parte de algunos socios por la forma como se opera la organización, ya que algunos no se enteran sobre la cantidad de compras y cantidad de insumos que compra la Sociedad de Producción

Podemos resumir que la experiencia adquirida en colaborar en una Sociedad de Producción Rural, fue a través de las siguientes acciones:

- a).- Etapa del diagnóstico.
- b).- Elaboración de acta de las Asambleas.
- c).- Elaboración de proyectos de comercialización.
- d).- Conocimiento de productos Agroquímicos y su aplicación.
- e).- Problemática existe en una Sociedad de Producción Rural
- f).- Conocimiento de la política de trabajo de una Sociedad de Producción Rural.

El ejido Santa Cruz el Grande se ubica dentro de la región Ciénega de Chápala, donde la mayoría de los terrenos son aptos para los cultivos de granos básicos, y cuenta con recursos naturales potencialmente aprovechables, lo cual favorece para implementar proyectos productivos.

Existe eficiente comunicación al ejido y es una ventaja para los productores del ejido y trasladan los insumos de una manera eficiente; la población cuenta con 1747 habitantes, de los cuales tienen una vivienda regular que cuenta con todos los servicios primarios.

La fuente de ingresos de los habitantes se deriva principalmente de la agricultura los cultivos que se establecen son maíz, frijol, sorgo, trigo y hortalizas.

Al realizar el diagnóstico se tuvieron algunas limitantes en la obtención de datos. Con base al diagnóstico se pudo identificar la problemática existente tanto en el ejido como en la Agrocomercializadora, y a partir de este estudio se pudo plantear las actividades realizadas, emprender acciones requeridas por los habitantes del ejido y socios de la organización, pero siempre respetando la ideología de los productores.

Se pudo observar en la sociedad que es una organización centralizada pero tiene un desarrollo económicamente, infraestructura productiva y administrativa con diversificación de proyectos productivos. Tiene una dirección personalizada por el presidente del Consejo de Administración, y al principio generó beneficios que fueron distribuidos de manera uniforme. En los últimos años se aumentaron los ingresos y se consiguió más recursos, pero la dirección se centraliza más conforme se consiguen más recursos.

En el segundo capítulo se informó que entre 1970 y 1980, crecieron apreciablemente las extensiones destinadas al cultivo de oleaginosas y de plantas forrajeras a costa de abatir la superficie ocupada por el cultivo de granos básicos, el producto del sector primario creció, en promedio, 2.9 por ciento anualmente.

Las dificultades que han enfrentado los agricultores para la comercialización de sus principales productos: el maíz, frijol y sorgo que siguen siendo los cultivos más importantes en atención a la superficie que ocupan; entre 1990 y 1994 en lo que respecta a los rendimientos medios. México tiene ventajas por su mayor rendimiento que la media mundial en los cultivos de trigo y sorgo; y está en desventaja en los de maíz.

La falta de recursos financieros de los agricultores para cubrir los costos de producción y la carencia de equipos e instalaciones propias, que le impide transportar,

transformar y distribuir los productos favorecen la intermediación. Es por ello que se hace un estudio de mercado para que los productos reciban un precio justo y se organicen los productores para que puedan comercializar sus productos en volúmenes mayores en mercados de futuros.

Respecto a las actividades realizadas, se pudo mejorar la imagen de las escuelas existentes en el ejido y asesorar a los productores que adquirieron los insumos en la Agrocomercializadora y aumentó nuestro conocimiento en el manejo de productos químicos.

La Agrocomercializadora comercializó el grano de maíz en forma colectiva, destino 5,128 toneladas a CONASUPO por vía SPR la cual tomó la responsabilidad de efectuar todas las gestiones.

Durante el corto periodo que se interacciona directamente con los productores se adquiere una experiencia de suma importancia, y se conoce las condiciones en que se encuentra el campo mexicano de esta región. Como profesionista en desarrollo rural es necesario coadyuvar con los productores para que mejoren sus condiciones de vida. Como profesionista en desarrollo rural tener una firme convicción de mejorar la producción agrícola en el medio rural, para que los productores puedan incrementar su producción y productividad.

El desarrollo rural con los campesinos ha tratado de transformar la sociedad rural, las que en conjunto han tratado de aumentar permanentemente los niveles de vida de los campesinos, pero han tenido un fracaso este ha sido por la falta de organización y la falta de una distribución equitativa de los recursos la cual podría aumentar la productividad y la redistribución de los medios de producción para erradicar la pobreza. Siempre se habla de

Desarrollo Rural pero la verdad nunca ha existido proyectos factibles que sean aplicables en las zonas rurales, no hay programas que sean el cien por ciento eficientes , aunque ha habido cambios parciales en estas fechas en que se requieren de un desarrollo rural integral , y es tiempo para los profesionistas de Desarrollo Rural de encarar la problemática que vive nuestra sociedad en las zonas marginadas, como especialista en Desarrollo Rural es momento de planificar pero siempre orientado a resolver problemas, involucrando en forma activa y efectiva a la población rural en general con los campesinos y los más pobres en particular.

Los campesinos del medio han hecho un gran esfuerzo durante décadas, por tratar de elevar sus niveles de vida, mejorar sus ingresos pero algunos han fracasado y este repercute en la migración de los campesinos en busca de mejores horizontes, ahora con la reforma al Artículo 27 Constitucional muchos campesinos que tienen en promedio 2 hectáreas de parcelas cultivables no lo es posible poder competir o asociarse bajo la lógica capitalista con la agricultura empresarial. Los profesionistas enfocados a esta área tenemos la tarea de mejorar las condiciones de los campesinos pobres aplicando un desarrollo rural integral, donde los campesinos sean los sujetos de su propio desarrollo, bajo su propia cultura campesina.

RECOMENDACIONES AL SEMESTRE DE CAMPO

Primero es importante destacar la oportunidad que tenemos los estudiantes de la especialidad de Desarrollo Rural de realizar un semestre de campo, el cual está dentro del plan de estudios de la carrera. Y se puede llevar a cabo en una comunidad rural u organización campesina, dentro o fuera del área de influencia de la UAAAN.

Lo anterior se destaca porqué ninguna otra especialidad que se imparte en la Universidad lo lleva a cabo y creemos que debiera implementarse en todas las carreras, ya que el semestre de campo es un espacio para los estudiantes para obtener una experiencia real con los productores del campo y encarar la solución de la problemática que los aqueja.

Para que se pueda llevar a cabo el semestre de campo y cumplir todos los objetivos fundamentales propuestos por los alumnos y maestros investigadores, es necesario llevar a cabo las recomendaciones que se mencionan a continuación.

a).- Realizar un diagnóstico de la comunidad, donde se va llevar a cabo el "semestre de campo".

b).- Planear detalladamente las actividades a realizar en cada comunidad, por lo regular a principios de los ciclos de producción, y tratar de aprovechar los recursos naturales existentes en la región.

c).- Asegurar los recursos y materiales de apoyo antes de empezar a desarrollar las actividades en las comunidades. Se debe de señalar los tiempos y la cantidad de recursos que se necesitarán.

d).- Se deberá buscar y encontrar las mejores combinaciones de los recursos existentes dentro y fuera de la comunidad.

e).- Los trabajos se deben de realizar en predios de interés colectivo y no en predios individuales.

f).- Se debe de realizar con los alumnos que van a realizar su semestre de campo, prácticas y sesiones en la comunidad elegida.

g).- Se recomienda la continuación de las reuniones mensuales de avance del semestre de campo entre los estudiantes y el asesor.

h).- Promover en los estudiantes, la discusión de alternativas y toma de decisiones con los productores con el objetivo de no causar dependencia, sin favorecer procesos autogestivos.

i).- Brindar a la realización de los trabajos una asesoría interdisciplinaria.

j).- Una de las recomendaciones más importantes es que todos los puntos señalados se realicen con el fin de mejorar las condiciones de vida de la población rural.

