



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

Unidad Iztapalapa  
División de Ciencias Sociales  
Departamento de Antropología

Carrera: Licenciatura en Antropología Social  
Area de Concentración Antropología Rural

RELACIONES ENTRE EL MERCADO DE CAFE Y  
EL MERCADO CAMPESINO. EL CASO DE  
TLACUILOTEPEC, PUE.

T E S I S

Que para Acreditar las Asignaturas  
"Investigación de Campo" y "Seminario  
de Investigación" y Obtener el Título  
DE LICENCIATURA EN ANTROPOLOGIA

SOCIAL

P R E S E N T A :

MA. TERESA TONANTZIN ORTIZ RODRIGUEZ



UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA  
SERVICIOS DOCUMENTALES  
IZTAPALAPA

085988

México, D. F.,

Diciembre de 1988

**A MI MADRE:**

Ma. Teresa Rodríguez de Ortíz  
por su ejemplo de fortaleza,  
su apoyo y su confianza incon  
dicionales.

**A JUAN RODOLFO BECERRIL ELIZONDO:**

Sin su ayuda, no hubiera sido po  
sible la realización de mis estu  
dios.

**A MI PADRE:**

Alfonso Ortíz Barreto

**A MIS HERMANOS Y SOBRINA:**

Itzcóatl, Camaxtli, Citlalli  
y Rocío Citlalli.

Mis más grandes y sinceros agradecimientos a las autoridades municipales y religiosas - de Tlacuilotepec, Pue.; y a cada uno de los habitantes de éste, cuya información los hizo partícipes en la realización del texto. Sin su valiosa colaboración no hubiera sido posible llevarlo a cabo.

**MIS AGRADECIMIENTOS ESPECIALES A:**

PROF. JOSE GONZALEZ RODRIGO  
DRA. ANA PAULA DE TERESA OCHOA  
MTRO. ELISEO LOPEZ CORTEZ

**A LOS SIGUIENTES HABITANTES DE LA ZONA DE ESTUDIO:**

JUAN MORALES ORTIZ  
SALUSTIA SAMPAYO LOPEZ  
TIRSO MORALES  
ESTELA GARCIA DE MORALES  
FELICITAS SANTILLAN DE GUZMAN  
HERCILIO GERARDO GUZMAN SANTILLAN  
LUIS CAZARES ORTEGA  
EFROSINA VARGAS DE CAZARES  
HERIBERTO LEYVA GUZMAN  
GUALBERTA TREJO DE LEYVA

# I N D I C E

<b>INTRODUCCION</b> . . . . .	<b>1</b>
<b>I. EL CAMPESINO Y EL MERCADO: UN ACERCAMIENTO TEORICO</b>	
1. El campesino . . . . .	4
2. El mercado . . . . .	8
- Mercado rural . . . . .	10
- Mercado mundial . . . . .	13
3. Planteamiento del problema . . . . .	14
<b>II. CONTEXTO FISICO Y GEOGRAFICO: MUNICIPIO DE TLACUILOTEPEC Y CABECERA MUNICIPAL</b>	
1. Municipio de Tlacuilotepec . . . . .	16
- Generales . . . . .	16
- Comunicaciones . . . . .	17
- Geografía . . . . .	17
- Demografía . . . . .	18
- Economía . . . . .	19
2. Cabecera Municipal . . . . .	19
- Geografía . . . . .	20
- Demografía . . . . .	23
<b>III. SUSTITUCION DE CULTIVOS: HISTORIA ECONOMICA DE LA CABECERA</b>	
1. El auge del cultivo de la caña de azúcar y del maíz . . . . .	27
- La producción . . . . .	27
- Acopio y distribución: El control monopólico de los grandes propietarios . . . . .	31
- La sustitución de cultivos . . . . .	36
2. El nacimiento del cultivo de café . . . . .	40
3. La consolidación del cultivo de café . . . . .	43
- La situación comercial. . . . .	48

<b>IV. LA ESTRUCTURA AGRARIA: HACIA LA CONSTRUCCION DE UNA TIPOLOGIA.</b>	
1. Los grandes propietarios . . . . .	53
- Ganadería . . . . .	54
- Café . . . . .	55
- Comercio . . . . .	56
2. Los medianos propietarios . . . . .	56
- Café . . . . .	57
- Maíz y frijol . . . . .	60
- Caña . . . . .	60
3. Los pequeños propietarios . . . . .	66
- Café . . . . .	68
- Maíz . . . . .	71
- Frijol . . . . .	77
- El trabajo agrícola de jornal . . . . .	79
- Comercio . . . . .	89
4. La gente sin tierra . . . . .	99
5. Relaciones entre grupos . . . . .	100
<b>V. LA COMERCIALIZACION EN LA ACTUALIDAD</b>	
1. El mercado de café . . . . .	102
- Los intermediarios . . . . .	102
- La intervención del INMECAFE . . . . .	113
2. El mercado campesino . . . . .	119
<b>VI. CONCLUSIONES GENERALES . . . . .</b>	<b>127</b>

**APENDICE MONOGRAFICO**

1. Proceso de trabajo del cultivo de café . . . . .	131
2. Proceso de trabajo del cultivo del maíz y del frijol . . .	136
3. Proceso de trabajo del cultivo de la caña de azúcar.. . . .	139
<b>B I B L I O G R A F I A . . . . .</b>	<b>141</b>

## I N T R O D U C C I O N

Las investigaciones que se han efectuado, con respecto a la participación del campesinado en el mercado (de mercancías y de trabajo) - tienden a establecer los mecanismos a través de los cuales, al sector le es extraída su producción bajo condiciones desventajosas de transferencia. Es decir, el campesino queda sujeto a una serie de intermediarios quienes especulan y mantienen el control monopolístico del sistema de comercialización.

Esta participación desigual del campesinado (una extracción de valor mediante la transferencia de productos a bajos precios), ha analizado dentro de las redes comerciales establecidas entre las comunidades - que componen un Municipio dado, y la Cábecera Municipal, la cual funciona como un centro o plaza principal de comercio, en donde la dificultad para la transportación de productos es patente y no permite el desarrollo del poder de negociación por parte de los campesinos sin recursos; por lo cual, quedan a merced del comerciante local.

O bien, los estudios antropológicos de mercados rurales, - tienden a definirlos en términos concretos como: "los lugares donde la gente compra y vende, las transacciones de distinto tipo y las estructuras espaciales en que se insertan los lugares de mercado" (de la Peña; p.27). Esta visión conduce a realizar caracterizaciones y descripciones del mercado, en donde el intercambio económico que se efectúa, pertenece a un período y un espacio histórico específico y determinado.

Uno de los objetivos de este trabajo es ampliar tal perspectiva del mercado campesino, al aportar una serie de elementos definitorios que hacen de esa visión más general y aplicable a cualquier época y lugar. Uno de esos elementos es considerar al mercado campesino o rural como un sistema de comercialización de productos locales (del campesino) y de productos extralocales (manufacturados en general), en donde el intercambio económico en dinero se efectúa mediante los procesos de acopio y consumo.



Así, los centros o plazas de mercado y las comunidades cercanas a éstos cuentan con tal sistema de comercialización. Sin embargo, las cabeceras municipales no siempre funcionan únicamente como centros de comercio, también mantienen (para diferentes niveles) una producción agrícola de subsistencia y comercial. La comunidad de estudio (Tlacuilotepec), es una cabecera municipal que desde tiempos inmemoriales presenta tales circunstancias. Tlacuilotepec fue un centro de producción y comercialización, que a mediados de los años cuarentas sufrió un proceso de sustitución de cultivos, el cual culminó en una producción predominante para el mercado internacional o mundial. En esta situación presenta dos tipos de mercado: uno interno o campesino y otro de café o mundial, en este último se crean los procesos de acopio (del campesino cafeticultor al intermediario); de procesamiento (beneficiado del café), y de distribución (el envío del café procesado a exportadores). La demanda de ambos mercados está directamente relacionada con la producción local.

El objetivo principal de la investigación que aquí se presenta, es analizar las relaciones que se establecen entre los dos tipos de mercado, en una comunidad, que presenta los procesos de producción y de comercialización. El vínculo se observará a éstos dos niveles, en donde la producción para el mercado funciona como una estrategia de reproducción campesina; y dentro del sistema de comercialización, el mercado campesino, se refuerza a través del incremento del poder adquisitivo y de venta del productor, y en donde, el predominio en ambos tipos de mercados por parte de un grupo minoritario, se garantiza mediante el control de una serie de estrategias productivas y comerciales.

Para cumplir con ese objetivo, es necesario justificar el problema de investigación a través de : la teoría, mediante la construcción de un marco general de conceptos y definiciones con respecto al campesino y al mercado; y establecer los vínculos entre ellos (capítulo I). Y empíricamente, al describir el contexto físico en que se desenvuelve la actividad económica (capítulo II); el proceso de sustitución de cultivos y sus implicaciones (capítulo III); cómo la producción responde a las exigencias del mercado (capítulo IV); y por último, cómo se lleva a cabo la comercialización en general (capítulo V).

Los datos que se presentan para cubrir los requisitos teóricos y empíricos, fueron obtenidos en dos períodos de investigación: el primero abarca del mes de octubre de 1986 al mes de marzo de 1987, y el segundo comprende de enero a septiembre de 1988; en la Cabecera municipal de Tlacuilotepec, Puebla.

El 80% de la información es resultado del trabajo de investigación de campo efectuado durante tres y cinco meses en la comunidad de estudio. Para lo cual efectué entrevistas directas y cruzadas a informantes claves como lo fueron: los comerciantes locales, los intermediarios, individuos del grupo minoritario hegemónico, y a los habitantes de edad avanzada. Realicé observación participante y directa, al igual que consideré un muestreo de 15 unidades domésticas. Las familias representan el 10% del total de las existentes en la comunidad, éstas fueron encuestadas y entrevistadas a fondo en lo referente a: cómo efectúan el proceso de trabajo de sus diferentes cultivos, tipo de tenencia, número de parcelas (su calidad y ubicación), cantidad de la producción destinada a la venta y al autoabasto, intermediario que la compra, tipo de crédito al que acuden, ingresos y egresos en general, entre otros.

## I. EL CAMPESINO Y EL MERCADO: UN ACERCAMIENTO TEORICO

Estudiar al campesinado de una manera aislada no permite una visión amplia de su propia dinámica. Este se desarrolla dentro del sistema capitalista en relación a las diferentes dimensiones del mercado: producción de mercancías, de trabajo y de dinero. Es decir, el sector participa con la venta de sus cosechas, sus artesanías y animales domésticos; como también al comportarse como asalariado dentro de las explotaciones agrícolas capitalistas; y al participar como consumidor de artículos manufacturados y básicos que es incapaz de producir que adquiere con el efectivo obtenido por sus ventas.

Por tales motivos, es importante observar el impacto originado por las estructuras de mercado y mecanismos de los precios vía mercancías y trabajo asalariado en los cuales están incorporados los campesinos.

Para abordar la inserción del campesino dentro del mercado, debemos primero definirlo, después conceptualizar al mercado como un sistema para establecer las relaciones específicas entre ambos.

### 1. El campesino

De la teoría retomamos una visión que define a la economía campesina a través del grupo doméstico, como una unidad económica de producción y reproducción de las condiciones de existencia. Así la unidad doméstica es la unidad de análisis de este sector y para comprender la dinámica el campesinado, debemos entender primero la de ésta. Lo cual no significa que el grupo doméstico se encuentre aislado, al contrario mantiene relaciones múltiples en el medio rural y con los sistemas económicos superiores en los que participa.

La explotación agrícola de las unidades domésticas está basada en el trabajo familiar, en la pequeña propiedad de la tierra y en el empleo de trabajo asalariado sólo en ciertos períodos del proceso productivo. Esta explotación resulta de un proceso unitario entre trabajo y consu

mo, por lo cual se percibe a la unidad doméstica como una simbiosis entre producción y consumo, presidida por una sola racionalidad: la subsistencia. Es decir, "el estímulo básico de la familia trabajadora para la actividad económica es la necesidad de satisfacer las demandas de sus consumidores, y dado que sus manos son el medio principal para ello, debemos esperar, ante todo que el volumen de la actividad económica\* de la familia corresponda cuantitativamente en forma a estos elementos básicos en la composición de la familia". (Chayanov, p. 56). Por lo cual, la unidad doméstica campesina se conforma como un centro de decisión; posee los medios de producción necesarios (fuerza de trabajo y tierra) los que van a ser utilizados para satisfacer los requerimientos familiares.

El grupo doméstico crea una autonomía relativa porque mantiene el control directo de su propio proceso de trabajo; sin embargo tiene una dependencia estructural al quedar inserto en sistemas más amplios: primero, dentro de su medio rural (su colectividad o comunidad), y segundo, en la sociedad englobante del sistema capitalista (nación). La colectividad local es el receptáculo de las relaciones entre los diferentes grupos domésticos, y como tal normaliza las relaciones de vínculo entre - hombre y medio natural (acceso al recurso tierra mediante las instancias legales o no legales) y organiza como mediador las relaciones de las unidades domésticas con el exterior (Linck, p. 105). De tal forma, que su racionalidad basada en una serie de estrategias económicas están vinculadas con la reproducción de sus condiciones de existencia, los agrosistemas y la colectividad local.

El esquema anterior define en términos generales y teóricos al campesino. La situación actual de México nos conduce a establecer dentro de éste, una clasificación de tal sector en: primero, campesinado - con cuyo producto llega a subsistir y reponer sus medios de producción. Segundo, su producción es insuficiente para subsistir y reponer sus medios de producción, por ello necesita complementar sus ingresos mediante el - trabajo asalariado u otra actividad. Tercero, su salario es la mayor parte de su ingreso real y su producción es complemento para la subsistencia y reposición de sus medios de producción. Y cuarto, no logran reponer - sus medios de producción ni con su trabajo en sus precios ni como asalariados (Oswald, p. 102).

\*Definido por el autor como la totalidad de actividades agrícolas, artesanales o comerciales campesinas.

El primer tipo de campesino, resulta un tipo ideal de campesino tradicional, cuyo desarrollo implicaría un sistema complejo y bien balanceado, donde la óptima satisfacción de las necesidades va en relación con la utilización de los ecosistemas (en cuanto al fácil acceso a recursos y mínimos riesgos) y con un régimen alimenticio de acuerdo a las posibilidades del medio y del desarrollo de las técnicas agrícolas. Esta visión nos conduce a una lógica de autoabasto, en donde la tecnología empleada y prácticas agrícolas privilegiarían los insumos producidos en la unidad, y por ende, un rechazo a la maquinaria, fertilizantes e insecticidas. Aquí la producción adquiere un valor subjetivo como "producto de las penas, esperanzas e inquietudes campesinas". Una producción concebida de tal manera se integra débilmente a las redes de comercialización específicamente capitalistas, y los intercambios con el exterior son a través del negociante local. Sus estrategias son un reflejo de la lógica de autoabasto y sus intercambios mercantiles y necesidades monetarias son limitadas al máximo (Linck, p. 123-124).

Es posible encontrarse con predios cuyas producciones son fundamentalmente de autoabasto, emplean una tecnología rudimentaria y se rehusan en lo posible los gastos en efectivo, pero estos casos son aislados y no representan el grueso del campesinado mexicano.

Existe la marcada tendencia hacia la formación de un campesinado que busca trabajos adicionales a los agrícolas para poder complementar sus ingresos, debido a que no cuentan con el terreno suficiente para cultivar por lo que no utilizan el total de su mano de obra disponible, únicamente en determinados períodos. Este excedente de fuerza de trabajo encuentra lugar en explotaciones agrícolas de tipo capitalista, las unidades domésticas funcionan entonces como vendedora del medio de producción necesario a una empresa de este tipo, de ahí que se llegue a concluir que el campesino tenga más un comportamiento de trabajador, puesto que no vive de su producto como cultivador de su parcela (no vende productos de subsistencia), su producto principal de venta es su fuerza de trabajo, y compra artículos de subsistencia (Kautsky, p.p. 188-189).

No obstante, en la realidad concreta el campesinado sigue siendo productor de cultivos tradicionales (o de subsistencia) y de cultivos comerciales que encuentran un mercado local, al igual que su fuerza de trabajo, de tal forma que ambas actividades son utilizadas para lograr la subsistencia familiar, y ninguna aisladamente lo permitiría.

Para enfatizar sobre el asunto, dadas las condiciones de precariedad en que se desenvuelve este sector por la poca accesibilidad al recurso tierra, ampliamente reglamentado mediante el régimen de tenencia (ejidal, comunal y propiedad privada) que lleva a la formación de minifundios que además suelen ser de mala calidad y ubicación; y por la penetración cada vez más acrecentada del sistema capitalista que obliga a depender del recurso monetario para adquirir productos en general. Las unidades domésticas más que una lógica de autoabasto, tienen una lógica de subsistencia, dentro de la cual el trabajo en el propio predio, el trabajo asalariado y cualquier otra actividad constituyen estrategias que se complementan entre sí para lograr dicha finalidad. Por ello, los cuatro últimos tipos de campesinos definidos son más frecuentes en la realidad.

Así ocurre en la comunidad de éste estudio, en donde se encuentra representado el campesinado en aquellos cuyas diferentes actividades dentro y fuera de sus terrenos no ocupan prioritariamente el trabajo invertido, cada una de éstas se efectúa en un espacio y tiempo determinados para complementar el total de actividades anuales. Existen casos en los cuales ciertas actividades como el comercio o el trabajo asalariado (en explotaciones capitalistas o en un puesto público) son prioritarias porque a éstas se les destina el mayor tiempo posible, y las labores agrícolas son tomadas como fuente secundaria de ingreso, son subsidiadas por las otras actividades en cuanto a pago de peones: por ello, "cuanto mayor es la necesidad de ganar dinero, tanto más debe poner en primer plano el trabajo accesorio (adicional) a costa de la agricultura propia" (Katusky, p. 179). Así, el sector campesino debe ser estudiado dentro de una visión englobante como: la de productor (de cultivos tradicionales y comerciales) y como la de reproductor de fuerza de trabajo (jornalero agrícola).

## 2. El mercado

En términos generales al mercado lo definiré como sistema - de comercialización conformado por tres procesos: acopio, preparación para el consumo o procesamiento y distribución. Dentro del acopio y la distribución se efectúan la operación de la compra y venta y la determinación de precios como factores fundamentales para el intercambio económico (Mendoza, p.p. 117-118).

Para el caso de México el mayor esfuerzo teórico ha estado encaminado fundamentalmente a caracterizar y describir los diversos tipos de mercado que se dan, lo que conlleva a una clasificación de éstos en solares o primados y dentríticos o ramificados, de acuerdo a la distribución irregular de los centros de mercado en primarios, secundarios y terciarios, debido a causas naturales, geográficas o de índole social.

El mercado solar se caracteriza por la existencia de un gran centro primario y de muchos centros de menudeo local, sin centros intermedios. En este sistema las mejores tierras son acaparadas por empresarios comerciales para vender sus productos fuera de la región. El resultado de esto es una relativa escasez de alimentos por lo que hay que traerlos de fuera, y por ello, se requiere de transportes de tecnología costosa, únicamente adquirible por los comerciantes ciudadanos y no por los campesinos.

Los campesinos venden sus exiguos excedentes en los centros de menudeo y parte de su fuerza de trabajo para comprar alimentos y otras mercancías del centro primado.

En este sistema la especialización económica es característica. Las comunidades producen un sólo artículo para tener mayor competitividad. Algunos autores como Carol Smith,<sup>1</sup> han hecho estudios, que revelan que el sistema solar se presenta en economías con deficiente desarrollo comercial, ya sea dentro de un contexto colonial o en situaciones de extremo dualismo rural-urbano.

1. En su estudio titulado "El estudio económico de los sistemas de mercado: como modelos de geografía económica", publicado en la revista Nueva Antropología. Revista de Ciencias Sociales. (1980: no. 19). México, p.p. 29-80.

Un ejemplo típico del sistema de mercado solar lo constituye el mercado de San Cristóbal de las Casas, Chis.

En el sistema dentrítico los campesinos producen para un mercado extrarregional, pero carecen de un control adecuado de los medios de transporte y mercado. Por lo que los productores se vuelven dependientes de los comerciantes, y ésto se acentúa más por la necesidad de los productores de comprarles alimentos e insumos.

Tal mercado campesino "se caracteriza más por el monopolio espacial y el oligopolio de bienes que por la competencia perfecta y por los riesgos extremos y de inseguridad" (Smith, p. 43). Un ejemplo del mercado ramificado se puede encontrar en el movimiento comercial de los Altos de Morelos.

El mercado solar y el mercado dentrítico son modelos muy específicos aplicables a momentos históricos y lugares determinados. Basta como ejemplo, que según Elio Masferrer, en la Sierra Norte de Puebla el sistema de mercado solar era operativo en la zona hace unos veinte años, pero de acuerdo a mi investigación era operativo sólo en cierta forma como se verá más adelante. Mientras tanto, el control del comercio, la producción y el sistema político pertenecía a los mestizos. Estos dominaban el transporte basado en mulas por la inexistencia de carreteras, y las vías de ferrocarril sólo tocaban tangencialmente la Sierra por el Oriente, de Zaragoza a Veracruz; y por el Poniente en el ramal que termina en Chilahoney. Por lo consiguiente, las vías eran fácilmente acaparadas por los grupos mestizos.

La expansión petrolera obligó la construcción de la primera carretera importante que atravesó la Sierra a mediados de los años cincuenta: la México-Tuxpan que pasa por Tulancingo, Huauchinango, Poza Rica y Papantla. (Masferrer, p. 13).

En la región totonaca de la Sierra, existían pocas de las actuales plazas "que eran verdaderos puertos en la sierra, allí se observaban largas caravanas de mulas que llevaban café y regresaban con básicos" (Masferrer, p. 14).



La carretera provocó cambios en el sistema de intermediación y permitió el acceso de instituciones gubernamentales como el INMECAFE y CONASUPO-COPLAMAR. El Instituto debilitó a los compradores particulares de café llamados coyotes, quienes fijaban el precio del producto a su capricho. Y la CONASUPO-COPLAMAR, redujo los precios de subsistencia y desalojó del mercado de básicos a antiguos comerciantes locales.

La carretera además, facilitó la migración temporal y definitiva de la población campesina; así como la incursión de comerciantes - provenientes de diferentes partes de la República, quienes con sus camiones cargadas de productos rompían el monopolio de los sectores mestizos.

Por lo anterior, es necesario retomar una clasificación más general que amplíe nuestra visión, tal sería la división del mercado en - mercado internacional o mundial y mercado nacional (conformado por el mercado citadino y el rural, cuyas redes de comercialización crean a su vez un mercado regional).

La diferencia entre éstos se establece en cuanto a: diversidad de productos ofrecidos de acuerdo a la demanda (para el mercado mundial existe una especialización, para el mercado urbano una gran diversidad y para el mercado rural una mediana diversidad); la relación que se presenta entre agregados de compradores y vendedores; y los criterios que se consideran para fijar precios e impuestos.

Para cumplir con los fines de la investigación, los que me interesan definir son el mercado rural y el mercado mundial.

### **Mercado rural**

Los términos rural o campesino se utilizan indistintamente de acuerdo a la definición proporcionada por Sidney Mintz en su estudio titulado "Sistemas de mercado interno como mecanismos de articulación social"<sup>2</sup>. Este conceptualiza al mercado campesino como mercado interno, es decir, como "un armazón orgánico para el conducto de los intercambios -

2. Sidney Mintz en Nueva Antropología. Revista de Ciencias Sociales, IAE ediciones, (1980: no. 19) México, p.p. 11-18.

económicos -por lo general centros de intercambio con sus agregados de compradores y vendedores, un calendario de días de mercado y demás rasgos que dan a los intercambios una regularidad y una forma prevista" (Mintz, p.12).

Los sistemas de mercado campesino o internos se caracterizan por:

- a. Un flujo de mercancías y servicios entre diferentes clases, que se clasifican en: intercambios horizontales entre iguales de clase (entre productor y productor por ejemplo), e intercambios verticales que pueden ser "hacia abajo" de mercancías manufacturadas y de importación hacia el campesino; y "hacia arriba", productos agrícolas y objetos de artesanías que se transfieren del campesino hasta las clases medias urbanas.
- b. El uso de una moneda nacional.
- c. La existencia de una cadena de intermediarios quienes articulan al campesino con otras clases y diferentes segmentos del campesinado con otros segmentos. Estos facilitan la actividad económica en los lugares de mercado mediante el acaparamiento, almacenamiento, control del transporte y al funcionar como fuente de crédito.
- d. Los mercados internos mantienen una división en la economía: el sector producción tiende a ser más conservador y tradicionalista, menos capitalista; y el sector mercantil abierto al cambio y con una ideología y prácticas capitalistas.
- e. La competencia casi perfecta que provoca un movimiento relativamente libre de mercancías, servicios y gente que se refleja fácilmente en la fijación de precios de acuerdo a la oferta y demanda, y a la relativa facilidad de penetración de nuevos comerciantes o intermediarios. Pero ésta es respaldada por un elemento altamente personalista, debido a que el patrón distributivo parece ir a la par del patrón de producción en cuanto a que es un intercambio frecuente -los vendedores compran a los mismos productores temporada tras temporada y tanto unos como otros asisten con la misma cantidad de mercancía período a período.

Lo cual crea una red de tratos personales, entre vendedores y vendedores y entre éstos y compradores lo que provoca que - "exista una variación en la cantidad entregada a ciertos compradores, la extensión de crédito y la concesión de otros servicios que unen a los intermediarios particulares con sus - clientes" (Mintz, p. 20).

Un mercado campesino definido y caracterizado de tal forma no funciona para acaparar y exportar artículos de consumo mundial. Por un lado, distribuye artículos manufacturados y de importación esenciales a la vida de los campesinos. Y por otro lado, sirve para el intercambio de productos campesinos primordialmente, cuya venta complementa sus ingresos obtenidos por sus salarios y la venta de su producción para el mercado - mundial. Así, los campesinos dedican la mayor parte de sus recursos tierra y trabajo para la producción de cosechas que puedan ser vendidas y comidas. Por lo tanto, los mercados internos o campesinos son la primera línea de defensa del sector -después de la subsistencia- contra un mayor compromiso en la producción de renglones del mercado mundial (Mintz, p. 22).

El mercado interno funciona como primera línea de defensa - porque permite una decisión entre sembrar un cultivo comercial o tradicional. en el mercado mundial la producción destinada a éste se encuentra sujeta a oscilaciones profundas e inesperadas de precios, como también al gravamen impuesto por el Gobierno que puede variar de modo repentino y significativo. Así, la relación entre esfuerzo y recompensa recibida por tal producción puede resultar negativa, mientras que la recibida por las cosechas tradicionales parecen ser más razonables porque encuentran siempre un mercado local, de ahí que "el campesino pueda descuidar sus cosechas de - mercado mundial y hasta dedicar sus tierras en mayor proporción a las cosechas de alimentación local, cuando los ingresos de las cosechas del mercado mundial declinan fuertemente" (Mintz, p. 24).

Sólo quedaría por enfatizar que el hablar de un mercado interno significa hablar en parte, de una mercado periódico, el cual abarca un área de poca demanda, donde los comerciantes funcionan como una empresa móvil que satisface los requisitos de distancia de los consumidores y los

campesinos mantienen un doble papel como consumidores y proveedores. (Smith, p.p. 48-49).

### **El mercado mundial**

En la historia contemporánea mexicana la estructura productiva se ha orientado por satisfacer las necesidades básicas de la población y a la producción de exportación y artículos suntuarios. Sin embargo, la segunda línea ha tenido mayor peso, sobre todo durante el período que abarca de 1950-1970, mediante la intervención del Estado, que ha originado un desarrollo polarizado en el sector rural, en el cual la venta al exterior de productos agrícolas caros para financiar la compra de alimentos baratos es la política a seguir. Esta trajo las siguientes consecuencias: una dependencia a las decisiones del exterior en compras como en ventas, aumento en el riesgo de la producción a causa de las fluctuaciones de precios, la incertidumbre sobre la disponibilidad de alimentos del exterior para satisfacer la demanda interna, polarización del sector rural (un desequilibrio en la producción), y una incapacidad del sector industrial para absorber fuerza de trabajo excedente al deterioro de la economía campesina. (CIDERI, p.p. 16-18).

Por ello, los campesinos mexicanos se han visto inmersos en un proceso de sustitución de cultivos por aquellos que ya no son tendientes a satisfacer las necesidades de la población, sino a la exigencia de un mercado extranjero. Ta es el caso del cultivo de café, el cual es predominante en la comunidad de estudio y en toda la región en la que se localiza.

Bajo el mandato de Luis Echeverría, se intentó impulsar la producción campesina para atenuar la polarización rural, pero estuvo encaminada a aumentar la producción para el mercado internacional mediante permisos, licencias, créditos, precios de garantía y decisiones en cuanto al número de intermediarios y cantidad de exportación, de tal manera que se disminuyeran los riesgos de origen económico, con la finalidad de controlar las cosechas y canalizarlas por conductos diferentes a los del merca-

do interno para servir a propios intereses del Estado y los de otras clases que controlan el mercado mundial. De esta forma existe una disolución o una división entre los dos tipos de mercado: el mercado interno para el acopio y distribución de productos extralocales y productos campesinos; y el mercado mundial para la exportación por canales diferentes en los que el Estado tiene gran inferencia.

El mercado de café o mundial a nivel local se refleja en los procesos de acopio (el café en cereza es vendido por el campesino al intermediario local o al INMECAFE); el procesamiento (los granos son despojados de sus cáscaras y secados a través de diversos métodos); y la distribución (la venta y/o el envío del café en pergamino a exportadores), los cuales se llevan a cabo en la cabecera municipal.

### 3. Planteamiento del problema.

En la realidad agrícola mexicana es predominante el avance de ciertos cultivos para la exportación. Tal proceso es fácilmente observable en Tlacuilotepec, que funcionó como centro de comercialización y de producción; actividades dependientes del mercado, hecho que se evidenció por el cambio de cultivos que sufrió en su historia contemporánea. Por ello, habría que preguntarse, dentro de este proceso, qué lugar ha pasado a ocupar el mercado interno, y qué relación mantiene con respecto al mercado de café.

Para cumplir con este objetivo es necesario considerar que: como la producción campesina se lleva a cabo en condiciones de precariedad, concluir en una lógica de autoabasto resulta obsoleta, porque producir para ello es una parte complementaria para lograr una sola y real finalidad que es la subsistencia. La siembra de cultivos tradicionales satisface en parte los requerimientos familiares, por lo cual se buscan alternativas: el cultivo comercial subsidiado y promovido por el Gobierno, el trabajo asalariado, la venta para el mercado interno de cultivos tradicionales y el comercio a pequeña escala. Todas estas actividades forman estrategias que eslabonadas entre sí y en conjunto logran la reproducción de las con

diciones de existencia del campesino.

Establecido lo anterior, las relaciones entre el mercado - campesino y el mercado de café, hipotéticamente pueden ser analizadas a dos niveles:

- a. En cuanto a la producción de cultivos tradicionales y comerciales, ésta satisface la demanda del mercado interno y del mercado mundial respectivamente, como estrategias para la subsistencia familiar del campesino.
- b. En cuanto a la comercialización: por un lado, la venta de productos por temporada eleva el poder adquisitivo en ciertos períodos que permiten un intercambio en dinero dentro del propio mercado campesino; y esto conlleva al sostenimiento del mercado campesino y del mercado de café. Y por otro lado, como el mercado interno funciona también para la distribución de artículos manufacturados y abarrotes en general, el control de éste asegura el dominio en el acopio, procesamiento y distribución del cultivo comercial. (café)

## II. CONTEXTO FISICO Y GEOGRAFICO: MUNICIPIO DE TLACUILOTEPEC Y CABECERA MUNICIPAL.

### 1. Municipio de Tlacuilotepec.

#### Generales

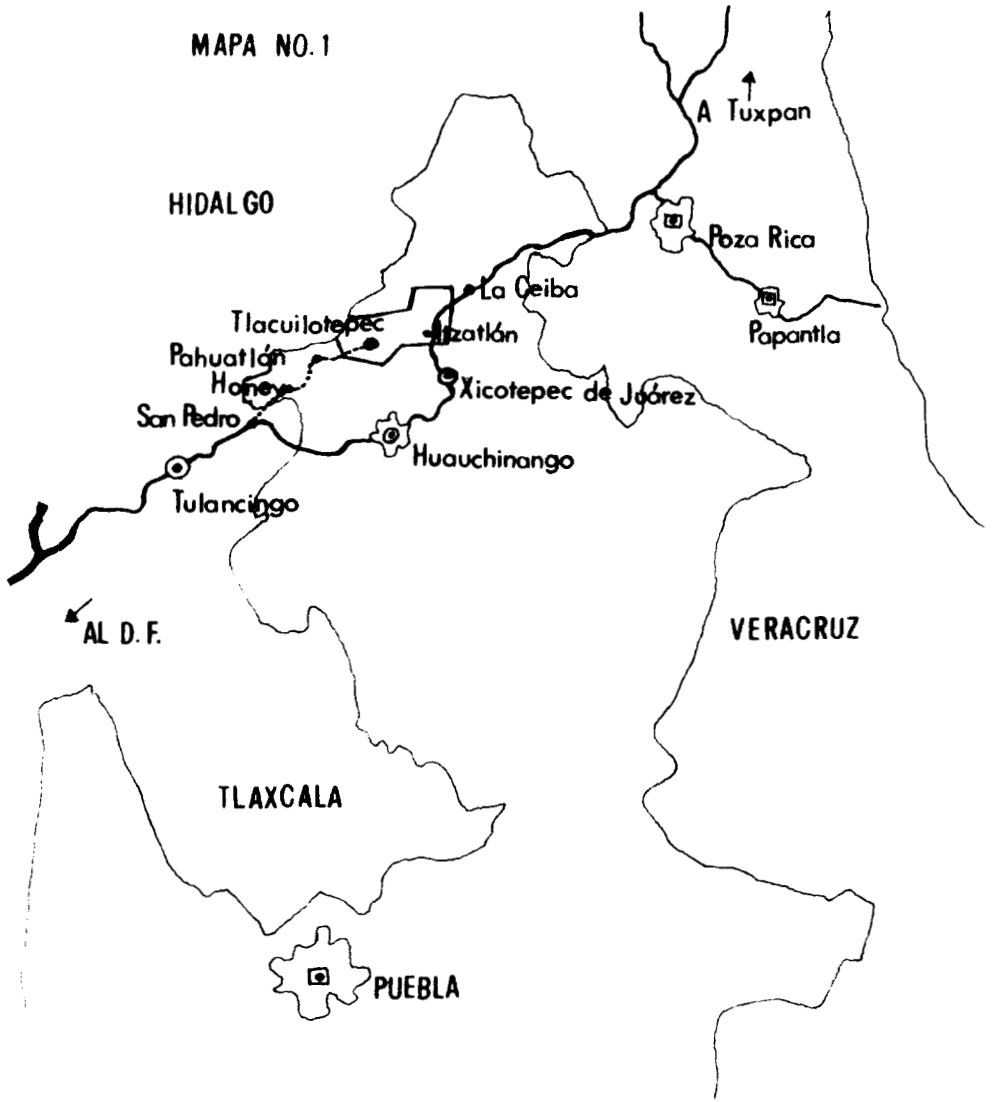
Tlacuilotepec está formado por las voces nahuas tlacuilolli, escritura o pintura (derivado de tlacuiloa, escribir); tepetl, cerro; y C, por CO, en; según lo anterior significa "en el cerro escrito o pintado". Nombre que le fue dado porque en las inmediaciones de la cabecera hay un cerro en cuya cúspide se halla una piedra de grandes dimensiones, que tiene pintadas unas figuras simbólicas.