BIBLIOGRAFÍA

- Carpeta básica del ejido. Santa Cruz El Grande, Mpio de Poncitlán, Jal. consultado en septiembre de 1995.
- Castaños Carlos M., modificado por Lorenzo A. López B. y G. Pérez B. 1996. Diagnóstico de Organización. UAAAN, Saltillo. (inédita)
- Castaños Carlos M. 1987. Organización Campesina. La estrategia truncada. 1a Edición, Chapingo.
- C. de Grammont H. 1994. Reestructuración Productiva Reorganización Social de los Productores (mecanografiado) UNAM. México.
- Comisión de Estudios del Territorio Nacional (CETENAL). 1974. Carta Edafológica. Clave F-13-D-77, 1a Edición. INEGI. México.
- Comisión de Estudios del Territorio Nacional (CETENAL). 1974. Carta Geológica. Clave F-13-D-77, 1a Edición. INEGI, México.
- Comisión de Estudios del Territorio Nacional (CETENAL). 1974. Carta Topográfica. Clave F-13-D-77, 1a Edición, INEGI, México.
- Comisión de Estudios del Territorio Nacional (CETENAL). 1974. Carta de Uso Potencial. Clave F-13-D-77. 1a Edición, INEGI, México.
- Comisión de Estudios del Territorio Nacional (CETENAL). 1974. Carta Uso del Suelo. Clave F-13-D-77. 1a Edición, INEGI, México.
- Croda M., Hector. 1992. La Nueva Ley Agraria y Oportunidades de Inversión en el Campo Mexicano. I,P,E, México.
- Díaz T. J. 1996. Futuros Agropecuarios en México un Análisis Teórico, Comercio Exterior. VI. 46 N. 1 México.

- FIRA. 1992. Comercialización de Productos Agrícolas Enfoques para su Estudio. Morelia. Métodos y Planificación de la Asistencia Técnica Integral.
- FIRA. 1988. Metodos y palnificación de la Asistencia Técnica Integral. Morelia.
- FIRA. 1994. Mercados de Futuros y Opciones. 1a Edición, Morelia.
- Garcia Enriquta. 1973. Modificaciones al Sistema de Clasificación Climática de Koppen. para adaptarlo a las condiciones de la República Mexicana. UNAM, México.
- Galindo P. Luis M. y Perrotini J. 1996. El Mercado de Futuros del Tipo de Cambio en México 1978-1985, Comercio Exterior, Vol. 46 N. 1, México.
- INEGI. 1995. Censo Agropecuario.
- INEGI. 1995. Censos de Población y Vivienda.
- Maldonado J., Daniel. 1990. Proyectos Productivos para el Desarrollo Rural en el Cañór de Derramadero Coah. Ejido El Refugio de las Cajas. Tesis Profesional, UAAAN, Saltillo.
- Montalvan R., Eneida. 1994. Capacitación y Asistencia Técnica para el Desarrollo Rural en el Ejido San Miguel Mpio de Saltillo, Coah. Tesis Profesional, UAAAN, Saltillo.
- Muñoz, Manrubio. 1995. Visión y Misión Agroempresarial. CIESTAAAM-UACH, Chapingo.
- Ortiz V. B. 1987. Edafologia. 6a Edición. UACH-Dpto de Suelos, Chapingo.
- Paz, Sanchez, Fernando. 1995. El Campo y el Desarrollo Económico de México. Edición, Nuestro Tiempo.
- Procuraduría Agraria. 1993. Figuras Jurídicas para la Producción Sociedades Rurales. 1a Edición, México.

Rubio B. 1994. La Política Neoliberal y sus Efectos Sobre el Campo Mexicano. En Romero E. et-al/ Apertura Económica y Perspectivas del Sector Agropecuario Mexicano hacia el Año 2000. 1ra Edición, UNAM, México.

Secretaria de Reforma Agraria. 1992. Ley Agraria. 1a Edición, México.

Solidaridad. 1992. Nueva Legislación Agraria. 1a Edición, México.

Tellez K. Luis. 1994. La Modernización del Sector Agropecuario y Forestal. F.C.E, México.

UAAAN. 1989. Catalogo Académico. Saltillo.

ANEXOS

ACTA CONSTITUTIVA DE LA AGROCOMERCIALIZADORA SANTA CRUZ

‘...En la ciudad de Ocotlán, Jalisco, siendo los 22 veinte dos del mes de Mayo de 1993 mil novecientos noventa y tres, YO EL LICENCIADO NADIR ERNESTO DE ALBA PLASCENCIA, Notario Público número UNO de esta municipalidad, Procedo a Protocolizar mediante a su incorporación al apéndice de este Libro bajo el número 613 seiscientos trece el Acta Constitutiva de la empresa denominada AGROCOMERCIALIZADORA SANTA CRUZ SOCIEDAD DE PRODUCCIÓN RURAL DE RESPONSABILIDAD ILIMITADA como el Permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores a solicitud de los señores NICOLAS SOLANO VÁSQUEZ Y OSWALDO BECERRA PRADO quienes por sus generales me dicen ser: Mexicanos, casados, mayores de edad, con domicilio en Santa Cruz el Grande, Municipio de Poncitlán, Jalisco, y las siguientes particularidades; el primero con domicilio conocido en dicho lugar, nacido el día 10 diez de septiembre de 1947 mil novecientos cuarenta y siete en Santa el Grande Municipio de Poncitlan; Jalisco, y es Ingeniero Agrónomo y Productor, y el segundo en el número 60 se renta de la calle Aquiles Serdán y transitoriamente en esta ciudad; nacido el día 6 seis de Agosto de 1960 mil novecientos sesenta en Santa Cruz el Grande, Municipio de Poncitlan, Jalisco, y es agricultor, el carácter para acudir a esta protocolización se encuentra redactado en la misma acta.

También se me presenta el permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores, para hacer posible lo anterior el cual se otorga bajo el número 14000711 (uno, cuatro, cero, cero, cero, siete, uno, uno) expediente 9314000711 (nueve, tres, uno, cuatro, cero, cero, cero, siete, uno, uno) folio 1188 (mil ciento ochenta y ocho) con la denominación siguiente "AGROCOMERCIALIZADORA SANTA CRUZ" SOCIEDAD DE PRODUCCIÓN RURAL DE RESPONSABILIDAD ILIMITADA.

Ante mí.- Autorizo enseguida:

Firmados - Nicolás Solano Vásquez, Oswaldo Becerra Prado.- Licenciado Nadir Ernesto de Alba Plascencia.-

Rúbricas.- Mi sello de Autorizar.

EL ACTA QUE SE PROTOCOLIZA LA TRANSCRIBO A CONTINUACIÓN EN FORMA LITORAL Y EN LO CONDUCENTE DE LA SIGUIENTE MANERA:

"ACTA DE ASAMBLEA GENERAL CONSTITUTIVA"

En el poblado de Santa Cruz el Grande Municipio de Poncitlan, Jalisco, siendo las 18.00 dieciocho horas del día 16 dieciséis de Marzo de 1993 mil novecientos noventa y tres, en el domicilio que ocupa la Delegación Municipal se procedió a celebrara Asamblea Constitutiva de una SOCIEDAD DE PRODUCCIÓN RURAL por socios que más adelante se enlistaran en primer término de conformidad con la convocatoria, que les hizo el C. NICOLAS SOLANO VÁSQUEZ, con le orden del día que se asentara más adelante y entregada a todos y cada uno de ellos en lo personal.

Preside la Asamblea el Señor DANIEL MACIAS NAVARRO por decisión de los presentes y en uso de la voz pone en consideración el siguiente

ORDEN DEL DÍA

- 1.- NOMBRAMIENTO DE ESCRUTADORES
- 2.- LISTA DE ASISTENCIA EN SU CASO DECLARACIÓN DEL QUÓRUM.
- 3.- CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD DE PRODUCCIÓN RURAL ASÍ COMO LA DISCUSIÓN DEL ESTATUTO SOCIAL Y SU REGLAMENTO INTERNO

4.- OTORGAMIENTO DE PODERES GENERALES JUDICIALES PARA PLEITOS Y COBRANZAS, PARA ACTOS DE ADMINISTRACIÓN Y DE DOMINIO.

5.- DESIGNACIÓN DE INTEGRANTES DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y CONSEJO DE VIGILANCIA.

6.- DESIGNACIÓN DE DELEGADO DE LA ASAMBLEA PARA QUE CONCURRA ANTE NOTARIO PUBLICO PARA PROTOCOLIZAR LOS ACUERDOS TOMADOS EN LA PRESENTE ASAMBLEA.

7.- ASUNTOS GENERALES.

El anterior orden del día puesto en consideración puesto por los socios es aprobado por unanimidad.

En desahogo del primer punto del orden del día la presidencia solicita a los presentes que pongan a las personas que sean escrutadores y tomen cuenta de la votación, sobre los acuerdos que aquí se tomen, en uso de la voz el señor RAMÓN PRADO SOLANO propone que funjan este cargo a los señores JORGE CORTES RAMÍREZ Y SALVADOR RAMOS NAVARRO propuesta que es aprobada por unanimidad.