El municipio abarca un territorio de 153.08 km<sup>2</sup>. Limita con el municipio de Tlaxco al Norte y Noroeste; con el municipio de Jalpan al Norte y Noroeste; con el municipio de Pahuatlán al Sur, Oeste y Suroeste; con el municipio de Naupan al Sur; con el municipio de Xicotepec al Sur. Este y Sureste; y con el Estado de Hidalgo al Oeste y Noroeste. -<sup>4</sup> (véase mapa no. 1)

Se localiza en la parte noroeste del Estado de Puebla, en los paralelos 20°22'06" y 20°26'18" de latitud Norte y los meridianos - 97°07'00" y 97°53'06" de longitud Occidental.<sup>5</sup>

El municipio se compone de treinta y dos localidades de las cuales una es la Cabecera Municipal (del mismo nombre), cinco tienen categoría de pueblo: Cuautepec, Itzatlán, San Pedro Petlacotla Papalocotipan y Tliltepec. Y el resto de las localidades son consideradas rancherías: - Santa María, Agua Blanca, Cerro Prieto, El Jerico, El Muñero, El Rincón, El Saltillo, El temaxcal, El Zacatal, Hula, La Campana, La Cueva, La Joya, La lagunilla, La Silleta, Nuevo Tenancingo, Palo Blanco, Plan de Aya la, San Andrés, San Antonio Tacubaya, Tanchitla, Temaxcalapa, Teteloloya, Tihuacán y Tlapehualita. (véase mapa no. 2)

MAPA NO. 1



- AUTOPISTA
- CARRETERA FEDERAL
- - -** CARRETERA EN TERRACERIA



### Comunicaciones

Una carretera estatal en terracería, procedente de Pahuatlán, atraviesa al Municipio de Sur a Norte, pasando por la Cabecera Municipal y por la comunicad de Cuaxtla, Tlaxco. Sale hacia la localidad de Tlaxco y vuelve a entrar al Municipio atravesando su parte Noroeste y llega a Jalpan en donde entronca con la carretera federal 119 que va de Puebla a Poza Rica, Ver. Las demás comunidades quedan comunicadas entre sí únicamente por caminos de herradura y brechas o veredas. Recibe la señal de cadenas de T.V. y estaciones radiodifusoras nacionales, estatales y regionales.<sup>6</sup>

### Geografía

Tlacuilotepec se encuentra dentro de las cuencas del río Tuxpan y del río Cazonos, bañado por los siguientes ríos: San Marcos - (formador del río Cazonos) que atraviesa la zona Sur y Oriental del Municipio, tiene un recorrido de 30 km y sirve como límite con los municipios de Naupan y Xicotepec. El río Acalman que baña a la parte Suroeste y Norte, y el río Blanco que baña el extremo Noroeste y sirve como límite con el Estado de Hidalgo.<sup>7</sup>

El Municipio tiene una topografía conformada por terrenos abruptos principalmente. Su vegetación nativa ha sido cambiada para la formación de zonas de cultivo y de pastizal. Algunos vestigios de la flora original se encuentran al Sur, zona que presenta áreas con selva perennifolia con bosque mesófilo de montaña. Sus suelos de acuerdo con sus características superficiales, se clasifican en cinco tipos:

- ACRISOL (A):** son suelos pálidos con acumulación de arcilla, pobres en nutrientes, adecuados para la explotación forestal. Se localizan en la parte Sud-Occidental del Municipio.
- FEZENS (H):** tienen una capa superficial oscura y suave, rica en materia orgánica, poseen una alta fertilidad. Se localizan en la porción central del Municipio y se encuentran predominantemente en fase lítica.

- CAMBISOL (B):** son suelos arcillosos resultado de la interperización, aptos para el uso agrícola y poco susceptibles a la erosión. Ubicados en la franja angosta a lo largo del río San Marcos.
- VERTISOL (V):** son suelos arcillosos y pesados que se agrietan notablemente cuando se secan, a falta de agua se salinizan y alcalinizan. Tienen una alta fertilidad por ello son aptos para una gran variedad de cultivos, aunque presentan dificultad para su labranza. Se localizan en una área reducida del río San Marcos.
- REGASOL (R):** son suelos jóvenes formados por material suelto que no sea aluvial reciente, como dunas o cenizas volcánicas, por ello no son adecuados a la agricultura, están ubicados al Oriente del Municipio.<sup>8</sup>

Tlacuilotepec cuenta con un clima templado húmedo predominante en parte Oeste y Suroeste, con una temperatura anual de 15°C. En el resto del Municipio impera un clima semicálido húmedo y su temperatura media es de 22°C. La precipitación pluvial promedio es de 2 250 mm.<sup>7</sup>

### **Demografía**

Conforme a los datos obtenidos en el Departamento de Estudios Municipales del Estado de Puebla, la población total de Tlacuilotepec para 1987 era de 15 255 hab. Esta población representa un 0.37% de la población total del Estado de Puebla, y un 0.019% con respecto al número de habitantes de todo el país. tiene una tasa media anual de crecimiento de 1.2%, con una densidad de población de 99.65 habitantes por Km<sup>2</sup>.

Su población es eminentemente joven, y de acuerdo a datos extraídos en 1985 por el mismo Departamento, el 46.29% tenía menos de 15 años, con una población potencialmente productiva del 49.43% y un 4.28% de población dependiente mayor de 65 años.

Los grupos indígenas que aún subsisten dentro del Municipio los conforman los nahuas, otomíes y totonacas, éste último es el grupo mayoritario al representar un 28.68% de la población total del Municipio.

## Economía

Dadas sus condiciones ecológicas, la base económica del Municipio esta dada por la agricultura y la ganadería extensiva. Dentro de los cultivos predominantes se encuentran el café (cultivo principal), el maíz y el frijol negro de temporal.

### 2. Cabecera Municipal

La cabecera municipal se encuentra en la parte Noroeste del Municipio. La atraviesa una carretera estatal en terracería que la comunica con la cabecera municipal de Pahuatlán, a una distancia de 19 km. Esta carretera tiene su entronque con la carretera federal México-Tuxpan.<sup>10</sup> Por ello, el punto de enlace para la transportación de autobuses de pasajeros lo conforma la terminal de Tulancingo Hgo. De ahí parten camiones hacia el D.F., Pachuca, Poza Rica y Tuxpan (con escala en poblaciones intermedias); y hacia diferentes puntos de ésta porción de la Sierra Norte Poblana y pueblos circunvecinos a Tulancingo.

Por su ubicación la Cabecera queda al extremo de sus comunidades, a las cuales sólo se llega, partiendo del Tlacuilotepec, caminando, a lomo de bestia o en caballo a través de los caminos de herradura y veredas.

La Cabecera está dividida fundamentalmente en cuatro barrios: el céntrico, cuyas casas son en su mayoría viejas construcciones de piedra y adobe con techos de tejas. Ahí se localizan el local del mercado, la plaza principal, el Palacio Municipal, la antigua Iglesia, el Centro de Salud, el Jardín de Niños, algunas aulas de la escuela primaria, un albergue escolar y las principales tiendas. Las viviendas están esparcidas de manera regular y conjunta mediante el uso de calles bien trazadas y empedradas en su mayoría.

El barrio de Ixtle localizado en la parte alta de la zona urbana, el cual queda comunicado con el centro a través de dos calles principales. Las construcciones son variadas, predominan las casas de pa

redes de madera y techos de lámina de cartón, pero se pueden encontrar viviendas hechas con tabicón de grava y arena con techos de colado de concreto. Se esparcen de manera irregular comunicadas entre sí por veredas y brechas. Sus solares cuentan con un espacio suficiente como para tener un jardín, o una huerta con algunas matas de café, durazno, plátano o acachul o tendales para secar el café, todo esto de acuerdo a las posibilidades y necesidades familiares.

El barrio de La Joya ubicado en la parte baja de la zona urbana y el barrio La Alameda constituido por las primeras casas que aparecen a la entrada de Tlacuilotepec por la carretera en terracería que viene de Pahuatlán. Ambos barrios tienen semejantes características a las del barrio del Ixtle. (véase mapa no. 3)

### **Geografía**

Los terrenos de la Cabecera son abruptos, de ahí que su paisaje quede marcado por las laderas y éstas constituyan las zonas de cultivo y de pastizal. Tiene una altitud promedio de 1,263 mnm.

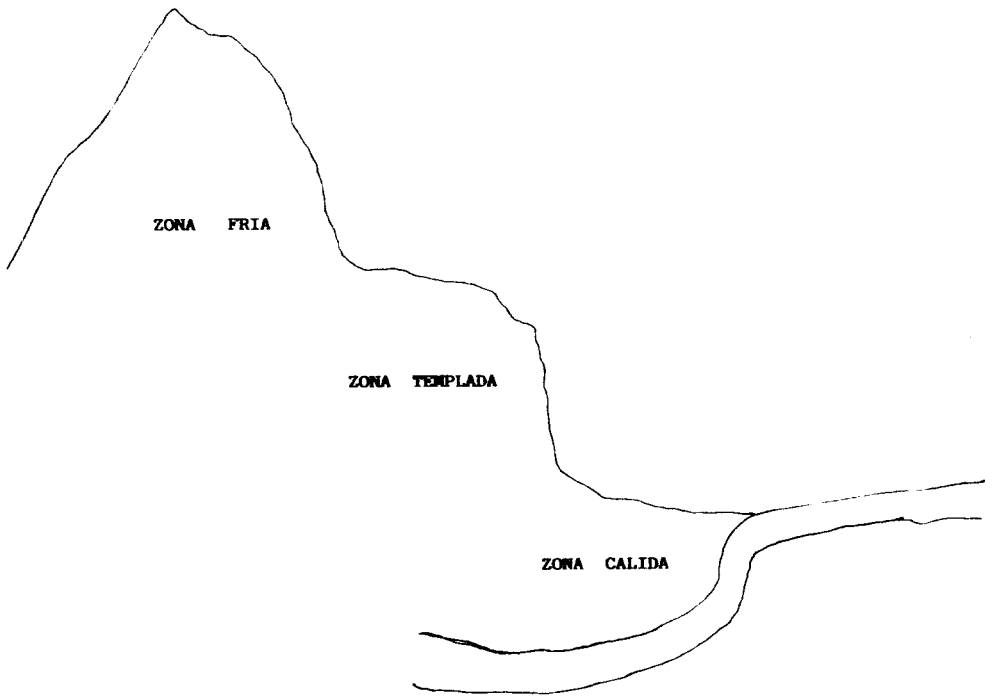
Por ser un terreno accidentado, éste se divide en tres zonas de acuerdo a su altitud: la zona fría que abarca el Cerro de régimen propiedad comunal en su mayoría; y las inmediaciones de la carretera estatal que llega hasta Cuaxtla, de régimen de propiedad privada. La zona templada que se extiende por toda la mancha urbana y sus inmediaciones, con un régimen de propiedad privada. Y la zona cálida que abarca las tierras circunvecinas al río, ubicadas a una distancia no mayor de una hora u hora y media de camino; y las vegas del río San Marcos, conocido entre los habitantes como el río Cazones. Estos terrenos son de propiedad privada.

Conforme a la descripción hecha por los habitantes de la Cabecera y por la observación de su capa superficial, los tipos de suelos que se pueden encontrar son: predominio del tipo feozens en el Cerro y suelos de tipo acrisol y feozens en las inmediaciones de la carretera. Suelos feozens y acrisol en la zona urbana, con un predominio de suelos feozens en sus inmediaciones. Y suelos feozens en tierras circunvecinas al río, y suelos vertisol y cambisol en las vegas del río.

Cada zona se distingue entre sí por la actividad agropecuaria predominante (factor que se suma a los ya descritos). Así, nos encontramos que en la zona fría de manera muy marcada predomina el cultivo de maíz y frijolón en tierras comunales del Cerro; y la ganadería extensiva en propiedad privada. En zona templada está el asentamiento humano; y los terrenos inmediatos a éste son utilizados en su mayoría para el cultivo de café y para la ganadería extensiva. Y finalmente en zona cálida, en las tierras circunvecinas al río San Marcos predomina el cultivo de café y la ganadería; sus vegas mayoritariamente se emplean para sembrar café y árboles frutales como el mamey, mago maila, plátano, chico zapote y pagueas. (CUADRO I)

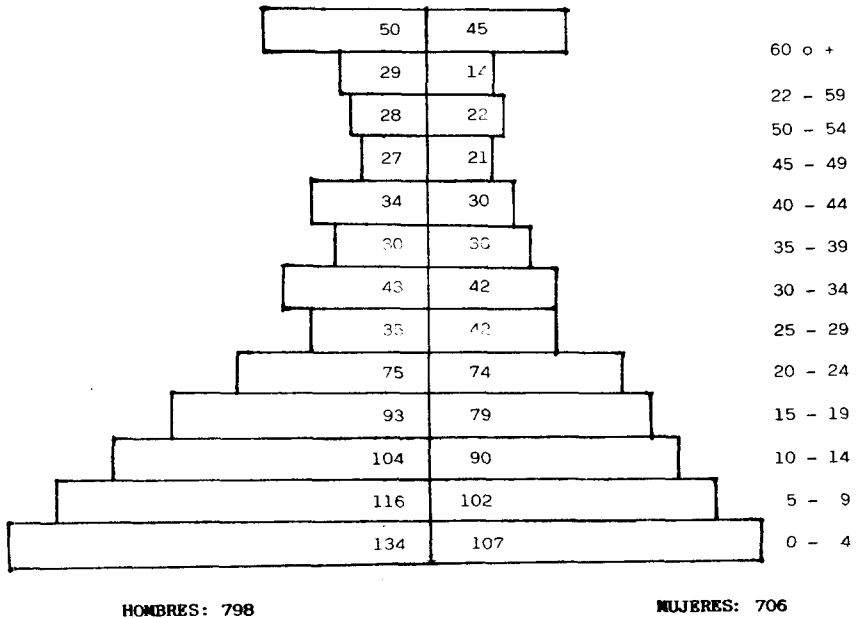
CUADRO I.

Z O N A	LOCALIZACION	TENENCIA	SUELOS	ACTIVIDAD AGROPECUARIA
F R I A	CERRO	COMUNAL	FEZENS	CULTIVO DE MAIZ Y FRIJOLON
	INMEDIACIONES DE LA CARRETERA A CUAXTLA	PRIVADA	FEZENS ACRISOL	GANADERIA EXTENSIVA CULTIVO DE MAIZ
TEMPLADA	ZONA URBANA	PRIVADA	FEZENS	SOLARES CON PEQUEÑAS HUERTAS FAMILIARES O TENDALES
	INMEDIACIONES DEL PUEBLO	PRIVADA	FEZENS	CULTIVO DE CAFE GANADERIA EXTENSIVA
CALIDA	TIERRAS CIRCUNVECINAS AL RÍO.	PRIVADA	FEZENS	CULTIVO DE CAFE Y GANADERIA EXTENSIVA
	VEGAS DEL RIO	PRIVADA	VERTISOL CAMBISOL	HUERTAS DE CAFE ARBOLES FRUTALES



## Demografía

## PIRAMIDE DE EDAD DE LA CABECERA (1987)



La Cabecera Municipal cuenta con una población total de - 1525 habitantes, según datos obtenidos por el personal del Centro de Salud.

De acuerdo a estos la población mayoritariamente es joven, con una población femenina de 706 miembros y una masculina de 798.

Si tomamos 1525 habitantes y consideramos el número promedio de miembros que componen una familia, que es de seis individuos, tendremos que existen 250 familias aproximadamente en Tlacuilotepec. De éstas el 75% cuenta con un solar (187 familias), y un 25% paga renta por habitar el solar, o sea 63 familias.

Del 100% de las familias, 60% cuenta con tierra propia para trabajarla, y el 40% restante no tienen este recurso. Estos datos fueron proporcionados por el ex-presidente municipal (1984-1986), y si los comparamos con los datos registrados por el INMEFE, el número de cafeticultores es igual al número de jefes de familia que cuentan con tierra propia, es decir 150, lo que significaría que el 100% de los productores se dedican al cultivo de café (CUADRO II).

Conforme a la pirámide de población se pueden extraer los siguientes datos: las edades mínimas de casamiento son de 18 y 19 años - tanto para hombres como para mujeres, por lo que el mayor número de familias es de reciente formación. La mayoría de los habitantes comienzan a trabajar a la edad de 11 años debido a que su trabajo es más eficiente y rendidor, sólo para la cosecha de café empiezan a trabajar a la edad de 7 años, y dejan de realizar tareas agrícolas agotadoras entre los 57 y 58 años de edad; por ello, el número de hombres en edad de trabajar es de 654 y de mujeres es de 554, de los cuales 250 son jefes de familia.

### **Servicios públicos**

Tlacuilotepec cuenta a partir de 1980 con la carretera estatal en terracería, año en que también se introdujo la red eléctrica que se extiende a más del 80% de las viviendas.

La zona urbana está dotada de agua potable y entubada que asegura el abastecimiento continuo del líquido a las tomas domiciliarias. Estos dos servicios son indispensables para dar un procesamiento de tipo moderno a los granos de café, con la utilización de despulpadoras eléctricas y de tanques de lavado y fermentación.

El correo, la comunicación telefónica por medio de un radio controlado por el Ayuntamiento y un Centro de Salud tipo C, forman parte de otros tipos de servicios con que cuenta la población.



CUADRO II

TOTAL DE NUMERO DE FAMILIAS	250	100 %
FAMILIAS CON SOLAR PROPIO	187	60 %
FAMILIAS CON SOLAR RENTADO	63	25 %

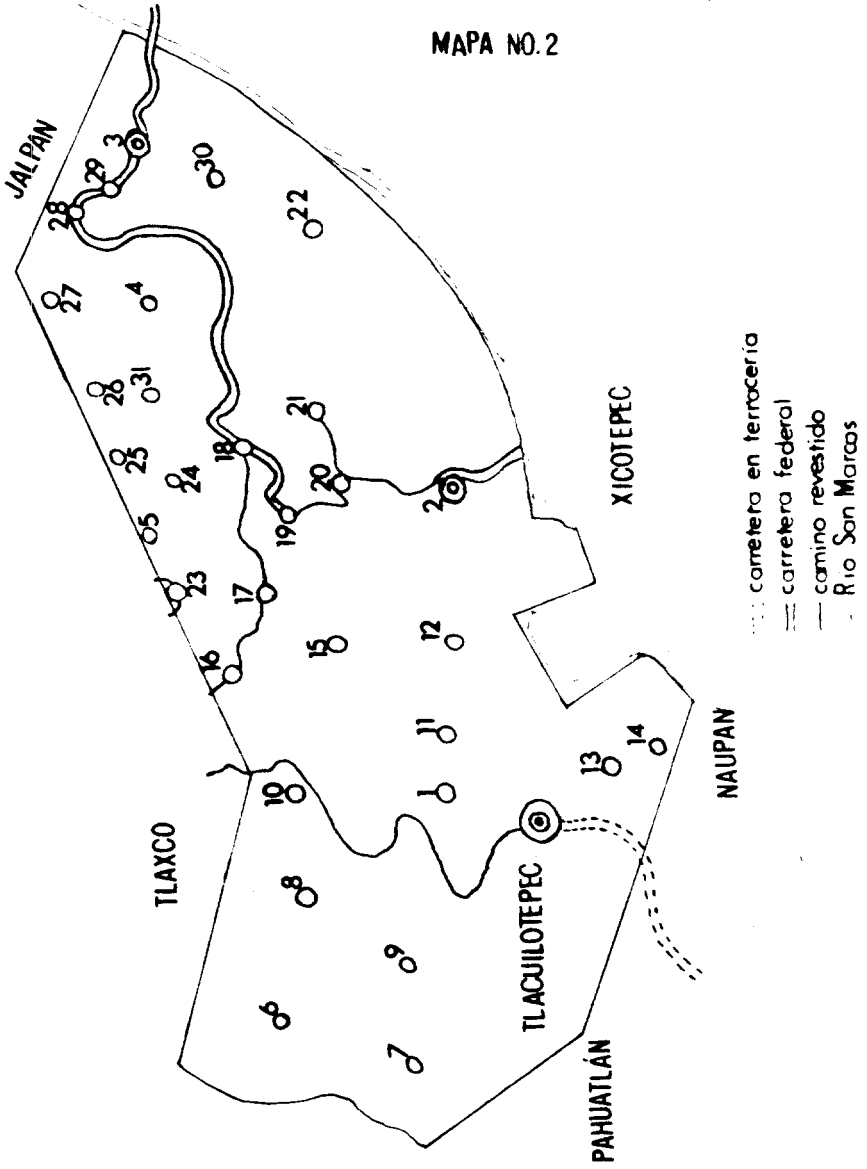
CUADRO II

TOTAL DE NUMERO DE FAMILIAS	250	100 %
FAMILIAS CON TIERRA PROPIA	150	60 %
FAMILIAS SIN TIERRA	100	40 %

## Citas bibliográficas

3. CEEEMPE. "Tlacuilotepec". en Enciclopedia de los Municipios en México 1987 Centro Estatal de Estudios Municipales en el Estado de Puebla, (1987: cuaderno V) p.130.
4. Gobierno del Estado de Puebla. "Tlacuilotepec", en Almanaque de Puebla 1982. Almanagues de México, S.A., México, 1982, p. 545.
5. Ibid., p. 545.
6. Ibid., p. 546.
7. CEEEMPE. op. cit., p. 218.
8. Carta del uso actual del suelo del Estado de Puebla, escala 1:500000, SARH.
9. Gobierno del Estado de Puebla. op. cit., p. 546.

MAPA NO. 2



## MAPA NO. 2

INDICE DE LOS NOMBRES DE LAS LOCALIDADES DEL MUNICIPIO DE TLACUILOTE-  
PEC.

1. Cuautepec
2. Itzatlán
3. San Pedro
4. Papaloc-tipan
5. Tliltepec
6. La Cueva
7. El Muñeco
8. San Andrés
9. El Saltillo
10. La Silleta
11. Tanchitla
12. Temaxcalapa
13. San María
14. Cerro Prieto
15. El Jerico
16. La Campana
17. San Antonio
18. Tacubaya
19. El Zacatal
20. Palo Blanco
21. Tlapehualita
22. Teteloloya
23. La Lagunilla
24. La Joya
25. El Rincón
26. Agua Blanca
27. El temaxcal
28. Plan de Ayala
29. Nuevo Tenancingo
30. Hula
31. Tihuacán

### III. SUSTITUCION DE CULTIVOS: HISTORIA ECONOMICA DE LA CABECERA MUNICIPAL.

En este capítulo se verá como la producción en general en lo referente a la decisión de destinar la mayor parte de los recursos tierra y fuerza de trabajo, queda supeditada a las exigencias del mercado interno y regional, los cuales estaban controlados por un grupo minoritario. Es decir, la existencia de un mercado campesino como el que hemos definido en el capítulo I y que actuaba de distinta forma en los diferentes grupos que conforman la estructura agraria.

Para ello se ha dividido el capítulo en tres apartados que marcan tres etapas diferenciadas entre sí por el cultivo predominante en ese período y el tipo de mercado que se lleva a cabo como una respuesta a la demanda existente.

#### 1. El auge del cultivo de la caña de azúcar y del maíz.

Tlacuilotepec a finales del siglo XIX y durante las tres - primeras décadas del siglo XX, se caracterizó por ser un centro importante de producción, acopio y distribución, en la porción oriental de la Sierra Norte Poblana. Estos procesos estaban monopolizados por un grupo minoritario conectado directamente con las exigencias del mercado regional. Este dominio mediatizaba la producción en general.

#### La producción

Los cultivos predominantes eran la caña de azúcar y el maíz, a los que se les destinaba la mayor parte de áreas cultivables y absorbían gran cantidad de mano de obra.

Estos se llevaban a cabo a diferentes niveles por parte de los diferentes grupos que conformaban la estructura agraria. El acceso al recurso tierra estaba restringido debido al acaparamiento de éste por parte de un grupo hegemónico formado por tres familias cuyos jefes realizaban todas las actividades económicas.

Así, los ranchos cañeros, que abarcaban más de 100 has., - eran propiedad de ese grupo minoritario que conformaba a su vez al grupo de los grandes propietarios. La extensión de los ranchos estaba organizada de manera fraccionada en medianos cañales de 10 a 30 has divididos entre sí por caminos y nombres.

Los cañales ocupaban terrenos de zona templada y cálida. Cada rancho tenía su propio trapiche de fierro localizado en un punto estratégico y plano que facilitara el traslado de la caña y el manejo de la yunta tirada por bueyes que servía como palanca para hacer funcionar los engranes del trapiche y poder moler o exprimir las cañas. El jugo obtenido se hervía, para que después se cuajara en piloncillo o panela (materia prima indispensable para la destilación de aguardiente y licores).

Los ranchos cañeros formaban una fuente de trabajo bastante importante, debido a que absorbían gran cantidad de mano de obra en ciertas etapas del proceso productivo del piloncillo. En tan grandes extensiones se requería de un considerable número de personas para efectuar las limpiezas y para el corte; así como trapicheros especializados para la molienda de la caña durante la cosecha. El trabajo en un rancho de este tipo representaba una fuente de ingreso adicional para los jornaleros agrícolas, que podían ser pequeños propietarios o gente sin tierra.

El próspero negocio del piloncillo se debía a que éste era una de las materias primas fundamentales para la fabricación de aguardientes y licores. La panela producida en Tlacuilotepec, abastecía a gran cantidad de pequeñas y medianas destiladoras diseminadas a lo largo de esa porción de la Sierra y a destiladoras medianas y grandes de cierto prestigio ubicadas en la Cd. de México.

El acarreo de la caña de azúcar el trapiche y el traslado del piloncillo a los centros de compra se hacía mediante el uso de bestias de carga. Un gran propietario llegaba a tener más de 60 bestias bajo su cuidado, cuya alimentación se basaba fundamentalmente en el maíz, - por lo que estos propietarios destinaban no más de 50 has. para el cultivo del cereal.

Una vida útil duradera y de elevados rendimientos para una bestia de carga, estaba dada por una alimentación adecuada, conformada principalmente por el maíz. Una mula tiene consumo anual de 2.044 tn. de maíz, y se estima que la producción promedio por hectárea en Tlacuilotepec era de 1,500 tn. Por lo consiguiente, un animal requería para su alimentación anual la producción que arrojara 1.5 has. sembradas de maíz; de ahí que se dedicara una considerable extensión a tal cultivo.

Existían también ranchos cañeros y áreas de sembradura de medianas dimensiones, que pertenecían a otro grupo de productores, los medianos propietarios.

Este grupo también era minoritario (pero mayor que el anterior) constituido por aproximadamente 30 familias, que tenían en posesión como mínimo 20 has., a un máximo de 70 has., las cuales dividían prioritariamente para sembrar caña, de manera secundaria maíz, y marginalmente café.

La producción de panela la destinaban para el mercado y la vendían a los grandes propietarios o la distribuían directamente a destiladoras cercanas. La primera opción era la más usual, para aquellos que no contaban con su propio trapiche, puesto que pagaban en especie el uso de uno de estos, propiedad de un gran productor.

Un jefe de familia de este grupo se encargaba directamente de la administración y la organización del trabajo dentro de sus propiedades y realizaba tareas poco agotadoras como cargar y arrear a las bestias. Contrataban también cierto número de peones, por lo que las labores agrícolas en sus predios eran una fuente adicional de trabajo asalariado.

Los medianos propietarios (guardando las debidas proporciones) contaban con una considerable cantidad de bestias de carga no menor a 5 mulas por familia, que también alimentaban a base de maíz, por lo cual su producción era destinada mayoritariamente para cumplir esta finalidad; y para la dieta alimenticia de los miembros de la familia.

El café lo sembraban en huertas pequeñas no menores de 1 ha. ni mayores de 5 has., y únicamente eran cinco productores de este grupo que lo hacían. Sus matas eran de variedad arábica, que estaban sembradas en -

laderas altamente pedregosas, y no les proporcionaban un cuidado adecuado. Las matas se dejaban crecer hasta que ya no produjeran, y una vez esto, se cambian las matas por pesetillas (la mata en su primera fase de desarrollo, después de la germinación) que crecían alrededor de las matas en producción. No fertilizaban químicamente, sólo ocupaban abono orgánico cuando sembraban sin hacer zepas, y únicamente limpiaban la huerta para abrirse camino para poder cosechar.

Los cafeticultores cosechaban el grano para consumo familiar, y la producción restante la dejaban en las matas para que se cayera o se pudriera. Cuentan que, como los granos de esta variedad no tienen mucha pulpa, cuyo peso los haga desprenderse de la mata, el café se podía conservar ahí por mucho tiempo para ser cosechado en bola seca (grado de procesamiento por el método tradicional).

Sumados a los terrenos de los grandes y medianos propietarios, estaban los terrenos de los pequeños propietarios. Este era un grupo mayoritario, que contaba con extensiones menores a una hectárea y no mayores de 10 has. En sus predios sembraban maíz y frijol de auto abasto y para la venta, y para aquellos que contaban con más de 3 has., cultivaban también caña, para la fabricación de piloncillo mediante el uso del trapiche de un mediano o gran propietario, al que le pagaban en especie la mitad de la producción. Su trabajo se basaba fundamentalmente en la mano de obra familiar.

Otro grupo mayoritario dentro de la estructura agraria, estaba formado por las familias sin tierra propia para trabajarla, que se dedicaban al trabajo asalariado, al comercio en ínfima escala y a la arriería.

Los arrieros de este grupo trabajan como asalariados para los grandes propietarios al conducir sus bestias; o bien, tenían dos o tres mulas de su propiedad, para alquilárselas a estos, o efectuar su propio negocio. Compraban las mercancías con su propio dinero en las tiendas grandes de la Cabecera, que tuvieran gran demanda durante su trayecto a través de una ruta comercial que abarcaba gran cantidad de poblaciones: ahí dejaban su mercancía y compraban a su vez productos locales que fueran apreciados por los habitantes de Tlacuilotepec y localidades circunvecinas.

Todos los datos proporcionados desde el principio de este apartado nos permite concluir que existía un control de los medios de producción en cuanto a tierras, trapiches y fuerza de trabajo, por parte de un grupo minoritario conformado por los grandes propietarios y medianos propietarios más privilegiados. Este dominio les permitía mantener una producción elevada y constante proque, por un lado, obtenían cosechas a bajos costos de producción al no emplear insumos y herramientas complicadas, y por otro lado, complementaban su producción con las cosechas de los medianos propietarios menos privilegiados y con la de los pequeños propietarios.

Durante este período que abarca los últimos años del siglo - pasado y las tres primeras décadas del presente siglo, existía además un mercado interno controlado por el grupo minoritario, que creaba una serie de relaciones que hacían más efectivo el control y acaparamiento de la producción.

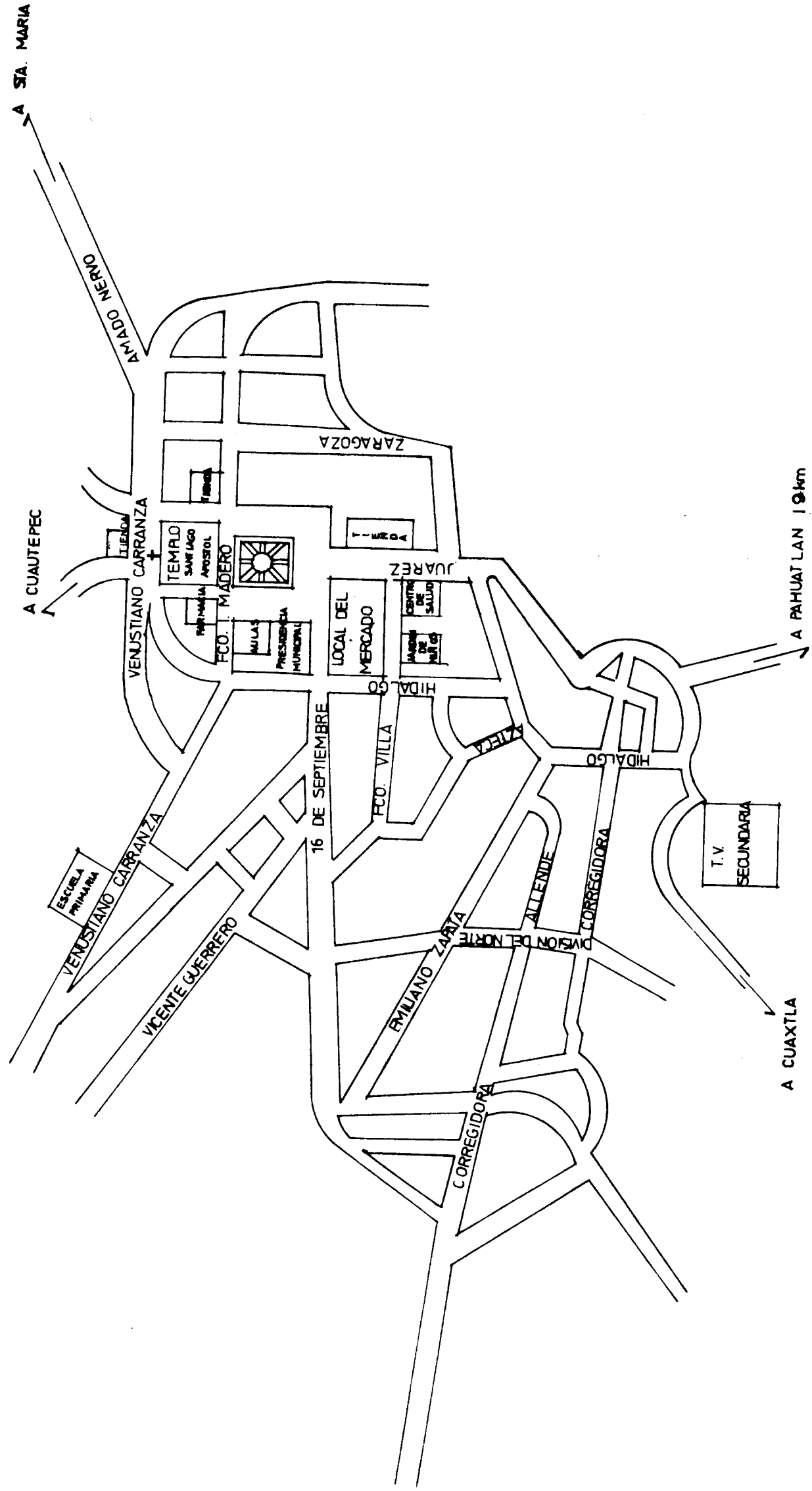
**Acopio y distribución: el control monopólico de los grandes propietarios.**

Tlacuilotepec fue un centro de intercambio importante durante este período en la región. Contaba con un sistema de comercialización que permitía intercambios económicos regulares, con sus agregados de compradores y vendedores, y con un calendario de días de mercado (características que lo definen dentro del esquema de Sidney Mintz).