En desahogo del segundo punto del orden del día se nombro lista de asistencia y los escrutadores dan cuenta de que se encuentran presentes las siguientes personas:

- 1.- GUADALUPE GONZÁLEZ CORTES.
- 2.- PIÓ NUÑEZ NUÑEZ.
- 3.- FRANCISCO MARTÍNEZ RODRÍGUEZ.
- 4.- MARGARITO MADRIGAL PALOS.
- 5.- MARTÍN IBARRA CERVANTES.
- 6.- ESTEBAN MARTÍNEZ SUAREZ.
- 7.- JAIME RODRÍGUEZ MENIXOA.
- 8.- FEZEQUIEL CASTELLANOS RUIZ.
- 9.- SOLANO VASQUEZ NICOLAS.
- 10.- GÓMEZ ARENAS GILBERTO.
- 11.- MACIAS NUÑEZ LEOPOLDO.
- 12.- LARA PRADO ESTEBAN.
- 13.- NUÑEZ NUÑEZ VÍCTOR.
- 14.- BECERRA PRADO OSWALDO.
- 15.- LÓPEZ PEDROZA PEDRO.
- 16.- NUÑEZ TORRES AGUSTÍN.
- 17.- NUÑEZ VASQUEZ JUAN JOAQUIN.
- 18.- LÓPEZ NUÑEZ FILIBERTO.
- 19.- PÉREZ FLORES VICENTE.
- 20.- SOLANO VASQUEZ LUCIO.
- 21.- PÉREZ RAMOS JESÚS.
- 22.- PÉREZ RAMOS JUAN.
- 23.- PÉREZ GUTIÉRREZ ROBERTO.
- 24.- REYES RODRIGUEZ MARIA DE JESÚS.

- 25.- CORTES OROSCO SEBASTIANA.
- 26.- CORTES OROSCO MARIO.
- 27.- CORTES LÓPEZ JORGE.
- 28.- CORTES RAMÍREZ JORGE.
- 29.- PRADO SOLANO JOSÉ DE JESÚS.
- 30.- SOLANO PRADO DANIEL.
- 31.- CORTES RAMÍREZ ERNESTO.
- 32.- NUÑEZ REYES SILVA.
- 33.- CHAVEZ LARA MOISÉS.
- 34.- LÓPEZ NUÑEZ FAUSTINO.
- 35.- PRADO SOLANO RAMÓN.
- 36.- SAUCEDO FRANCO GUILLERMO.
- 37.- CORTES FERNÁNDEZ VICENTE.
- 38.- MACIAS NAVARRO DANIEL.
- 39.- NUÑEZ NUÑEZ BALTAZAR.
- 40.- NUÑEZ TORRES SANTOS.
- 41.- PRADO FLORES ALEJO.
- 42.- NUÑEZ TORRES ALBERTO.
- 43.- SOLANO ARRIAGA PROFIRIO.
- 44.- GARCIA BLANQUET HECTOR ALFREDO.
- 45.- SOLANO PRADO EMILIO.
- 46.- MACIAS VASQUEZ ANA LUCIA.
- 47.- PÉREZ RAMOS REBECA.
- 48.- SOLANO GRACIA EDWIGES.
- 49.- BUCIERRA PRADO MARÍA DEL CARMEN.
- 50.- MACIAS NAVARRO IGNACIO.
- 51.- CASTILLAS CORTES I. ISABEL.
- 52.- FLORES VASQUEZ ROSALBA.
- 53.- RAMOS NAVARRO SALVADOR.
- 54.- NUÑEZ NUÑEZ SERAPIO.
- 55.- LÓPEZ CORTES EMILIO.
- 56.- ALVARADO CASTILLAS MARÍA.
- 57.- RAMOS FLORES JUAN.
- 58.- DUEÑAS CASTILLAS RAYMUNDO.
- 59.- PARTIDA ALCALÁ ARTURO.
- 60.- FLORES PÉREZ MARCELINO.
- 61.- FLORES FLORES RODRIGO.
- 62.- FLORES LÓPEZ ARMANDO.
- 63.- SOLORZANO NUÑEZ ELADIO.

64.- NUÑEZ DUEÑAS BERNARDA.

Quienes firman al final de la presente acta, por lo que la presidencia declara que existe quórum legal, y son validos los acuerdos que en esta asamblea se tomen.

En desahogo del tercer punto del orden del día la presidencia manifiesta que ha convocado a todos los presentes a fin de constituir una Sociedad de Producción Rural, Régimen Jurídico mediante el cual podrán producir el campo y la Industria Agropecuario, de conformidad con las nuevas políticas económicas que se han determinado para el campo y de conformidad con las reformas que han sufrido las Leyes Agrarias y propone a los presentes que los estatutos de la Sociedad de Producción Rural que se constituye sean los siguientes:

CAPITULO PRIMERO

DENOMINACIÓN, DOMICILIO Y DURACIÓN.

ARTICULO 1.- La Sociedad se denominará "AGROCOMERCIALIZADORA SANTA CRUZ" seguida de las palabras SOCIEDAD DE PRODUCCIÓN RURAL DE RESPONSABILIDAD ILIMITADA o de sus siglas S.P.R. DE R.I. y se regirá por la Ley Agraria, la Ley General de Sociedades Mercantiles, los presentes estatutos y reglamento interno, que se expidan para su mejor funcionamiento.

ARTICULO 2.- El domicilio social de la sociedad de producción de rural de responsabilidad ilimitada estará ubicado en el poblado de Santa Cruz el Grande, Municipio de Poncitlán, Jalisco, sin menos cabo de operar agencias y sucursales en cualquier otra de la República o del extranjero.

ARTICULO 3.- La duración de la Sociedad será por tiempo indefinido y sus miembros desde ahora determinan la cláusula de admisión de extranjeros de la siguiente manera: Todo Extranjero que en el acto de la constitución o en cualquier tiempo ulterior adquiere una interés o participación social en la sociedad, se considerará por este simple hecho y para los efectos de su actividad en esta sociedad como nacional, respecto de las acciones que adquiera o de las que sea titular, así como de los bienes, derechos, concesiones o participaciones de que sea objeto y conviene en no invocar la protección del gobierno de su país de origen, bajo la pena, en caso de faltar a esta promesa de perder su interés o participación de esta sociedad en beneficio de la nación Mexicana, de conformidad con el Artículo 31 de Reglamento de la Ley para promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera.

CAPITULO SEGUNDO

OBJETIVOS

ARTICULO 4.- Son objetivos de la Sociedad de Producción Rural de R.I.

- I.- Programación de las actividades Agropecuarias Productivas.
- II.- Adquisición, producción, distribución, consignación, pignorción, exportación, publicación de los insumos e implementos para su producción.
- III.- Adquisición, operación de silos, almacenes frigoríficos, talleres de mantenimiento y en general, los bienes de la Sociedad.
- IV.- Contratar, distribuir, y recuperar créditos.
- V.- Contratar el seguro agrícola integral y ganadero
- VI.- Contratar y proporcionar asistencia técnica

VII.- Adquisición, importación, exportación, maquila, establecimiento, operación y mantenimiento de maquinaria y transporte para la producción agropecuaria.

VIII.- Industrialización de su producción y las demás actividades conexas y complementarias, de la Producción Agropecuaria.

IX.- La comercialización de su producción así como la compra y venta de productos agropecuarios.

X.- Obtención y distribución de toda clase de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de consumo de sus socios.

XI.- Promover el ahorro y el autofinanciamiento.

XII.- Aprovechamiento e industrialización de recursos naturales.

XIII.- Producir y comercializar bienes auxiliares para la producción agropecuaria y del hogar a partir de recursos naturales.

XIV.- Explotación de nombres, marcas y patentes de invención agropecuaria.

XV.- Las demás que señale la Ley General de Crédito Rural así como las que tiendan al mejoramiento económico y social de los socios.

CAPITULO TERCERO

DEL CAPITAL Y RÉGIMEN DE RESPONSABILIDAD

ARTICULO 5.- El capital social se incrementará o disminuirá atendiendo a la ampliación o disminución de sus actividades económicas y a la admisión separación y exclusión.

ARTICULO 6.- Las partes del capital estarán representadas por certificados de aportación, los cuales serán nominativos, individuales, indivisibles, no negociables y de igual valor. Solo podrán transferirse dos años después de constituida la sociedad con el permiso de los miembros, otorgado en asamblea general extraordinaria.