Tlacuilotepec estaba ubicado en un punto estratégico entre la Cd. de México y las comunidades serranas, resultaba ser un punto de enlace o de lo que han dado a llamar un "puerto de la Sierra" (cf. Masferrer, p. 14), o plaza principal a la cual llegaban caravanas de mulas cargadas de diversos productos y mercancías. Pero el movimiento comercial más importante se registraba en los días domingo de mercado. Durante el cual asistían campesinos mestizos e indígenas de la Cabecera y localidades vecinas, para ofrecer sus producciones de maíz, piloncillo, frijol y de recolección, a los intermediarios locales quienes se encargarían de la reventa de estos artículos en comunidades alejadas, a través del sistema de arriería.



CABECERA MUNICIPAL TLACUILOTEPEC. PUE. (ZONA URBANA)



Las localidades que conformaban la región oriental de la Sierra se encontraban comunicadas entre sí por medio de brechas y caminos reales o de herradura. El medio más eficaz para trasladar mercancías era a lomo de bestia a falta de la infraestructura necesaria para el transporte de vehículos automotrices o del ferrocarril. Por ello, la circulación de productos locales y extralocales se hacía a través de diferentes rutas comerciales mediante el uso de bestias de carga.

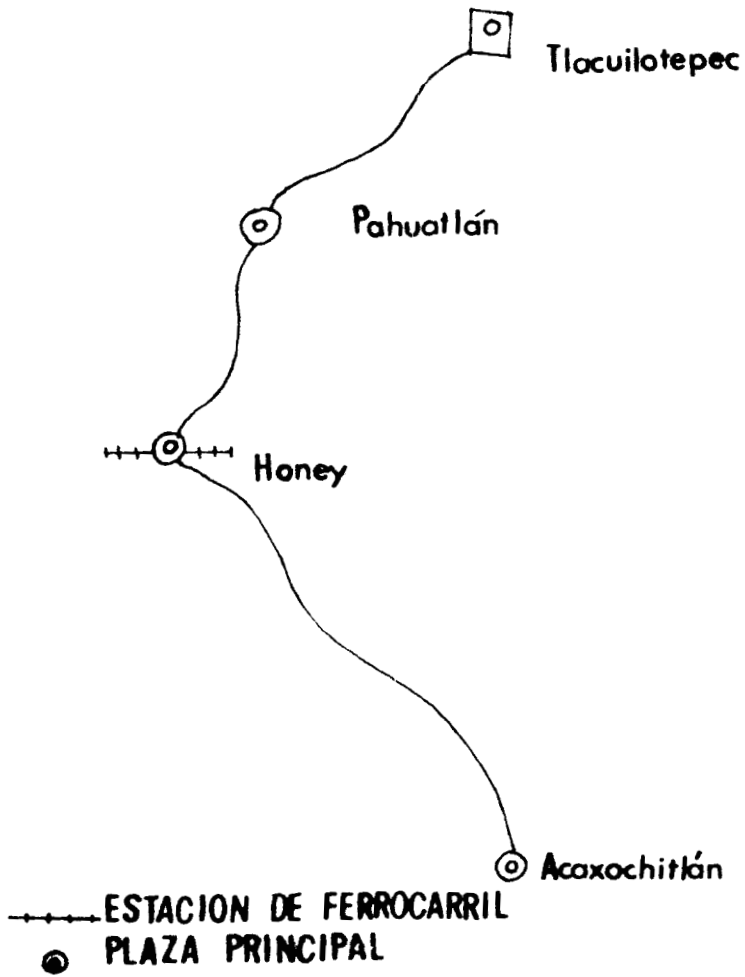
La red de canales comerciales estaba conformada por tres principales rutas:

**Primera:** El piloncillo era el producto que salía en mayor cantidad de los límites de Tlacuilotepec. Su ruta comercial partía de la Cabecera para terminar en Pahuatlán, por un lado; y por otro en Acaxochitlán. Ahí se distribuían a los dueños de pequeñas destiladoras de aguardiente o refino, o bien se les entregaba a revendedores locales que lo llevarían a lugares aún más retirados. La panela que se enviaba a las destiladoras de la Cd. de México, se trasladaba en mulas hasta Honey, para embarcarla en los vagones del ferrocarril. (Veáse mapa no. 4)

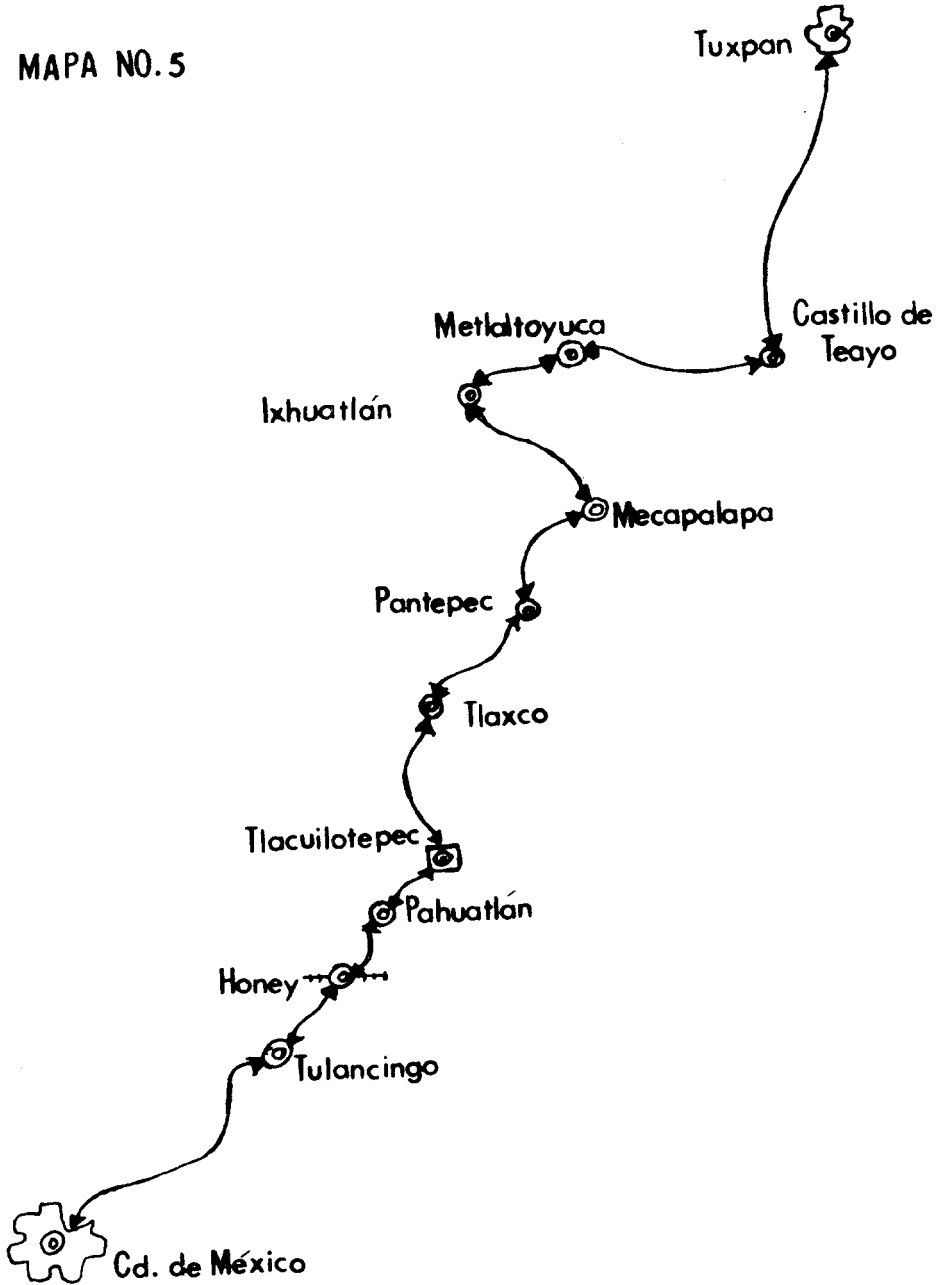
**Segunda:** Constituía por un sólo canal de intercambios recíprocos, formado por dos rutas: la Cd. de México (como abastecedora de abarrotes y productos manufacturados en general), Tulancingo y Honey para hacer escala y embarcar, Pahuatlán, TLACUILOTEPEC, Tlaxco, Pantepec, Mecapalapa, Ixhuatlán, Metlaltoyuca, Castillo de Teayo y Tuxpan. La otra ruta, en la que Tlacuilotepec era el punto de enlace entre el D.F. y otras localidades serranas y Poza Rica atravesaba las siguientes poblaciones: Cuaxtla, Atlalpan, Acalman, Tlaxco, Rancho Jiliapan, Jalpan, Pantepec, Meza y Poza Rica. (Véanse mapas no. 5 y 6).

De la Cd. de México se traía todo tipo de abarrotes y ropa en general o artículos manufacturados que tenían demanda en las comunidades que pasaban los arrieros al recorrer las rutas anteriores. Estas mercancías junto con los productos locales, fundamentalmente frutas (mamey, mango, zarzamora, y granada de amapola, la cual se distinguía por ser altamente cotizada en Poza Rica), salían de Tlacuilotepec para ir siendo repartidas a lo largo del trayecto.

MAPA NO.4



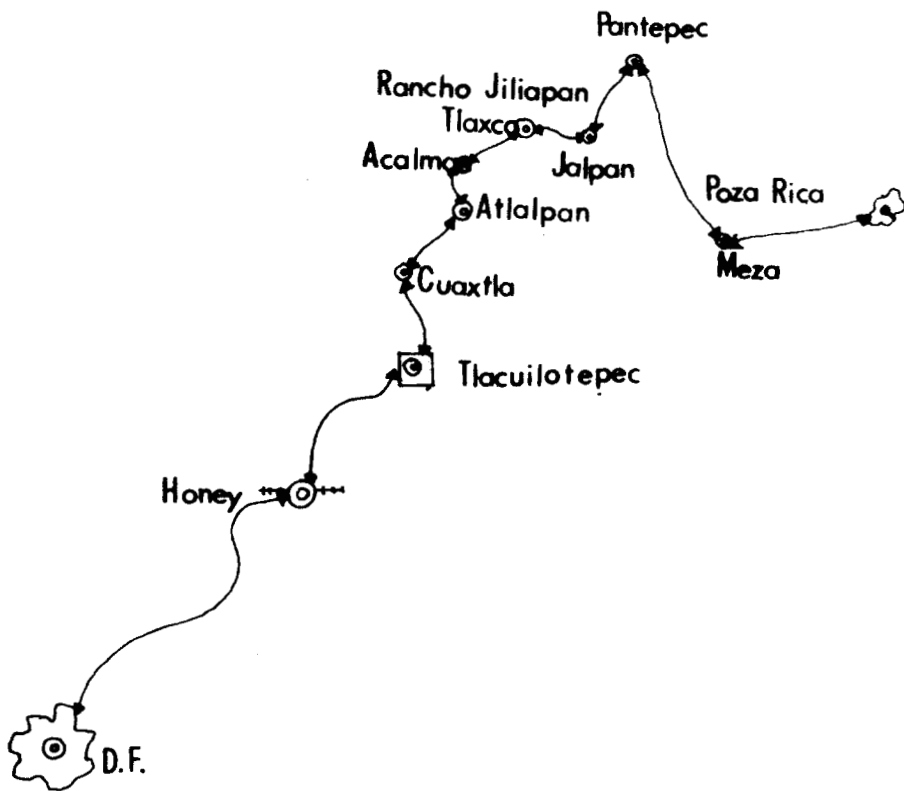
MAPA NO. 5



 CIUDAD  
INTERCAMBIOS RECIPROCOS  


085933

MAPA NO. 6



⊙ PLAZA SECUNDARIA

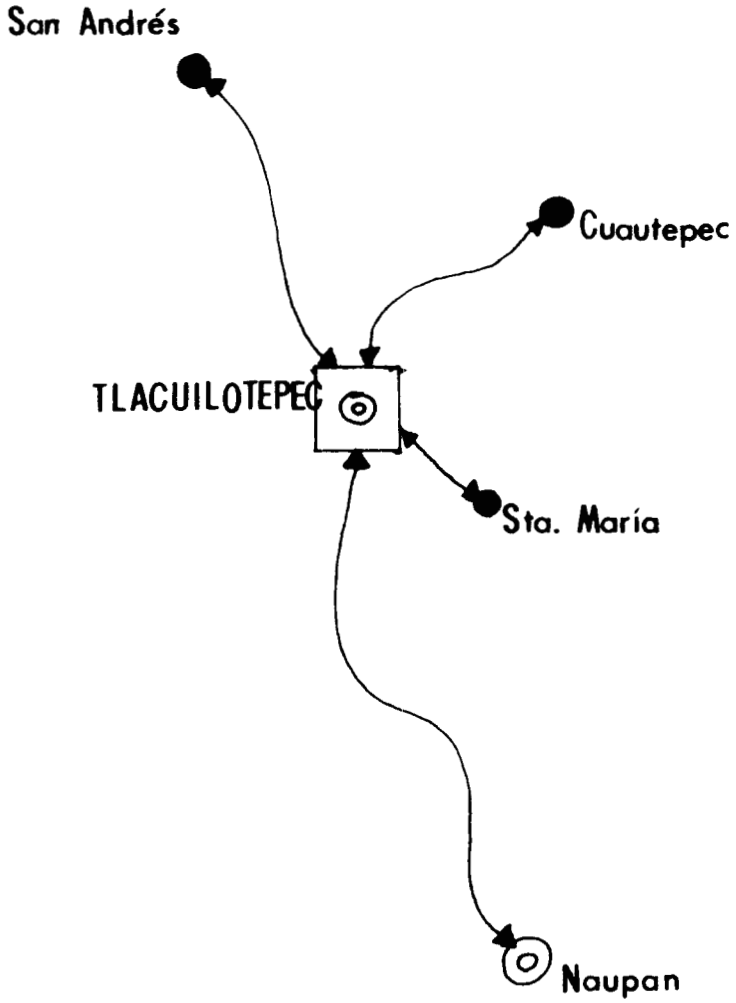
**Tercera:** La red comercial que seguía el maíz de manera constante y fluída era: Cuauhtepic, Santa María, San Andrés (como abastecedores de grano), TLACUILOTEPEC (como abastecedor y receptor) y Naupan como receptor. De treinta a cincuenta bestias salían cargadas de maíz, cada semana hacia la Cabecera de dicho Municipio, y regresaban generalmente con frijol negro cuando era su temporada. (Veáse mapa no. 7).

Así pues, Tlacuilotepec era un centro de acopio de productos locales, un centro de distribución de productos extralocales y el centro de organización para el traslado hacia otras comunidades de la región y fuera de ésta. Para lo cual, se requería de una gran cantidad de bestias de carga, cuya alimentación y mantenimiento sólo era posible para aquellos que contaban con los recursos económicos suficientes para ello, tales individuos eran los intermediarios locales más fuertes de mayoreo, quienes conformaban el grupo de los grandes comerciantes quienes a su vez eran los grandes propietarios.

Un comerciante de este tipo contaba en promedio con 60 mulas las que alimentaba con sus cosechas de maíz complementada con la producción que le entregaban los pequeños propietarios mestizos e indígenas. Como contaba con el medio para trasladar los productos, podía mantener un control en la distribución de mercancías. Este grupo tenía la supremacía en el sistema de arriería y como intermediarios profesionales monopolizaban el comercio con la propia producción, con el acaparamiento, con el almacenamiento y la transportación al medio mayoreo de la producción local en general.

Los grandes propietarios muchas veces requerían de un número mayor de mulas que las que tenían porque la demanda era mayor. Por esto, -alquilaban en flete a los arrieros, dueños de 2 ó 3 bestias. Los arrieros de este tipo y los asalariados (a los que se les pagaba un salario por cuidar y conducir a las bestias), eran los verdaderos actores en el movimiento comercial de las diferentes rutas. Ellos llevaban a cabo las transacciones monetarias con los habitantes de las comunidades y establecían con ellos -tratos personales. A los pobladores se les entregaban los artículos que habían sido pedidos en el viaje anterior, y al mismo tiempo recogían la mercancía que ellos producían, dentro de las grandes rutas comerciales los

MAPA NO. 7



● SIN PLAZA

productos que más circulaban eran la pimienta, el chile seco y en menor escala el tabaco.

Los arrieros tenían una asistencia periódica a las comunidades en los días de plaza; que eran, para centros de importancia los días - sábados y domingos, y para centros de menor importancia eran los jueves y viernes. En algunas comunidades que atravesaba la ruta no realizaban plazas, por lo que los arrieros se dirigían directamente a las casas de los productores y ahí realizaban el intercambio monetario. Esta asistencia frecuente permitía la formación de clientelas que aseguraban una entrada y salida con cínua de mercancías.

Los grandes comerciantes con el control del sistema de arriería garantizaban los intercambios económicos fuera de la Cabecera y dentro de ella, garantizaban la compra directa de la producción. Para esto el abag tecimiento cóntinuo del piloncillo y de maíz se lograba obtener a bajo precio mediante préstamos en efectivo o ventas a crédito otorgadas a los campesinos a cambio de pagos en especie, a través de ventas al tiempo y al alquilarles los medios de procesamiento a cambio de la mitad de la producción. Así les "prestaban" el trapiche a los medianos y pequeños propietarios y - ellos les daban la mitad de la panela obtenida en cada pailada. Utilizaban además la usura basada en el sistema de compras a crédito, transacción que asegura el aprovechamiento cotidiano de la familia campesina. (Linck, p. 137).

En este sistema se les otorgaban mercancías extralocales para ser pagadas con el efectivo que obtenían al venderles sus cosechas a bajos precios, por lo que el poseer una tienda significaba garantizar el acaparamiento, es decir, funcionaban como fuentes de crédito.

En toda la Cabecera Municipal únicamente existían tres tiendas de diferentes dueños, que abarcaban esquinas completas, ubicadas en calles céntricas. Eran construcciones de piedra, adobe, caldria y techo de tejas; sus fachadas estaban enmarcadas por portales a los que llegaban los arrieros para dejar y recoger mercancías. En su interior contaban con grandes anaqueles abarrotados de productos variados y diversos, que podían ser desde harinas, granos, conservas, panela, azúcar, zapatos, ropa, sombreros, etc, hasta artículos de lujo como relojes de oro, casimires ingleses o pu-



ros importados de Cuba.

La gran acumulación de productos locales y extralocales requería de bodegas con una capacidad de almacenajes bastante grande. Por razones obvias, debían localizarse en puntos de enlace entre las diversas rutas comerciales. Tenían una o dos bodegas en Tlacuilotepec, en Cuaxtla y Honey, (recuérdese que en ésta última se encontraba y se encuentra actualmente una terminal de ferrocarril que conectaba el comercio de Tlacuilotepec con la Cd. de México).

Este monopolio se veía asún más reforzado, porque su visión negociante abarcaba el poseer fábricas locales de productos de gran demanda como: destiladoras, hornos de tejas y talabartería.

El estudio de caso que a continuación presento ejemplifica claramente las actividades de un gran comerciante-productor:

Don Jesús Cruz fue un usurero y productor de gran escala, que vivió hace treinta años en la Cabecera. Controlaba más de 70 bestias - de carga que salían y entraban diariamente de Tlacuilotepec. Este personaje tenía fama de haber hecho su fortuna mediante la explotación del campesino, porque además de utilizar las compras a crédito para forzar a los productores a que le vendieran su cosecha: empleaba la usura estricta, es decir, prestaba dinero con un elevado interés pagadero a corto plazo. Así, los altos intereses hacían de la deuda interminable y una vez llegado el plazo fijado para pagarla, como el deudor no tenía dinero, se veía forzado a darle sus propiedades a cambio. Los que se oponían a ser despojados, con frecuencia fueron acribillados por matones a sueldo de Don Jesús.

Don Jesús tenía un gran almacén en Honey, ahí iba acumulando el maíz que les compraba a los campesinos: con la finalidad de que éste no se apollara y así poder mantenerlo guardado hasta que el precio aumentara en época de escases del cereal, durante los meses intermedios entre cosecha y cosecha. Por ello, muchos campesinos compraron a un mayor precio las cosechas que le habían vendido a un precio mucho menor.

El grupo de los grandes y medianos propietarios más pudientes mantenían vínculos sociales y económicos entre ellos; y éstos con el

exterior. Por esto se mantenían al tanto en lo referente a precios, demandas del mercado regional y ciudadano, y sobre la moda prevaleciente. Los artículos de lujo como los casimires ingleses abastecían las exigencias de este grupo.

Es decir, otro factor que le permitía al grupo minoritario tener la supermacía, eran precisamente las relaciones con el exterior a través de sus continuos viajes a la Cd. de México a la cual iban para abastecerse de mercancías en general.

### **La sustitución de cultivos**

Durante el período que abarca los últimos años de la década de los treinta y principios de los cuarenta, los cultivos de la caña de azúcar y el maíz fueron paulatinamente abandonados. El paisaje de ésta parte de la Sierra fue transformado en grandes pastizales y en huertas cafetaleras de medianas dimensiones.

La sustitución de cultivos se debió a diferentes causas, una de las cuales fue la pérdida del mercado regional y ciudadano para el piloncillo como materia prima. Muchas pequeñas destiladoras de aguardiente fueron cerradas, porque la Secretaría de Hacienda trató de legalizarlas y registrarlas para compartir con ellas sus jugosas ganancias a través de los impuestos. La clandestinidad de éstas ya no fue posible por la interferencia de la Secretaría con la imposición de tarifas y rigurosos controles de sanidad. Los dueños de las destiladoras no llegaron a ningún acuerdo con los representantes del gobierno, por lo que fueron clausuradas, y al mismo tiempo se cerraba esa fuente para ser abastecida por panela. Para la época en que fue contruida la carretera México-Tuxpan, la existencia de destiladoras clandestinas era muy restringida, las cuales dejaron de funcionar ya que las nuevas vías de acceso las "libraron" de su aislamiento.

Con respecto a las fábricas de licores de la Cd. de México, éstas comenzaron a recibir panela de mayor calidad y a mejores precios de otros lugares independientes de la Sierra. El descrédito del piloncillo de Tlacuilotepec, se debió a que éste iba adulterado, es decir, a la miel

en conserva (lista para cuajarse) se le agregaba arena para que rindiera más y se obtuviera mayor número de piloncillos. Con tal fama, a pesar de que las destiladoras recibieran piloncillo de buena calidad éste era clasificado como de segunda y pagado a mucho menor precio, el cual no compensaba las inversiones en cuanto a mantenimiento del trapiche, los salarios y los riesgosos fletes a lomo de bestia. Aunado a lo anterior, se utilizaba también azúcar en partes iguales para reducir el costo de destilación, de tal forma que el piloncillo ya no era utilizado al 100%, ya que la mitad era de azúcar morena más barata.

La poca demanda redujo paulatinamente el número de hectáreas dedicadas al cultivo de la caña, una producción elevada ya no se requería. Así, actualmente el mercado de piloncillo quedó reducido a la poca demanda de los consumidores locales de la Cabecera y comunidades circunvecinas y de las dos destiladoras clandestinas que aún quedan en Pahuatlán.

El café durante este período aún no se consolidaba como el cultivo predominante porque no existía un mercado seguro con un precio lo suficientemente alto que garantizara ganancias. El cultivo por ello, se mantuvo igual hasta los primeros años de la década de los cincuentas.

Los grandes y medianos propietarios más pudientes, buscaron una actividad que resultase más rentable y menos riesgosa, y ésta fue la ganadería de tipo extensivo. Las laderas y las vegas del río cambiaron su paisaje por el de los pastizales.

El ganado criado en Tlacuilotepec abastecía un mercado extra local conformado por la Cd. de Tulancingo y por el D.F. Los vínculos que mantenía el grupo minoritario con las ciudades permitió la apertura de esta actividad para satisfacer la demanda creciente. Además la ganadería extensiva es altamente redituable debido al bajo nivel de inversión que se requiere para su mantenimiento, y porque el libre pastoreo no implica ningún mejoramiento tecnológico y no necesita de mucha mano de obra. La inversión más alta es cuando se debe sembrar pasto, en tal caso se requieren de 20 trabajadores por hectárea para hacerlo, pero una vez hecho esto, ya no existe ningún gasto al respecto porque los pastizales se dejan crecer sin ningún tipo de cuidado, y únicamente se necesitan de 5 vaqueros para el cuidado general de 55 reses en promedio.

El bajo costo de manutención de una res implica grandes ganancias que van de un 70 a un poco más del 100% de la inversión inicial. Todas las anteriores ventajas ayudaron en la decisión de optar por tal actividad.

Las grandes y medianas extensiones de maíz también fueron abandonadas, de tal forma que grandes y medianos propietarios dejaron la producción a gran escala, y sólo los segundos destinaron una pequeña parte de sus terrenos al cultivo del maíz para autoabasto. La siembra del cereal quedó totalmente relegada hacia los pequeños propietarios.

Con la construcción de la carretera federal México-Tuxpan, a finales de los años cuarentas, el sistema de arriería fue paulatinamente desapareciendo, ya que las nuevas vías de acceso permitieron la conformación y consolidación de medianos y pequeños comerciantes locales cuyo acceso a centros abastecedores más importantes se hizo directo, y la apertura de nuevas rutas comerciales con nuevos centros de mercado atravesados directamente por la carretera federal. Estos fenómenos rompieron con el control monopólico de la distribución mediante el sistema de arriería. Los arrieros, antes indispensables para trasladar los productos cayeron en desuso, y se redujo la red de comercialización a una sola ruta formada de Tlaquilotepec como centro abastecedor hacia las comunidades más cercanas ( a una distancia no mayor de tres horas de camino de ida y tres de vuelta).

El abandono de la arriería fue la causa principal por la cual los grandes y medianos propietarios dejaron de producir a gran escala el maíz, debido a que ya no era necesario para alimentar a un número elevado de mulas bajo el cuidado de éstos. El maíz dejó su comportamiento de cultivo forrajero, y sólo quedó bajo su forma tradicional como cultivo de subsistencia y de autoabasto para los medianos propietarios que tenían algunas bestias y para la alimentación familiar.

Los grandes propietarios ya no requerían tampoco de las cosechas campesinas para completar su producción, de tal forma que ya no hubo una demanda local del cereal, ni extralocal debido a que las comunidades serranas que lo pedían habían cambiado su centro de abastecimiento a otras lo

calidades que lo ofrecían directamente y a menor precio.

Los pequeños propietarios únicamente produjeron para las necesidades familiares, y las grandes plazas que se formaban durante los días de mercado, a las que asistían los campesinos indígenas y mestizos para ofrecer sus cosechas de maíz y piloncillo, quedaron sólo en el recuerdo.

Así pues, durante esta época la producción local estuvo encaminada a satisfacer la demanda de un mercado interno y regional conformado por extensas vías comerciales. Este sistema de comercialización se basaba en la arriería para la distribución de productos, la cual implicaba el sostenimiento de un elevado número de bestias que requería una elevada producción de maíz para su alimentación. Por ello, cuando el sistema de arriería cayó en desuso debido a la construcción de la carretera, y por la pérdida de mercados para los productos locales. Los cultivos fueron abandonados para dar paso a otros que respondieran las nuevas exigencias mercantiles.

## 2. El nacimiento del cultivo de café.

A mediados de los años cincuentas y al finalizar los sesentas. Tlacuilotepec tuvo una vida de aparente autosuficiencia por la reducida actividad comercial que se llevaba a cabo.

La existencia de una sólo tienda en toda la Cabecera propiedad de un heredero de Don Jesús Cruz, confirma este hecho; como también la existencia de tendajones de abarrotes y recaudería, propiedad de pequeños propietarios y gente sin tierra.

Tulancingo se convirtió en el centro de mercado más importante al quedar comunicado directamente con el D.F. y comunidades serranas mediante la carretera federal.

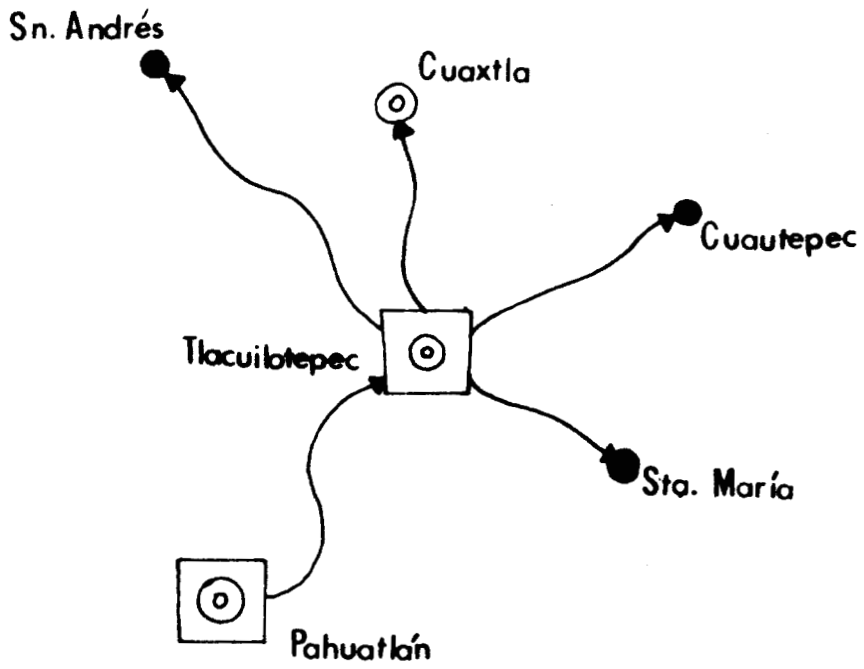
La arriería seguía existiendo, pero sus trayectos eran muy cortos, Cuauhtepic, Santa María, San Andrés y Cuaxtla, mantenían el intercambio comercial con Tlacuilotepec, pero ahora como centro de abasto no como un centro de acopio. Las mercancías ya no se traían de México, sino de Pahuatlán y en escasas ocasiones de Tulancingo (véase mapa no. 8).

Pahuatlán se convirtió en el punto de enlace de esta ruta. Dicho movimiento comercial se vió reforzado a raíz de la construcción de la carretera estatal en terracería San Pedro-Pahuatlán que entronca con la carretera federal, y permite a los comerciantes un flujo continuo de mercancías transportadas de manera más rápida y eficaz con el uso de camionetas.

Con las anteriores consideraciones, en este apartado se verá como Tlacuilotepec se mantuvo en una etapa de transición en la que acababa de romperse un sistema comercial altamente consolidado por el control monopólico de recursos en general, y comenzaba a sugerir otro sistema basado también en las exigencias del mercado.

Para este período la estructura agraria había cambiado poco. Los grandes propietarios se incrementaron en número porque ahora eran la prole de aquellos legendarios propietarios quienes habían fallecido y repartido sus bienes. Sin embargo, la posesión de grandes cantidades de tierra en unos cuantos individuos se conservaba, debido a que este grupo contaba con más de 90 has. hasta un máximo de 150 has. La actividad predominante

MAPA NO. 8



085933

en esos terrenos era la ganadería extensiva y secundariamente las pequeñas huertas de café.

Los medianos propietarios también habían crecido en número por similares causas, es decir, herencias y matrimonios entre iguales de grupo y con la jerarquía mayor. La cantidad de tierra poseída por los medianos propietarios oscilaba entre las 15 has. como mínimo a un máximo de 60 has. El café ya se vislumbraba como un naciente negocio entre este estrato, pero se cultivaba a pequeña escala e insistentemente continuaban con el cultivo de la caña para el comercio local, y de manera secundaria con el maíz y el frijol negro.

Los pequeños propietarios al igual que la gente sin tierra continuaban siendo los grupos mayoritarios. Los primeros, destinaban sus pequeñas parcelas cultivo de maíz, del frijol negro y del frijolón, principalmente para el autoabasto.

A estos dos últimos sectores afectó enormemente la sustitución de cultivos por la pérdida de fuentes de trabajo asalariado. Como se veía con anterioridad, la ganadería empleaba muy poca mano de obra, por lo que la requerida para el cultivo de caña y maíz quedó desocupada, el potrero no daba una respuesta al mercado de trabajo. Sumado a lo anterior los arrieros asalariados y propietarios de bestias se quedaron también sin trabajo por el desquebrajamiento del sistema de arriería. De tal forma, el desempleo originado provocó grandes movimientos migratorios en los últimos años de los cuarentas, los cuales se vieron asentados en éste período transitorio.

Para aquella época Estados Unidos de Norteamérica solicitaba gran cantidad de fuerza de trabajo agrícola. La existencia de vínculos internos en Tlacuilotepec ayudó a la emigración hacia tal país. Un mediano propietario que trabajaba en un comedor para braseros, conectaba a los trabajadores con patrones norteamericanos para asegurar el empleo y la decisión de irse para allá. Además, la construcción de la carretera México - Tuxpan permitió el traslado a centros de trabajo más importantes como la Cd. de México (para trabajar como obreros de la industria textil) y en Xicotepc de Juárez (Cabecera de Distrito).