ARTICULO 7.- Los certificados de aportación se harán constar en talonarios debidamente autorizados y en ellos se especificará:

I.- El número progresivo que les corresponda

II.- Denominación y domicilio de la sociedad.

III.- Fechas de suscripción y pago de aportaciones de la sociedad.

IV.- Nombre y domicilio del aportante

V.- Nombre y firma de presidente, secretario y tesorero del Consejo de Administración de la Sociedad.

VI.- La clase del bien aportado y su valor

ARTICULO 8.- Los miembros pueden aportar dinero o bienes y se valorarán conforme al procedimiento que para tal efecto acuerde la Asamblea Constitutiva

ARTICULO 9.- El Régimen de Responsabilidad de la Sociedad es Ilimitada, en consecuencia todos los socios son responsables solidariamente de las obligaciones que contraiga la sociedad

CAPITULO CUARTO

DE LOS MIEMBROS

ARTICULO 10.- Podrán formar parte de la Sociedad Rural Ejidatarios, grupos de mujeres campesinas organizadas, hijos de ejidatarios, comuneros, vecindados pequeños productores, mediante el título de propiedad o certificado de derechos agrarios, así como desempeñar personalmente las actividades agrícolas así mismo podrán participar en esta sociedad personas físicas o morales que con el carácter de socios capitalistas suscriban el acta constitutiva o adheriéndose con posterioridad a esta, previa solicitud y aprobación de la asamblea general, como lo determina el artículo 108 de la Ley Agraria.

ARTICULO 11.- Los derechos y obligaciones de los socios serán:

I.- Asistir e integrar las asambleas legalmente convocadas, discutir y ejercer un solo voto de capital en la toma de decisiones, el voto se computará de acuerdo la aportación de cada socio, en caso de que cada uno de los socios aporte más de 51% del capital siempre será necesario un voto de apoyo de un socio minoritario de conformidad con el artículo 46 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

II.- Ejecutar las actividades y acuerdos señalados por la Asamblea.

III.- Suscribir y pagar los certificados de aportación que les correspondan.

IV.- Recibir la parte proporcional de las utilidades que les correspondan, según el número de certificados que cada socio posea.

V.- Contribuir para los gastos de administración, a la formación del fondo de reserva y de capitalización conforme a los presentes estatutos

VI.- Desempeñar con eficiencia y honestidad los cargos que le confiere la asamblea general.

VII.- Examinar los libros, inventarios balances y estados financieros de la sociedad

VIII.- Percibir los suministros acordados en la asamblea.

IX.- Percibir los servicios prestados por la sociedad.

X.- Informar a la Asamblea cualquier irregularidad que afecte el buen funcionamiento de la sociedad.

XI.- Cuidar la conservación de los bienes de la sociedad.

XII.- Los demás que señale los estatutos de la sociedad y de la Ley de la Materia.

CAPITULO QUINTO

DE LA ADMISIÓN Y EXCLUSIÓN DE LOS SOCIOS

ARTICULO 12.- Admisión y exclusión de socios, la admisión de nuevos socios será acordada en Asamblea General extraordinaria por votación mínima de 75% de los asistentes, previa solicitud de los interesados hecha ante el consejo de administración

ARTICULO 13.- Cualquier socio, podrá separarse de la sociedad, presentando su renuncia por escrito ante el consejo de administración, la cual la someterá para su aprobación para la Asamblea General; aprobado la separación definitiva el socio será responsable de las obligaciones contraídas hasta el momento de su separación, su liquidación se hará al concluir el ejercicio fiscal

ARTICULO 14.- La sociedad podrá excluir a cualquiera de sus miembros cuando incurran en violaciones a la Ley Agraria, acuerdos de la Asamblea General y lo establecido en los presentes estatutos, en cuyo caso será responsable de las obligaciones contraídas hasta el momento de la exclusión.

CAPITULO SEXTO

ORGANIZACIÓN DE LA AUTORIDAD Y VIGILANCIA

ARTICULO 15.- Órganos de autoridad y vigilancia.

- I.- La Asamblea General.
- II.- El Consejo de Administración.
- III.- El Consejo de Vigilancia.

ARTICULO 16.- La Asamblea General es el órgano máximo de la sociedad, se integra por todos los socios, los cuales tendrán derecho a un solo voto, sus acuerdos tomados son obligatorios para los presentes, ausentes y disidentes

ARTICULO 17.- El Consejo de Administración es el órgano de representación. El ejecutor de las decisiones de la Asamblea será el consejo de Administración y estará integrado por cinco miembros, los que tendrán el carácter del presidente, secretario, tesorero y dos vocales propietarios, con sus respectivos suplentes, los cuales durarán en sus funciones tres años tendrán las siguientes facultades que deberán ejercer en forma conjunta cuando menos tres de los cinco miembros:

I.- Representar a las sociedades ante terceros y autoridades con la facultad de un mandatario general para actos de dominio y administración.

II.- Prestar a la Asamblea el presupuesto anual de la sociedad para la discusión y aprobación en su caso.

III.- Someter a la consideración los planes de operación, programas de financiamiento, inversión y organización de la sociedad.

IV.- Convocar a Asambleas, cumplir y hacer cumplir sus acuerdos.

V.- Contratar y proporcionar servicios profesionales, técnicos de asesoramiento y en general de todas las personas que puedan realizar los trabajos necesarios para el buen funcionamiento de la sociedad, previa aprobación de la Asamblea.

VI.- Suscribir títulos de crédito a nombre por cuenta de la sociedad.

VII.- Sesionar en coordinación con el consejo de vigilancia en la forma y términos que establezcan sus estatutos.

VIII.- Contratar créditos y el seguro agrícola integral y ganadero.

IX.- Los demás que le señalen los estatutos la Ley agraria y en General como las providencias necesarias para la buena marcha de la sociedad

ARTICULO 18.- El consejo de administración contará con los SECRETARIOS auxiliares de crédito y comercialización, así como aquellos que se requieran para un mejor funcionamiento de la sociedad, serán nombrados por la Asamblea General cuyas facultades se regirán por los presentes estatutos

ARTICULO 19.- El Consejo de Vigilancia es el órgano de control y supervisión de las de la sociedad el cual estará integrado por un presidente, un secretario y un vocal propietarios y suplentes, que serán nombrados por la Asamblea General y sus facultades serán ejercidas en forma conjunta, siendo las siguientes

I.- Cuidar que los planes de operación, de trabajo y organización se ajusten a lo programado

II.- Vigilar los créditos obtenidos por la sociedad se inviertan en el objeto para el que fueron solicitados

III.- Vigilar que los gastos de administración se ajusten a lo presupuestado

IV.- Examinar la contabilidad de la sociedad en cualquier momento que lo estime conveniente.

V.- Vigilar que los actos de consejo de administración se ajusten a las disposiciones de los estatutos y a los acuerdos de la Asamblea

VI.- Vigilar que los secretarios auxiliares realicen sus actividades de acuerdo a las disposiciones dictadas por la Asamblea.

VII.- Vigilar que los socios cumplan con las obligaciones que señalan los estatutos y los acuerdos de Asamblea.

VIII.- Informar a la Asamblea General de las irregularidades observadas y promover los medios para corregirlas.

IX.- Convocar a la Asamblea cuando no lo haga el consejo de administración o a petición del 25% de los socios.

X.- Sesionar en la forma y los términos que señala los estatutos.

XI.- Las que se señalan en los estatutos y en general vigilar en la forma más amplia la buena marcha de la sociedad y dar cuenta de ello a la Asamblea General.

ARTICULO 20.- Las Asambleas de la Sociedad serán:

I.- Ordinarias.

II.- Extraordinarias.

III.- De balance y programación.

ARTICULO 21.- Las Asambleas ordinarias no requerirán de convocatoria y se celebrarán el primer lunes de cada mes a las 17:00 horas integrándose de la asistencia mínima de la representación del 51 % del capital social, en caso de que esta representación se reúna en uno solo de los socios que representen cuando menos un 25% del capital restante, si no se reúne la representación señalada la Asamblea se reunirá el día señalado del mes siguiente con el número de socios que concurran, siempre y cuando hayo uno más aparte del socio mayoritario, los acuerdos se tomaran por mayoría de votos de los asistentes.

ARTICULO 22.- La Asamblea ordinaria conocerá y resolverá los siguientes puntos:

I.- Organizar y programar el trabajo mensual

II.- Autorizar, modificar y rectificar las determinaciones del consejo administrativo.

III.- organizar actividades socioculturales

IV.- En general todos los asuntos relacionados con la sociedad, así como los demás que señalan los estatutos.