Mientras que los anteriores acontecimientos se suscitaban en la Cabecera Municipal, el cultivo de café se iba extendiendo enormemente en la mayor parte de la porción nororiental de la Sierra Poblana (que abarca los distritos de Huauchinango y Xicotep<sup>e</sup>c), a mediados de los años cincuentas. Poco a poco, la zona que se extiende por todo el distrito de Xicotep<sup>e</sup>c se convirtió en la primera productora de café, debido a la elevada capitalización del suelo por parte de productores de gran escala con dinero extranjero (de inversión alemana fundamentalmente) y por el impulso del INMECAFE. El incremento en la producción del grano fue acompañado de la formación de una serie de organismos de cafeticultores, de los cuales destacó el denominado Sociedad Agrícola de Pequeños Productores de Café (dependiente de la Confederación Nacional de Productores) por haber logrado el reconocimiento del café tipo Villa Juárez para ser vendido a mercados de exportación como granos de altura con aroma y sabor adecuados al gusto de los consumidores del extranjero. La apertura hacia este mercado le valió un precio competitivo con respecto a otras zonas cafetaleras.

El impulso a nivel regional animó a los medianos propietarios a seguir con el cultivo de café. Había ciertos productores que estaban conectados con el SAPPC, quienes mediante los trámites necesarios lograron que un Ingeniero del INMECAFE, llevara hasta Tlacuilotepec un programa de fomento técnico para incrementar el cultivo en el Municipio.

La respuesta a ese programa no dio los resultados esperados, puesto que únicamente se quintuplicó el número de cafeticultores a más de 20 jefes de familias, con una extensión total menor a las 50 has. sembradas de café.

La mayor parte de la producción se procesaba en bola seca. De esta forma se vendía a particulares de Pahuatlán o en Villa Juárez. El traslado de los granos se hacía a lomo de mula, el lugar preferente de venta era Xicotep<sup>e</sup>c, debido a que ahí se ofrecía un precio mejor en comparación con el obtenido en Pahuatlán.

La escasa producción que se vendía en cereza era para los rústicos beneficios localizados en Pahuatlán. Existían solamente dos que contaban con despulpadoras manuales y amplios tendales.

Los pequeños productores de café que tenían acceso directo a Xicotepec compraban café a otros productores de pequeña escala que no contaban con el recurso de bestias de carga como para poder trasladar sus granos hasta la Cabecera de Distritos. De tal forma, los cafeticultores con recursos aumentaban sus volúmenes de venta de bola seca.

El café en pergamino siempre ha sido utilizado para mercados de exportación. Por lo cual, cuando se logró el reconocimiento del café - producido en la zona para tales mercados, tres medianos productores se decidieron por obtenerlo en ese grado de procesamiento: compraron despulpadoras de motor de combustible, para que el café libre de su cáscara superficial fuera extendido en los tendales, para ser expuesto a los rayos solares durante 4 ó 5 días para que se secara, mientras que en bola seca requería de 11 a 12 días soleados.

El cuidado de las huertas se mantenía igual que en el período pasado, con unas dos limpias al año para facilitar la cosecha y el uso de abono orgánico para la siembra de cafetos.

No obstante, en el período de transición surgía un cultivo comercial que podía convertirse en predominante dadas las circunstancias - externas, como había sido el caso para los cultivos de caña y de maíz. Pero las huertas aún eran pequeñas y con baja producción, pertenecían a los medianos propietarios, mientras que, por un lado, los grandes propietarios no parecían hacerle mucho caso a pesar de que iba adquiriendo adeptos por la creciente demanda en Pahuatlán y Xicotepec; y por otro lado, los pequeños propietarios no contaban con los recursos suficientes para efectuar la inversión de una huerta de café.

### **3. La consolidación del cultivo de café**

A principios de los años setentas, se creó una nueva política de gobierno, bajo el mandato de Luis Echeverría, la cual daba prioridad a las actividades agrícolas, por ello el cultivo de café fue altamente apoyado e impulsado con programas llevados a cabo por ingenieros y técnicos del INMECAFE. Esta labor tenía como objetivo principal, aumentar la producción para lograr un control efectivo de ésta y del mercado del grano. (Nolasco, p.229).

El director general del Instituto en aquella época (Cantú Peña) autorizó y propagó los nuevos programas de éste, que consistían en:

**A. Programa de mejoramiento del café.** La renovación de cañetales en cuatro etapas llevada a cabo en un año cada una de ellas. Para lo cual, se obsequiaron gratuitamente a los cafeticultores las metas para ser sembradas, fertilizantes, insecticidas y fungicidas, y además, les pagaban en efectivo el salario mínimo prevaleciente de la cantidad de jornales (trabajo días-hombre) que requería la renovación en cuatro etapas. Este programa operaba hasta en 10 has. por productor el cual quedaba comprometido a vender sus cosechas al Instituto.

Cada etapa era realizada en un año para una porción de la huerta de tal forma, que la parcela quedaba dividida en cuatro porciones para ser renovadas una por año.

**B. Programas normales.** Estos se realizan anualmente o ciclo a ciclo, y consisten en dar crédito a los socios tanto en efectivo como en fertilizantes químicos, insecticidas y fungicidas, a precios muy bajos. Este tipo de crédito se paga un año después de haber sido entregados con la cosecha del productor.

En los primeros años del INMECAFE en el Municipio, éste dio a crédito además, machetes, bombas de asperción, despulpadoras manuales y herramientas en general, cemento y dinero para la construcción de tendales. Estímulo que sólo aprovecharon dos o tres medianos propietarios.

**C. Programas de emergencia.** Estos funcionan cuando una catástrofe natural arrasa con los cañetales. Tal fue el caso de la nevada que aconteció en 1983 en la Cabecera; los cañetales a causa de ésta dejaron de producir y tuvieron que ser renovados en su totalidad. Para ello, se les concedió a los cafeticultores del 40% al 60% de los costos debidos a las pérdidas de cafetos. Costos que fueron sufragados con la ayuda del Gobierno Federal y Estatal. La renovación fue programada para tres hectáreas por cada productor.

La formación de Unidades Económicas de Producción y Comercialización (UEPC), constituyeron otro programa para estimular el cultivo de

café. Estas unidades agrupan como mínimo diez cafeticultores cuyos recursos económicos no les son suficientes como para poder sufragar los gastos de huertas mayores de una hectárea, pero menores de 20 has. Mediante la UEPC el Instituto se asegura de recibir una determinada producción, a cambio de otorgar los programas mencionados únicamente a los socios.

La UEPC cuenta con una directiva organizada de la siguiente manera: un socio delegado que tiene como función observar y hacer efectivos todos los convenios hechos con el Instituto; un tesorero que se encarga de la administración de crédito y dinero; dos vocales, auxiliares del socio delegado y tesorero; y por último, un comité de vigilancia integrado por tres personas encargadas de hacer cumplir las obligaciones de los otros directivos.

Con tales programas el cultivo de café se hizo extensivo a los pequeños propietarios, y estimuló a un mayor número de medianos propietarios. las cifras registradas por el INMECAFE a nivel municipal comprueban lo anterior:

AÑO	NO. DE SOCIOS	NO. DE SOCIEDADES	NO. DE HAS. SEMBRADAS Y COMPROMETIDAS.
1973	434	15	1133
1986	1165	32	2568

Para el período que abarca esta etapa de consolidación (los años setentas y ochentas), el incremento a nivel Cabecera del cultivo de café fue notable. A partir de los primeros años de los setentas y hasta la fecha, se considera que existen 150 productores de café, con poco más de 372 has, sembradas, de las cuales 186 están comprometidas a trabajar con el Instituto, que cuenta con 72 socios agrupados en dos UEPC, cuyas huertas son de 1 ha. como mínimo a 5 has. como máximo, para cada uno de ellos.

Hagamos un cuadro comparativo del incremento en número de productores y áreas sembradas de cafetos en la Cabecera para esquematizarlo:

A Ñ O S	NO. DE PRODUCTORES	NO. DE HAS. SEMBRADAS
40's - 50's	5	20
50's - 60's	20	50
70's - 80's	150	372

En Tlacuilotepec se formó una sociedad en 1974 llamada Carlos A. Madrazo con poco más de 30 cafeticultores. Esta funcionó perfectamente y logró que se incrementara el número de socios paulatinamente, pero en 1977 varios socios se volvieron morosos en sus pagos (a pesar de que podían pagarlos). Esto repercutió en el otorgamiento de créditos ya que cada ciclo deben saldar sus cuentas para abril o mayo a más tardar, si algún miembro no lo hace la sociedad se ve comprometida a hacerlo para poder aparecer en listas de programación de créditos para próximos ciclos.

Dos o tres socios no pagaron sus deudas durante tres ciclos seguidos, los directivos tuvieron que cubrírselas con su propio dinero - con la finalidad de que la UEPC apareciera en listas subsiguientes. A esos socios se les dio de baja en 1980. Los cuales disgustados formaron en 1983 otra sociedad llamada Independiente. Los expulsados de la anterior, a cabo de dos años de haber constituido a ésta, se dieron de baja, y quedó a manos de otros cafeticultores, quienes en su mayoría pertenecen al grupo de los comuneros o están ligados con su líder.

Actualmente, la sociedad Carlos A. Madrazo está formada por 36 cafeticultores, y la Independiente cuenta con la misma cantidad de socios.

El INMECAFE a principios de los años setentas puso en funcionamiento dos centros de compra, uno en Pahuatlán, y otro en Tlacuilotepec. Desde entonces había ofrecido un precio mayor de compra en comparación con el de los particulares, generalmente éste quedaba veinte o treinta pesos - arriba del otorgado por los acaparadores, cantidad que se hace fuerte conforme al volumen entregado en cada venta.

La mayor parte de los cafeticultores pertenecen al Instituto, y por su sistema de fijación de precios, acaparaba la mayor producción en cereza. El sistema de fijación de precios consolidó mucho el papel del -

INMECAFE como mayor comprador de la Cabecera y de la zona. Tal sistema consistía en dar un precio provisional en los meses de octubre y noviembre, - cuando inicia la cosecha; cuando a nivel internacional y nacional se establecía un precio de acuerdo a la bolsa de valores, se ofrecía un nuevo precio denominado de anticipo. Y finalmente, acabada la cosecha se daba un último precio de liquidación, éste siempre quedaba arriba del último precio ofrecido por los particulares, porque subía después de efectuadas las ventas al mercado mundial. Por lo general en cada cambio, el precio aumentaba y a cada variación correspondía un reembolso que se le daba al cosechero. Pero el reembolso mayor se daba en agosto o septiembre, después de haber sido fijado el precio de liquidación. A este sistema de reembolso se le denominaba alcance o remanente.

Para muchos cafeticultores este sistema representaba un ahorro por recibir dinero "extra" en los meses más difíciles para conseguir - efectivo mediante el trabajo asalariado o con la venta de sus cosechas, por lo cual esas cantidades cubrían las necesidades de dinero inmediato. A partir de 1985, para otros representaba una desvalorización de su nivel adquisitivo, al no poder comprar la misma cantidad de productos con un dinero - que meses atrás les hubiera alcanzado suficientemente bien.

Para los medianos propietarios, tal sistema era muy ventajoso debido a que sus huertas de mayor extensión arrojan una producción mayor, la cual les deja el suficiente volumen en cereza como para permitir un remanente cuantioso con elevadas ganancias.

La terminación de la carretera estatal en terracería proveniente de Pahuatlán, y la introducción de la electricidad, animaron a un gran propietario para instalar en el patio traseo de su casa un beneficio húmedo de medianas dimensiones. Pero el factor primordial fue que como el café de exportación requiere de éste nivel de procesamiento, y dado que el INMECAFE no contaba con la suficiente capacidad como para procesar la producción que recibía, en sus beneficios húmedos y secos localizados en Xico<sup>tepec</sup>, requería de las instalaciones de un particular.

Los proyectos de construir un beneficio húmedo controlado y perteneciente al Instituto, se vieron frustrados por los conflictos entre las sociedades. Un socio de la Carlos A. Madrazo, daba el terreno para su

construcción, pero el abastecimiento de agua sólo se lograba a bajos costos mediante el uso de un manantial de una toma particular cercana; el dueño de ésta había sido uno de los expulsados, y por ello no quiso prestar su toma para el funcionamiento del beneficio.

Hasta hace tres años, el beneficio trabajaba a su máxima capacidad al procesar las cosechas recibidas por el INMECAFE. Los ingresos más fuertes del dueño del beneficio provenían de esa actividad, porque para obtener un quintal de pergamino (57.5 K.) se necesitan de 245 k de café cereza, de acuerdo a los promedios obtenidos por el Instituto, y como la mayor producción es de variedad arábica de poca pulpa, se requieren de 220 a 230 k para obtener un quintal de pergamino. La diferencia entre el rendimiento promedio del INMECAFE y el del anterior, iba a dar a los volúmenes de venta del dueño del beneficio, por lo cual le resultaba un buen negocio maquilarle al Instituto; ya que no podía comprar grandes cantidades de café porque éste acaparaba la mayor producción. El dueño del beneficio recibía además un pago por la institución por quintal procesado (en el ciclo 86-87 le pagaba a \$25,000.°°).

Vemos como el sistema capitalista mexicano imprime su sello en el ámbito rural al propiciar la especialización agrícola a través de una serie de estímulos que impulsan y elevan la producción en un renglón de interés únicamente a tal sistema. Esto se ejemplifica claramente en la situación que se presenta dentro de la región serrana con el cultivo de café, el cual se hace extensivo hacia las unidades domésticas de todo el municipio de Tlacuilotepec, y lo retoman como una estrategia para su reproducción.

### **La situación comercial**

Sabemos que el campesino queda inserto al mercado como vendedor y como consumidor. Como vendedor ofrece sus productos y su fuerza de trabajo; y como consumidor origina una demanda local de productos manufacturados que no crea, pero son indispensables para su vida diaria. Este proceso ha sido tratado desde el inicio del texto en general, y ahora es importante retomarlo porque, como habíamos visto, el movimiento comercial perma

neció estancado en el período anterior y en éste va a resurgir paralelamente con el avance del cultivo de café.

A pesar de los centros de compra puestos por el INMECAFE en Pahuatlán y Tlacuilotepec, el número de intermediarios de café había aumentado en los primeros años de los setentas. Para aquel entonces se efectuaba una gran competencia en la compra de café, y los precios alcanzaban un límite nada despreciable para los productores mestizos e indígenas locales y de las comunidades circunvecinas.

Poco a poco Tlacuilotepec iba conformándose como un centro de acopio bastante importante, pero ahora el producto era el café, mientras que el piloncillo y el maíz habían sido desplazados por completo. Y se estaba creando nuevamente, con mayor fuerza, el intercambio en dinero de lo que ellos producen por aquello que necesitan para subsistir y no producen, es decir, una creciente demanda de productos básicos extralocales. Por tal motivo, a mediados de los años setentas se crearon tres tiendas nuevas ubicadas en calles céntricas. Dos de ellas propiedad de los herederos de los legendarios grandes propietarios y comerciantes, y la otra propiedad de un comerciante pahuateco.

Los tenderos se abastecían ahora en Tulancingo, que se había convertido en centro citadino comercial muy importante, en donde se encontraban precios de compra menores, incluso a los obtenidos en la Cd. de México. A éste se llegaba en camionetas partiendo desde Pahuatlán, para después trasladar las mercancías a lomo de mula hasta Tlacuilotepec.

A raíz de la terminación de la carretera estatal en 1980, el acceso a Tulancingo fue más directo con el uso de camionetas de redilas, o mediante el transporte público que ofrecía la línea de autobuses Estrella Blanca. A partir de la fecha grandes y pequeños comerciantes estuvieron en la posibilidad de comprar su mercancía de manera directa en la ciudad hidalguense.

Los pequeños comerciantes vendían verduras y frutas (recaudaría) que compraban los días viernes y sábados (antes de 1980 lo hacían en Pahuatlán), para revender los días domingos de mercado en la plaza principal de la Cabecera. El acceso directo al lugar de abastecimiento permitió que el número de mercancías se incrementara y se vendieran en locales pro



pios durante el transcurso de la semana. El aumento de ésta demanda, se reflejó también en la necesidad que hubo de construir el local del mercado en 1980; una nave amplia de 7m. de ancho por 42m. de largo cubierta con un techo de lámina de acero sin divisiones entre cada puesto, pero abarcan - aproximadamente 3m por 3m.

¿Y qué había pasado con la arriería? Las subrutas establecidas durante el período pasado se mantuvieron igual, pero se reforzaron por el intercambio más fluido de productos. Incluso en años más recientes se sumaron otras comunidades al movimiento comercial (veáse mapa no. 9).

La arriería había cambiado un poco en forma, ya que las bestias de carga pertenecen a los comerciantes de las localidades circunvecinas, o de los productores directos de café, provenientes de Cuauhtepic, Buenavista, Tlapehuala, El Alamo, La Silleta, El Saltilo, Los Angeles, Cuaxtla, Atlapan, Santa María y San Andrés.