ARTICULO 23.- Las Asambleas extraordinarias de balance y programación serán convocados por el Consejo de Administración. El Consejo de Vigilancia a petición del 20% de los socios o por la delegación agraria correspondiente por si o a la solicitud de otros organismos e instituciones sociales interesadas.

ARTICULO 24.- Las convocatorias para celebrar Asamblea se expedirán con un plazo no menor de ocho ni mayor de quince días a la fecha de celebración de la Asamblea. En este término no se contará el día señalado para la reunión, se fijara en los sitios más visibles de ubicación del domicilio social y deberá contener los siguientes requisitos.

I.- Lugar y fecha de convocatoria

II.- Lugar, fecha y hora de la asamblea

III.- Los asuntos que se van a tratar.

IV.- Nombre, firma y sello autorizado de quien convoca.

V.- Certificación de la autoridad de quien convoca

ARTICULO 25.- Cuando no se reúna la mayoría legalmente exigida, inmediatamente se levantará el acta correspondiente donde se hará constar la no celebración de la Asamblea así como la expedición de la segunda convocatoria que deberá contener el apercibimiento de que la Asamblea se celebrará con el número de socios que concurran y los acuerdos que se tomen serán obligatorios aun para los ausentes y disidentes

ARTICULO 26.- Se enviará copia de la convocatoria a la Delegación Agraria correspondiente; Tratándose de segunda convocatoria, será requisito de validez de la Asamblea, entregarle copia al Consejo de Vigilancia.

ARTICULO 27.- Las Asambleas Extraordinarias se celebrarán en cualquier tiempo. Cuando los asuntos de la sociedad así lo requieran, en primera convocatoria se integraran con la asistencia mínima de la representación del 51% del capital social, en caso de que esta representación se reúna en uno solo de los socios que representen cuando menos un 25% del capital restante, si no se reúne la representación señalada la asamblea se reunirá en segunda convocatoria con el número de socios que concurran, siempre y cuando haya uno más aparte del socio mayoritario, los acuerdos se tomarán por mayoría de voto de los asistentes, con la asistencia mínima de 50% más uno de los socios; en segunda convocatoria con los que asistan, sus acuerdos se tomarán por la mayoría de votos de los asistentes.

ARTICULO 28.- La Asamblea Extraordinaria conocerá y resolverá los siguientes asuntos:

- I.- Elección y remoción de los miembros del consejo de administración y el consejo de vigilancia.
- II.- Designación de gerente.
- III.- Medidas de ajuste o corrección de los planes productivos acordados.
- IV.- Revisión y modificación del reglamento interno.
- V.- Revisión y modificación de los siguientes estatutos.
- VI.- Revisión y en su caso, autorización de los convenios y contratos celebrados por el consejo.
- VII.- Venta de activos de la sociedad.
- VIII.- Cambio de objeto.
- IX.- Aumento o dominación de capital.
- X.- Prórroga o disolución anticipada de la sociedad.
- XI.- Fusión, escisión o liquidación de la sociedad.

ARTICULO 29.- La asamblea de balance y programación se celebra al término de cada ciclo productivo o anualmente. Se integrará con la asistencia mínima de la representación del 51% del capital social, en caso de que esta representación se reúna en uno solo de los socios, será necesario, que se encuentren presentes socios que representen cuando menos un 25% del capital restante, si no se reúne la representación señalada la asamblea se reunirá en segunda convocatoria con el número de socios que concurran, siempre y cuando haya uno más aparte del socio mayoritario, los acuerdos se tomarán por mayoría de votos de los asistentes.

ARTICULO 30.- En la asamblea de balance y programación se conocerán y resolverán los siguientes puntos:

- I.- Resultado de gestión de consejo de administración.
- II.- Resultados económicos del ciclo productivo que incluye.
- III.- Evaluación de la organización del trabajo.
- IV.- Relación de costo y rendimiento.
- V.- Recuperación de pago de crédito.
- VI.- adquisición de bienes de capital.
- VII.- Estímulos económicos a de los miembros de la comisión de administración.
- VIII.- Deducción de porcentaje destinado al fondo de reserva y capitalización.
- IX.- Estado de pérdidas y ganancias.
- X.- Reparto de utilidades.
- XI.- Inventario de recursos.

- XII.- Programación de actividades.
- XIII.- Programación de trabajo.
- XIV.- Cantidad, calidad y clase de insumos y servicios para la producción.
- XV.- Adquisición de maquinaria y equipo.
- XVI.- Programación de comercialización.
- XVII.- Contratación de seguro agrícola integral y ganadero.
- XVIII.- Determinación del volumen de crédito a contratar, forma y tiempo de distribución.
- XIX.- Los demás que señale los estatutos y la Ley Agraria.

ARTICULO 31.- La Asamblea General podrá nombrar un gerente , el cual no es necesario que sea socio de la misma y sus facultades serán las que exclusivamente señale el Consejo de Administración y aprobadas previamente por la asamblea.

CAPITULO SÉPTIMO

NORMAS Y FUNCIONAMIENTO.

ARTICULO 32.- Para el correcto funcionamiento de esta sociedad se podrán áreas de producción, comercialización y administración, formadas por las unidades que tengan tal carácter las que a su vez podrán organizarse en secciones. Cada una estará a cargo de un secretario auxiliar y las secciones de un jefe.

ARTICULO 33.- Las actividades socioeconómicas de la sociedad se derivan de la asamblea de balance y programación, las que se celebra conforme a las presentes normas y los estatutos de la sociedad.

ARTICULO 34.- Esta sociedad adoptará un sistema administrativo contable conforme lo demandan sus necesidades, que estarán a cargo en su aspecto general por el consejo de administración o el gerente en su caso de los secretarios auxiliares en las unidades que tengan su cargo.

ARTICULO 35.- En los estatutos deberán establecerse claramente los medios y canales de comunicación que permitan el flujo de información y líneas directas del órgano superior a la base y viceversa; así como la forma de coordinación entre sus unidades y secciones durante el proceso productivo.

ARTICULO 36.- Se establecerá en un reglamento de trabajo las actividades y operaciones concretas que tengan que realizarse durante el proceso productivo. Este ordenamiento podrá ser modificado por la asamblea en cualquier tiempo con el objeto de obtener eficiencia en el funcionamiento de la sociedad.

CAPITULO OCTAVO

DE LOS EJERCICIOS SOCIALES Y BALANCE.

ARTICULO 37.- Los ejercicios sociales tendrán un año de duración, principiando el primero de enero y terminado el treinta y uno de diciembre de cada año, para tal efecto se preparan los estados contables con sus comprobantes justificados, una copia del informe de ellos será entregado al consejo de vigilancia con ocho días de anticipación a la Asamblea correspondiente. El consejo de Vigilancia dictaminará sobre dicha documentación y la conservará en su poder, poniéndola a disposición de los socios hasta la celebración de la Asamblea.

ARTICULO 38.- Al finalizar cada ciclo productivo, se harán los balances de cuyo resultado se partirá para la siguiente programación.

I.- Los mismos resultados serán consideradas en el sistema contable que adopte la administración de la sociedad para el siguiente ejercicio social.

II.- El balance debe acompañarse del estado de cuenta de perdidas y ganancias y la propuesta de distribución de beneficios en su caso.

III.- El balance se hará cuantas veces lo requiera el tipo de actividad.

CAPITULO NOVENO

DE LOS FONDOS DE RESERVAS, CAPITALIZACIÓN Y REPARTO DE UTILIDADES.

ARTICULO 39.- La asamblea acordará la formación del fondo de reserva y capitalización, que se destinará para incrementar el capital social y cubrir perdidas no cubiertas por los aseguramientos, para beneficio y seguridad de sus miembros. En su caso de liquidación de la sociedad se distribuirá en partes iguales entre los socios cuando alcance el capital necesario, se destinara a financiar por si misma sus actividades productivas.

ARTICULO 40.- Los ejercicios sociales serán de doce meses, iniciándose el primero de enero para concluir el treinta y uno de diciembre del mismo año. Por excepción, el primer ejercicio social, se iniciara en la fecha de la presente constitución y concluirá el 31 de Diciembre de 1993.

Al finalizar el ejercicio social, se formulará el informe financiero previsto en la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Las utilidades liquidadas que arroje el informe financiero, después de ser aprobadas por la asamblea ordinaria de acciones, se distribuirán en la siguiente forma.

A).- Se deducirá en primer término los costos de producción así como un cinco por ciento para la constitución del fondo legal de reserva, hasta que represente una cantidad igual a la quinta parte del capital social.

B).- Luego se separará la cantidad que en su caso acuerde la asamblea general para constituir el fondo de capitalización o adicional de reserva, para cubrir perdidas no cubiertas aseguramientos.

C).- El remanente de las utilidades liquidas podrá ser distribuido como dividiendo entre los accionistas en proporción a sus respectivas aportaciones al capital social.

Los dividendos no cobrados en cinco años, a partir de la fecha que se fije para su pago prescribirán en favor de la sociedad. Si hubiese pérdidas, estas serán reportadas por los socios ilimitadamente.

Los socios fundadores, no se reservan participación especial de utilidades.

CAPITULO DÉCIMO

DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN.

ARTICULO 41.- La disolución o liquidación de esta sociedad se hará por las siguientes causas:

I.- Por el consentimiento del 75% de los miembros, manifestando en asamblea general extraordinaria.

II.- Por disminución del número de socios a menos de dos.

III.- por imposibilidad de seguir realizando el objeto social.

ARTICULO 42.- A partir del acuerdo de disolución, cesara la representación del consejo de administración, del consejo de vigilancia y de los secretarios auxiliares

ARTICULO 43.- La asamblea extraordinaria que acuerde la disolución de la sociedad ordenara la realización del balance final y la formación de inventarios, para tal efecto designara a dos de sus miembros que junto con el Fedatario Público integraran la comisión liquidadora.

ARTICULO 44.- La comisión liquidadora tendrá las siguientes funciones:

I.- Dar aviso al registro agrario nacional de que la sociedad se encuentra en liquidación, ordenando que a la denominación de la sociedad se agreguen las palabras "En liquidación".

II.- Cobrar los créditos a favor de la sociedad y pagar los adeudos a su cargo.

III.- Formular el proyecto de la liquidación en un plazo no mayor de treinta días a partir de la fecha en que se tomo posesión.

ARTICULO 45.- La comisión liquidadora convocara a los acreedores a una junta, mediante publicaciones hechas con diez días de anticipación a la fecha de la celebración en el periódico de mayor circulación del lugar del domicilio de la sociedad, o en el periódico oficial del estado y el de mayor circulación en la capital del País.

ARTICULO 46.- El día de la celebración de la junta de acreedores, el fedatario público verificará la oportunidad de la publicación de la convocatoria. La junta se celebrará cualquiera que sea el número de acreedores que concurran. cada uno tendrá derecho a un voto y podrá ser representado por un mandatario.

ARTICULO 47.- La comisión liquidadora al formular el proyecto de liquidación hará la graduación de los créditos conforme al siguiente orden de preferencia:

I.- Trabajadores.

II.- Instituciones acreditantes.

III.- Acreedores comunes.

SANCIONES

ARTICULO 48.- Todo socio tiene la obligación de asistir a las asambleas que se convoquen en la sociedad, cuando por causa no justificada no asista se le impondrá una multa de \$10.00 por la primera falta, la segunda \$15.00 y a la tercera, la asamblea general determinara la sanción le corresponda sin perjuicio de exigirle en cumplimiento de las obligaciones que contrajo como socio.

ARTICULO 49.- Los integrantes de las autoridades internas de la sociedad que sin causa justificada no asistan a las asambleas se les sancionara con el doble de las cantidades fijados por los demás.

Discutida que fue la anterior propuesta fue aprobada por unanimidad de los presentes.

la presidencia de nueva cuenta en uso de la voz propone que el reglamento interno sea el siguiente:

Reglamento interno de la Sociedad de Producción Rural de Responsabilidad ilimitada, denominada AGROCOMERCIALIZADORA SANTA CRUZ

CAPITULO I

GENERALIDADES

ARTICULO 1.- Para efectos del presente reglamento se consideran miembros de la sociedad cualquier propietario rural que reúna los requisitos señalados en el artículo 10 décimo de los estatutos, así mismo los que de acuerdo con el

artículo 12 doce del ordenamiento citado, hayan sido aceptados por la asamblea general, ambos casos que no estén sujetos a juicio de exclusión o excluidos de esta sociedad y los que en el futuro sean aceptados.

ARTICULO 2.- La sociedad realiza las actividades señaladas en el artículo 4 cuatro de los estatutos.

CAPITULO II

SOCIOS

ARTICULO 3.- Los derechos que adquiera el socio no podrán ser negociables hasta dos años después de constituida la sociedad con el permiso de los miembros otorgado en asamblea general extraordinaria de conformidad de con lo estipulado en el artículo 6 sexto del capítulo de estatutos, y podrán ser transmitidos en caso de fallecimiento de conformidad a la lista de sucesión en el certificado que acredita su calidad de socio como sucesor preferente, o en su caso a la persona con quien con quien haya hecho vida en común durante cinco años anteriores a la fecha de su muerte. El sucesor estará obligado a cumplir las obligaciones del socio que suceda.

ARTICULO 4.- Cuando por causa de fuerza mayor el socio se considera imposibilitado para restar su trabajo personal en esta sociedad, tiene la obligación de prestar a la asamblea general los documentos o argumentos procedentes para que sean examinados y dicha asamblea en base a ellos acuerde dejarle exento de su participación personal de ser procedente. Cuando se trate de impedimentos físicos deberá de presentar la participación del médico que designe.

ARTICULO 5.- El socio tiene derecho de revocar la lista de sucesión en cualquiera momento elaborado, elaborando otra que reúna los requisitos legales.

ARTICULO 6.- Todos los socios tienen la obligación de asistir a las asambleas ordinarias que se celebrarán el día último de cada mes y la asamblea general de balance y programación de cada ciclo productivo así como las asambleas extraordinarias que se convoquen de acuerdo a los artículos 25 y 26 de los estatutos que rigen la vida de esta sociedad.

ARTICULO 7.- El socio que sin causa justificada no asista a las Asambleas que se convoquen se le impondrá una multa de \$10.00 por primera falta, la segunda \$15.00 y a la tercera la asamblea determinará si procede la suspensión sin perjuicio de exigirle el cumplimiento de las obligaciones que como socio contrajo con esta sociedad.

ARTICULO 8.- Queda estrictamente prohibido asistir a las asambleas en estados de ebriedad, drogado o armado; el socio que incurra en alguna de estas faltas será obligado a que abandone el local donde se celebra la asamblea, de ser necesario con el auxilio de las autoridades municipales a que corresponda.

ARTICULO 9.- A los integrantes de las autoridades de esta sociedad que sin causa justificada falten a las asambleas, que se les sancionará con el doble de las cantidades fijadas para los demás miembros en el artículo 7 siete de este reglamento.

ARTICULO 10.- El dinero que se obtenga por concepto de multas por falta a las asambleas se destinará a obras de beneficio colectivo de la sociedad, previa aprobación de la asamblea general.

ARTICULO 11.- Cuando los socios que se hagan acreedores a las multas señaladas se nieguen a pagarlas oportunamente, la asamblea general podrá acordar que dicha cantidad se descuente de las utilidades obtenidos por dichos miembros.

CAPITULO III

LAS AUTORIDADES

ARTICULO 12.- La asamblea general de socios es el órgano máximo de decisión de la sociedad y se integra con todos los socios los cuales tienen derecho a un voto. En proporción directa con aumento de su aportación y emitido mediante las reglas que se estipulan en las fracción primera del artículo 11 once del estatuto social.

ARTICULO 13.- La sociedad contará con el Consejo de Administración que será el Órgano de dirección, representación y ejecutará los acuerdos de asamblea estará integrado por cinco miembros propietarios y sus respectivos suplentes, duraran en funciones tres años.

ARTICULO 14.- Para supervisar y controlar las actividades de la sociedad se tiene el Consejo de Vigilancia integrado por tres propietarios y tres suplentes, quienes ejercerán sus funciones de manera conjunta.

ARTICULO 15.- Las asambleas generales serán presididas por el Presidente del Consejo de Administración, en ausencia de este por el suplente. Podrán asistir representantes de las organizaciones interesadas de los asuntos que se traten, participaran con voz sin voto.

ARTICULO 16.- El secretario del Consejo de Administración será el encargado de pasar lista de asistencia conforme al último censo de la sociedad. Señalando el quórum legal para que se pueda desarrollar la asamblea, en seguida el Presidente dará lectura del orden del día iniciando el debate.

ARTICULO 17.- El secretario del Consejo de Administración redactará el acta de asamblea señalando:

- a).- Lugar y fecha.
- b).- Nombre y carácter de quienes presiden la asamblea.
- c).- Relación de asuntos tratados.
- d).- Acuerdos adoptados.
- e).- Nombre, firma y huella digital de los socios representantes de las instituciones y el sello de las autoridades respectivas.
- f).- Certificación de la Autoridad Municipal.

ARTICULO 18.- Para atender a las necesidades de la sociedad, el Consejo de Administración contará con los secretarios auxiliares de crédito y comercialización, así como aquellos que se requieran para el mejor funcionamiento de la sociedad y serán nombrados por la asamblea general de balance y programación.

ARTICULO 19.- La sociedad podrá solicitar la asesoría de las instituciones, previo acuerdo de la asamblea general, organizando internamente áreas de producción, comercialización y administración elaborando para el efecto los manuales respectivos, quien deberán de ser aprobados en la asamblea general de socios.

CAPITULO IV

DERECHOS Y OBLIGACIONES

ARTICULO 20.- En lo relativo a los derechos y obligaciones de los socios y de los requisitos para ser miembro de esta sociedad, se sujetará a los previstos en los artículos 10, 11 y 12 (diez, once y doce) de los estatutos de la sociedad.

ARTICULO 21.- En lo relativo a derechos, obligaciones y funciones de la asamblea general, consejo de administración y consejo de vigilancia se sujetará a lo previsto en los 16, 17, 29, 30, 31, 34 (dieciséis, diecisiete, veintinueve, treinta, treinta y uno y treinta y cuatro) ordenamiento antes citado.

CAPITULO V
ORGANIZACIÓN INTERNA

ARTICULO 22.- Para evaluar y programar las actividades que desarrolle la sociedad, al término de cada ciclo productivo se debe celebrar la asamblea de balance y programación en la que se trataran los siguientes asuntos:

- a).- Resultados de la gestión del consejo de administración.
- b).- Balance del ciclo productivo que concluye.
- c).- Evaluación de la organización del trabajo.
- d).- Recuperación de pagos de crédito.
- e).- Adquisición de bienes de capital.
- f).- Deducción de porcentaje destinado al fondo de reserva y de capitalización.
- g).- Estado de pérdidas y ganancias y reporte de utilidades.
- h).- inventario de recursos.
- i).- Programación de actividades.
- j).- Adquisición de insumos, servicios, maquinaria y equipo para producción.
- k).- Determinar el monto de los créditos solicitados y contratar el seguro agrícola integral y ganadero.
- l).- Establecer programas de comercialización.
- m).- Elección o ratificación de los secretarios auxiliares.
- n).- Los que sean señalados por la asamblea general.

ARTICULO 23.- La administración de la sociedad estará a cargo del consejo administración, quien coordinara las autoridades o secciones que se formen durante el proceso productivo, estableciendo normas de trabajo y actividades concretas que podrán ser modificadas en cualquier tiempo de la asamblea general.

ARTICULO 24.- El secretario auxiliar de crédito en colaboración con el presidente del consejo de administración, promoverá y tramitará los créditos y seguros para la sociedad estableciendo un registro de la distribución pagos de los mismos, informando oportunamente al presidente de la comisión. El secretario auxiliar de comercialización promoverá y vigilará la venta de productos de la sociedad, adquisición de insumos y artículos de primera necesidad informando sobre precios en los mercados, clase y cantidad de insumos requeridos, distribución. transporte, etc.

ARTICULO 25.- La sociedad con aprobación de la asamblea podrá establecer la sección de consumo, instrumentando para ello el manual de operación que regula su funcionamiento. Con esta medida se motivara la creación de empresas que permita liberar la comunidad del intermediarismo y especulación facilitando el acceso a mejores condiciones debido a los socios.

TRANSITORIOS

PRIMERO.- El presente reglamento entrará en vigor el día de la fecha de su aprobación por la asamblea general de los socios, enviando copias al Registro Nacional Agrario y el Registro Público de Crédito Rural o al Público de Comercio.

SEGUNDO.- La asamblea general de socios por la mayoría de dos partes de votos podrá modificar o adicionar el presente reglamento.

TERCERO.- Cada año la asamblea general avisará las disposiciones contenidas en este reglamento.

Discutida que fue la propuesta anterior se aprueba por unanimidad los presentes.

En desahogo del Cuarto Punto del Orden del Día en uso de la voz el señor DANIEL MACIAS NAVARRO propone, que esta asamblea otorgue poder judicial para pleitos y cobranzas y para actos de administración y de dominio al señor NICOLAS SOLANO VASQUEZ, propuesta que es aprobada por unanimidad.

En desahogo del Quinto Punto del Orden del Día los presentes proceden a nombrara los representantes de los órganos de esta sociedad siendo los siguientes:

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

TITULARES

PRESIDENTE: NICOLAS SOLANO VASQUEZ

SECRETARIO: SERAPIO NUÑEZ NUÑEZ

PRIMER VOCAL: SALVADOR RAMOS NAVARRO

SEGUNDO VOCAL: JUAN PÉREZ RAMOS

SUPLENTES

PRESIDENTE: JUAN JOAQUIN NUÑEZ VASQUEZ.

SECRETARIO: EMILIO LÓPEZ. CORTES.

TESORERO: MARCELINO FLORES PÉREZ.

PRIMER VOCAL: MOISÉS CHAVEZ LARA.

SEGUNDO VOCAL: J. JESÚS PRADO SOLANO.

CONSEJO DE VIGILANCIA**TITULARES****PRESIDENTE: JORGE CORTES RAMÍREZ****SECRETARIO: JUAN RAMOS FLORES.****VOCAL: RODRIGO FLORES FLORES.****SUPLENTE****PRESIDENTE: ISABEL CASILLAS CORTES.****SECRETARIO: FAUSTINO LÓPEZ NUÑEZ.****VOCAL: ROSALBA FLORES VASQUEZ.**

En desahogo del Sexto Punto del Orden del Día se designan como Delegado de esta asamblea en los términos del artículo 148 de la Ley General de Sociedades Mercantiles a los señores NICOLAS SOLANO VASQUEZ Y OSWALDO BECERRA PRADO Presidente y Tesorero del Consejo de Administración de esta persona moral para que concurran ante Notar

ENTREVISTA PARA DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN

ASPECTO AGRO-ECONÓMICO.

DATOS GENERALES.

Nombre de la organización: _____

Municipio: _____ Estado: _____

Nombre del entrevistador: _____

Número de miembros de la organización: _____

Fecha: _____

OBSERVACIONES: _____

FUERZA DE TRABAJO

Número de miembros _____

Mano de obra disponible _____

¿Existe miembros incapacitados? _____ ¿Hay mujeres? _____ Cuántas _____ De
los miembros capacitados, ¿cuántos trabajan? _____ ¿Por
qué? _____

¿Cuántas viven en la comunidad? _____

¿Necesitan contratar? _____

En caso necesario, ¿contratan a los hijos de los socios? _____

En caso negativo, ¿por qué? _____

EN GENERAL LOS MIEMBROS DE LA ORGANIZACIÓN EFECTUAN LAS LABORES AGRÍCOLAS DEL MODO SIGUIENTE:

Actividades principales. _____

¿Cómo adquirieron su terreno?

Compra directa _____ Herencia _____ ¿De quién? _____ Dotación _____ Por otro medio _____

¿Cuál? _____ ¿Cuándo? _____

¿Cuál es la superficie total de su terreno? _____ De
ese total, ¿cuántas están en condiciones de sembrarse? _____

Toda la superficie es irrigada _____ Ha Gravedad _____ Ha Bombeo _____ Ha

¿Que problemas tiene su terreno?:

Desnivelado _____ Salinidad _____ Fertilidad _____ Textura _____ Malas hierbas _____ Otros _____ Explique _____

_____ ¿Qué cultivos
y superficies siembra normalmente? _____

¿Qué rendimiento tuvo el ciclo anterior?:

Normales _____ Mayores _____ Menores? _____ Causas _____

¿Acostumbra realizar sus siembras en las fechas recomendadas

por los campos experimentales? Sí _____ No _____ Por qué _____

¿Qué labores de preparación realiza normalmente?

Barbecho _____ Rastro _____ Nivelación _____

¿Con que periodicidad realiza labores de subsuelo? _____

¿Cincelea? _____ ¿Utiliza variedades mejoradas? _____

¿Está enterado de las nuevas variedades disponibles? _____

¿Procura de sembrarlas de inmediato? Sí ___ No ___ Causa: _____

¿Que cantidad de semilla siembra?

¿La recomendada por los campos experimentales? _____

Mayor cantidad _____ Menor cantidad _____ Por qué _____

¿Qué tipo de fertilizantes es el que comúnmente emplea? _____

Por qué _____

¿Aplica las dosis recomendadas por la investigación? Si _____

No _____ por qué _____

¿De ciclo a ciclo en un mismo cultivo, varía las unidades de nutrientes aplicados? Sí ___ No ___

_ Por qué _____

Respecto a los riegos, ¿Cuenta con personal capacitado?

Sí ___ No ___

¿Cómo determina el volumen de agua que utiliza en cada riego? _____

¿Qué criterios sigue para la aplicación de los riegos? _____

¿Tiene problemas con malas hierbas?_____

Indique las malas hierbas más comunes en su terreno:

Maíz_____

Sorgo_____

Trigo_____

Garbanzo_____

Frijol_____

Otros_____

¿Cómo las controla?_____

¿Considera que sus rendimiento disminuyen por efectos de las malas hierbas?_____

Indique las plagas más comunes en sus cultivos:_____

Maíz_____

Sorgo_____

Trigo_____

Garbanzo_____

Frijol_____

Otros_____

¿Cómo las controla?_____

¿Considera que sus rendimiento disminuyen por efecto de las plagas?_____

¿Quién le proporciona Asistencia Técnica?

SAGAR_____ BANRURAL_____ FIRA_____ Banca Privada_____ Particular_____

Agrupación a la que pertenece_____ Otra_____ No recibe_____ R

¿Qué opinión tiene del servicio?

Buena_____ Mala_____ Por qué_____

¿Cómo cree usted que se podría mejorar el servicio?_____

¿Qué tipo de crédito maneja?

Avío_____ Refaccionario_____

Institución habilitadora_____

¿Siempre ha sido la misma? Sí_____ No_____ Por qué_____

¿Son suficientes las cuotas de avío? Sí_____ No_____ Por qué_____

En caso de créditos insuficientes, ¿Cómo cubre los faltantes?_____

¿Tiene cartera vencida? Sí_____ No_____ Por qué_____

¿Considera efectivo el sistema de habilitación de la institución?

Sí_____ No_____ Por qué_____

¿Con que funcionarios de la institución trata directamente?_____

¿Asegura sus cultivos? Sí___ No___ Por qué_____

¿En que cultivos tiene más siniestros?_____

Causas_____

¿Cuales son las causas de los principales siniestros que se le presentan? Heladas___ Sequía___

Incendios___ Plagas___ Enfermedades___ Lluvias___ Otros_____

¿Existe alguna zona en particular de su terreno que se siniestre con mayor frecuencia? Sí___

No___ Causas:_____

¿Que opinión tiene del Seguro Agrícola?_____

Sugerencias para mejorarlo:_____

¿Qué opinión tiene de los inspectores del seguro?_____

¿Con quien comercializa sus productos?

Especifique_____

¿Recibe precios justos por sus cosechas? Sí___ No___ Por qué_____

¿Cuenta con el equipo necesario para movilizar sus cosechas? Sí___ No___ En caso negativo, considera que esta carencia es importante___ Por qué_____

¿Cree usted que se podrían abatir el valor de los insumos ?

Sí___ No___ Cómo_____

¿Qué sería más importante: que se incrementaran los precios de garantía o se controlara el valor de los insumos?

¿cuenta con maquinaria necesaria para sus labores? Sí___ No___

En orden de importancia, qué equipo debería de tener el productor agrícola?_____

Tiene necesidad de alquilar maquinaria? Sí___ No___ ¿Cuál?_____

En caso necesario, cuánto gasta por concepto de alquiler de maquinaria y qué representa este valor en su costo de producción?_____

¿Controla los aspectos contables? Sí___ No___ Por qué_____

¿Recibe asesoría en contabilidad? Sí___ No___

¿En caso afirmativo, quién se la proporciona ?_____

¿Qué importancia le concede al control de los aspectos administrativos?_____

¿Ha tenido quebrantos por falta de conocimientos administrativos?

Sí___ No___ Explique_____

¿Considera que la institución habilitadora maneja honestamente su contabilidad?_____

_____¿Cuenta

usted o el grupo con conocimientos administrativos?

Sí _____ No_____

¿Según su opinión, que es más importante:

¿Estar capacitado en aspectos agronómicos?_____

¿En aspectos administrativos y contables?_____

Explique:_____

OCUPACIÓN

¿Cuanto ganan semanalmente por su actividad principal?_____

¿Que otras fuentes de ingresos tienen?

Tienda_____ Camión_____ Tractor_____ Taller_____ Jornalero_____ Otros_____

¿Cuánto obtiene semanalmente de esta actividad? _____

¿Total de ingresos semanal?_____

¿Trabaja directamente su terreno?_____

¿En qué labores?_____

¿Cuántos días no trabaja?

Semana_____ Mes_____ Año_____ Causas:_____

¿Qué actividad productiva le gustaría realizar en su tiempo libre?

Granja familiar_____ Hortalizas_____ Frutales_____ Taller_____ Otras_____

¿Tienen alguna participación las mujeres en la organización?_____

ORGANIZACIÓN

¿Cuál creen ustedes que sería la mejor forma de trabajar?

Solos_____ En colectivo_____ Por sectores_____ Otra_____ ¿Por

qué cree que algunos miembros prefieren trabajar solos?_____

En su opinión, ¿cuáles son las características que deben de tener los grupos de trabajo?_____

¿Le gustaría a usted participar en la organización interna de su grupo? Sí_____ No_____ Por

qué:_____

¿Ha ocupado algún puesto directivo? De ser afirmativo, ¿cuales fueron los problemas con los que se enfrentó?_____

¿Cómo cree usted que se podrían resolver sus problemas?_____

¿Está usted enterado si su grupo recibe ayuda permanente de:

Funcionarios estatales_____ SAGAR_____ SRA_____ BANRURAL_____ CONASUPO_____ otros.

Cuando se presenta algún problema en el grupo, ¿A quién recurren?_____

Según su opinión, quiénes están mejor preparados para orientar a los campesinos?_____

¿Se realizan asambleas o reuniones?_____

¿Para qué?_____

¿Cree usted que sean necesarias las reuniones periódicas para analizar los problemas de la comunidad y buscar alternativas de solución?_____

En caso afirmativo, ¿le gustaría participar para el mejoramiento de su grupo?_____

En lo personal, ¿cree usted que exista la debida participación de sus compañeros en la solución de la problemática del grupo?_____

¿Por qué?_____

¿Qué sugerencias tendría usted para mejorar la participación?_____

¿Se da una participación democrática en el grupo?_____

¿Por qué?_____

¿Cada que tanto tiempo se deben renovar los directivos?_____

¿Por qué?_____

¿cree usted que en su grupo hay personas cuya experiencia no es debidamente utilizada?_____

_____ ¿Cuántas?_____

En qué actividades?_____

¿Por qué no se aprovecha su experiencia?_____

¿Existen divisiones internas?_____ Causas_____

¿Cómo las evitaría?_____

En su opinión ¿Cuáles son los requisitos que debía tener un dirigente?_____

¿Cree usted que los jóvenes deberían ocupar puestos directivos?_____

Por qué?_____

¿Cree usted que los jóvenes estén mejor preparados que los mayores para dirigir al grupo?_____

¿Le gustaría recibir cursos de capacitación?_____

¿Por qué?_____

¿En qué actividades?_____

¿Cómo cree usted que se debería realizar la capacitación?

Cursos teóricos_____ Cursos prácticos_____ Mixtos_____ Conferencias_____ Visitas directas

a campos experimentales_____

Otras _____

¿A quién debería estar dirigida la capacitación?

A todos los miembros _____ A los dirigentes _____ A los jóvenes _____ A los miembros
 que más participan _____

¿Participan las mujeres en el grupo? _____

¿Por qué? _____

¿Está usted enterado de los problemas y recursos que tiene el grupo? _____

¿Por qué? _____

¿Cómo recibe usted información sobre actividades agropecuarias en general?

Publicaciones técnicas _____ Amigos o parientes _____ Asesores técnicos _____ Curso de
 capacitación _____ Conferencias _____ Campo experimental _____ Otros _____

¿Sabe si su grupo pertenece a algún partido político? _____

¿A qué organización pertenece usted? _____

En su comunidad, ¿quién cree usted que debería ser la persona que tuviera más influencia? El
 dirigente de su grupo _____ Presidente Municipal _____

Autoridad militar_____ Autoridad religiosa_____

El rico del lugar_____ Otros_