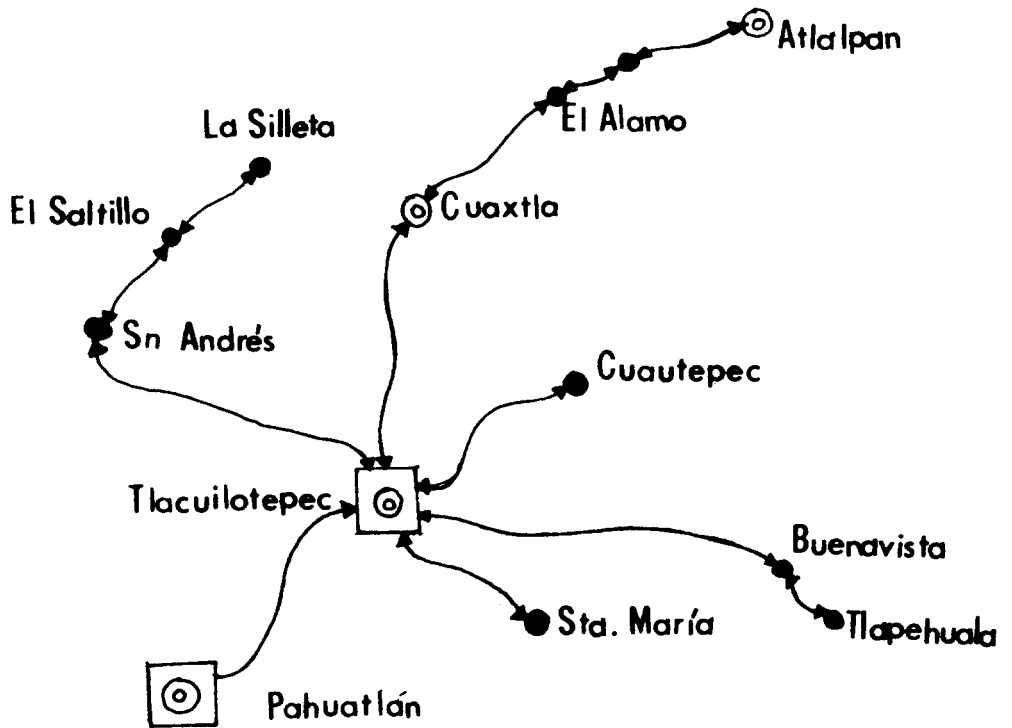
Para 1986 se terminó de construir otro tramo de la carretera estatal hasta Cuaxtla, Tlaxco, lo que provocó que disminuyera el número comunidades, porque Cuaxtla se convirtió en un centro de compra y venta, incluso más importante de producción de café. (Veáse mapa no. 10).

Es decir, Tlacuilotepec a partir de los años setentas es un centro distribuidor para los arrieros foráneos, y los locales habían desaparecido paulatinamente, hasta que en 1984 ya no existía nadie que se dedicara a ello. De tal forma que, los arrieros actuales únicamente llevan café a la Cabecera, y con el dinero obtenido por sus ventas compran mercancías que trasladarán hasta sus pequeños establecimientos o a sus domicilios.

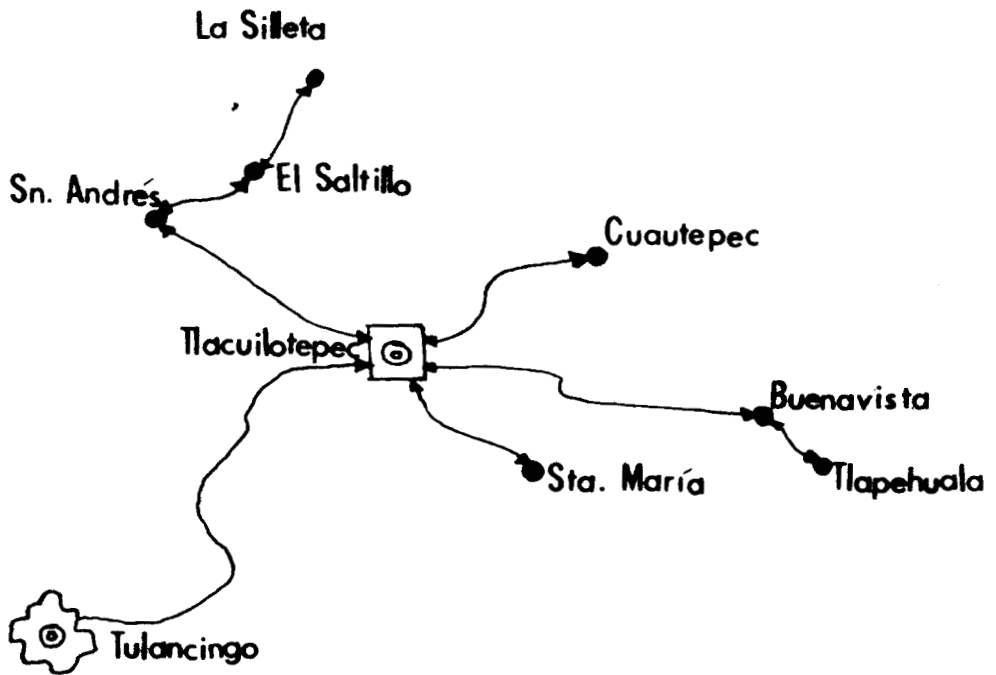
Podemos observar, que la estructura agraria se mantuvo sin cambio en cuanto a su forma: grandes propietarios, medianos propietarios, pequeños propietarios y familias sin tierra. Actualmente, los dos primeros grupos siguen siendo los minoritarios, mantienen el control de los medios de producción debido a que ha habido casamientos entre las familias que los conforman, la compra de tierras entre ellos mismos y las herencias.

La producción de café es una actividad secundaria para los grandes propietarios, la principal es la ganadería extensiva. Mientras - que los medianos y pequeños propietarios producen la mayor cantidad de café

MAPA NO. 9



MAPA NO. 10



085933

conforme a la demanda regional. Sus medianas y pequeñas huertas proporcionan la mayor cantidad de áreas sembradas de cafetos.

La producción obtenida por los grandes propietarios, por ende, no sería lo suficientemente elevada como para mantener un comercio constante del grano, requieren acaparar grandes volúmenes, por ello la comercialización del grano, es uno de los negocios más importantes dentro de este grupo. Ellos son los principales compradores de café cereza, lo procesan en pergamino y lo venden a mercados de exportación.

En el período que abarca los últimos años del siglo pasado y las tres primeras décadas del presente siglo, veíamos como se mantuvo el monopolio comercial de ciertos productos claves para asegurarse un abastecimiento continuo de piloncillo y maíz. En la época actual se requieren de mecanismos tan eficaces como los que se dieron en aquellos años para mantener ahora el acaparamiento del café; este proceso será descrito en los siguientes capítulos.

#### IV. LA ESTRUCTURA AGRARIA: HACIA LA CONSTRUCCION DE UNA TIPOLOGIA.

En este capítulo se verá como la producción responde a una demanda del mercado, debido a que la mayor extensión de áreas cultivables - pertenecen a los grandes y medianos propietarios, quienes se comportan como una empresa, cuyo objetivo es la ganancia. Y dentro de tal estructura, los pequeños propietarios retoman la producción para el mercado como una estrategia de subsistencia, la cual se asimila para subsidiar las necesidades - monetarias de inversión en los cultivos en caso de utilización de insumos y fuerza de trabajo extrafamiliar; y para la compra de productos extralocales que satisfacen sus requerimientos diarios.

El vínculo entre la producción y la comercialización se observa claramente a través de los actores que llevan a cabo ambos procesos, de ahí la necesidad de construir una tipología de estos para establecer las relaciones entre ellos a dos niveles: la producción y la comercialización.

Los criterios de clasificación como la diversificación de actividades agrícolas y la utilización de mano de obra asalariada, para el caso de esta tipología, resultan relativos, ya que ambos pueden presentarse con la misma intensidad en cualquiera de los grupos, por elli, el criterio diferenciador más fuerte será el número de hectáreas en posesión, Es decir, el acaparamiento del recurso tierra distingue la manera de producir entre un grupo y otro, así he mantenido la división en: grandes propietarios, medianos propietarios, pequeños propietarios y gente sin tierra.

Para realizar tal clasificación también se deben considerar, los datos extraídos de la pirámide de población expuesta en el segundo capítulo, en lo referente a la existencia de 150 familias que cuentan con tierra para trabajarla y 100 familias que no tienen tal recurso.

## 1. Los grandes propietarios.

Este grupo es minoritario constituido por cuatro individuos con sus respectivas familias, que representan el 2.6% del total de los productores. Este grupo se distingue por contar con más de 80 has., pero menos de 250. Tales cifras son relativas porque no se puede hacer un cálculo muy preciso de la cantidad de terrenos de su propiedad; estos están fraccionados y algunos están registrados a nombre de otras personas que pueden ser familiares muy cercanos como esposas o hijos: incluso algunos no están registrados, pero los habitantes los respetan como de su propiedad. Esto se hace con la finalidad de aminorar o evadir los impuestos prediales, esta razón esconde mucho el número de hectáreas que tiene bajo su poder cada familia de este grupo, las cifras son las más aproximadas de acuerdo con información obtenida mediante entrevistas cruzadas.

Sin embargo, lo cierto es que acaparan la inmensa mayoría de las tierras cultivables en el áreas de la cabecera municipal, y gran cantidad de ellas se encuentran fuera de los límites de ésta.

La mayor cantidad de sus terrenos son destinados a la ganadería extensiva, abarcan de 70 a 230 has. de manera fraccionada y se localizan en cualquiera de las tres zonas: fría, templada y cálida. Sus propiedades restantes las dedican al cultivo de café en medianas huertas que no exceden a las 15 has.

### Ganadería

Los potreros más grandes se ubican preferentemente en zona fría y templada en donde los cafetos no se desarrollan adecuadamente debido a las altas temperaturas que se alcanzan. Por lo cual, el paisaje de los alrededores de la Cabecera esta enmarcado fundamentalmente por pastizales.

Como se había mencionado, la ganadería extensiva no requiere de una elevada inversión. Al iniciar tal actividad se necesita desmontar, preparar y sembrar el terreno con pasto, con la contratación de 20 trabajadores para que realicen cada una de las anteriores etapas en una hectárea,

Pero con frecuencia, para disminuir la inversión en dinero, el propietario prefiere utilizar el recurso de préstamo de su tierra a campesino o gente sin tierra que lo solicite. Estos siembran maíz y frijol a cambio de que comprometan su trabajo posterior para sembrar pasto.

Por ejemplo, un potrero de 230 has. requiere de únicamente 20 vaqueros en promedio, para el cuidado general de los animales, y para limpiar el terreno en caso de que la yerba nociva a las reses amenace con extenderse. Los vaqueros se encargan de proporcionarles dos veces al año - vitaminas químicas y darles baños con bomba manual cada 20 días para evitar la propagación de la garrapata. A estos trabajadores se les paga el salario mínimo prevaleciente que es de \$3,000.00 diarios. Los vaqueros están organizados por un encargado el cual vigila las labores dentro de dos o tres fracciones del potrero. El encargado y administrador gana un salario de \$6,000.00 al día.

En Tlacuilotepec se crían las razas cebú, suiza y criolla - para engorda, un animal de estos necesita de una hectárea sembrada de pasto para su alimentación. Un becerro que ha sido alimentado de esta forma al cabo de dos años está en condiciones de ser vendido. El ganado para engorda, significa un negocio a largo plazo porque conforme pesa más el animal mayor es su precio de venta sin necesidad de una elevada inversión para su cuidado. Así, un becerro o una novilla de diez meses de edad tiene un precio de \$200,000.00, en promedio (pues el precio puede variar de acuerdo al peso y raza del animal), al cabo de dos años y medio en que ha alcanzado un peso de 300 k el precio aumenta a \$350,000.00, y en dos años más, cuando pesa 450 K (peso óptimo para la venta) se venderá a \$500,000.00, teniendo una utilidad constante, en cada etapa del desarrollo, de \$150,000.00.

La demanda local de carne de res es muy baja, ésta queda satisfecha por la existencia de tres carnicerías que atienden sus dueños (medianos propietarios), quienes en temporada baja, cuando no es corte de café, llegan a matar de una a dos reses a la semana cada uno de ellos. Mientras que en cosecha de café se matan de dos a tres reses a la semana. Por lo anterior, este mercado es poco estimado por los grandes propietarios. El mercado más fuerte de ganado se efectúa fuera de los límites de Tlacuilotepec, es decir, en Tulancingo, Huauchinango y Cd. de México. Los grandes

propietarios mandan a sus encargados a esas ciudades para venderlos directamente en las carnicerías o rastros. También con mucha frecuencia suelen venderlos a intermediarios que ofrecen un buen precio y llegan hasta la Cabecera, para revenderlos en las ciudades ya mencionadas.

### Café

Sus huertas se localizan en zona templada en las inmediaciones a la mancha urbana y en zona cálida. Los cuidados que se les dan son los siguientes: renuevan los cafetales cada diez años en promedio, se fertilizan de dos a tres veces al año conforme a la edad de las matas, se rezeplan y podan una vez al año, y fumigan los cafetos que han sido afectados por alguna plaga.

Una huerta de éste tipo requiere de un encargado, el cual lleva a cabo la administración y organización del trabajo en general, es decir, el efectúa las compras de insumo y herramientas, contrata a los peones y cortadores, paga los salarios y acarrea la producción de café hasta la casa del gran propietario. Y necesita además, de la mano de obra de cinco trabajadores de planta o peones quienes se encargan de efectuar las limpias, la fertilización y la fumigación. Es ocasiones, se necesita que cualquiera de las actividades anteriores sean realizadas rápidamente, por ello se contratan a otros cinco trabajadores para que ayuden a los peones. Tanto a unos como a otros se les paga el salario mínimo prevaleciente que es de \$3,000.00.

El cuidado general de huertas y potreros en este grupo queda relegado a los trabajadores, y únicamente los grandes propietarios manejan directamente la venta de su producción.

Sus producciones las venden en pergamino, ya que cuentan con la maquinaria necesaria como para procesar el grano. A este grupo, pertenece el dueño del único beneficio húmedo existente en la Cabecera, y los otros propietarios cuentan con despulpadoras de motor eléctrico (de uno o dos discos), tanques de fermentación y lavado y tendales amplios. •

- Para ampliar la información en lo referente al procesamiento de los granos de café llevado a cabo por este grupo, consúltese el apéndice monográfico.



## Comercio

Los grandes propietarios cuentan con la suficiente capacidad de negociación como para vender sus producciones a intermediarios más fuertes regionales o ciudadanos. Por ello, efectúan tal transacción directamente, pero sus cosechas no serían suficientes como para satisfacer toda la demanda de estos compradores de café, por lo que acaparan las cosechas locales y de comunidades circunvecinas; es decir, se comportan también, como los grandes compradores de café a nivel local.

Dentro de este grupo, se encuentran los grandes comerciantes de productos extralocales, dueños de las tres grandes tiendas existentes en Tlacuilotepec. Como se verá en el siguiente capítulo, una tienda de este tipo garantiza el abastecimiento continuo de café, porque funcionan como una fuente de crédito de artículos necesarios al uso cotidiano de los campesinos; además de que representa a otros niveles una entrada constante de dinero.

### 2. Los medianos propietarios

Este grupo está constituido por 40 familias aproximadamente, cuyos jefes representan el 26.0% de los productores. Tienen extensiones que varían entre las 15 has. como mínimo a las 50 has. como máximo. Diversifican sus actividades en: ganadería extensiva y los cultivos de café, maíz y frijol. Trabajan con criterios de inversión-ganancia, utilizan trabajo asalariado para efectuar la mayor parte de sus actividades, y las conceptualizan dentro de una lógica de producción de mercancías. Esta visión es igual a la de un gran propietario. Y al igual que un pequeño propietario diversifica sus labores, pero las lleva a cabo como una complementación de negocios no como una ocupación que le permita sobrevivir, ya que con dedicarse únicamente al cultivo de café podría vivir sin preocupaciones de origen monetario.

Sin embargo, el grupo presenta variaciones debido a que, entre mayor número de hectáreas posea un individuo de este grupo, la mayor

cantidad de éstas las dedicará a la ganadería extensiva y se harán menos - cargo de la administración directa de sus propiedades. Y entre menor número de hectáreas tengan, tenderán a sembrar prioritariamente café, y de manera secundaria, a la ganadería extensiva y al cultivo de maíz y frijol; y se encargarán directamente de la organización del trabajo dentro de sus propiedades.

Los potreros no son menores de 10 has. ni mayores de 30, se localizan en tierra fría y templada; esta actividad se lleva a cabo de la misma forma que los grandes propietarios, en cuanto a utilización de mano de obra y cuidados a los animales.

### **Café**

Las huertas de este sector varían en extensiones que van desde las 2 has. como mínimo a las 14 has. como máximo, se localizan en las inmediaciones del pueblo y zona cálida. En ellas siembran matas de variedad de elevada producción (16 k por mata en promedio), como la caturra y garnica, aunque algunas huertas todavía tienen algunos cafetos de variedad arábica y borbón.

La mayor parte de la producción obtenida de café dentro de la Cabecera, proviene de los medianos propietarios y los pequeños propietarios. Por ello les proporcionan a sus cafetales un cuidado intensivo, los cuales se dividen en las siguientes etapas:<sup>10</sup>

a. El cuidado que se efectúa conforme a lo que requiera un cafeto; es decir, la formación de viveros para la renovación de matas. Los medianos propietarios, tienen su propio vivero, porque en él cultivan los plantones de mejor calidad (seleccionados) a bajo costo, en lugar de que si los comprarán.

b. Los cuidados que se realizan año tras año. Así, tenemos que para una hectárea sembrada por cafetos se requiere:

ACTIVIDAD	NO. DE VECES AL AÑO	M E S	JORNALES
Limpias	3 en promedio	1a. marzo abril o mayo.	20
		2a. julio o agosto	20
		3a. septiembre u octubre	20
Fertilización	2 en promedio	1a. marzo, abril o mayo	22
		2a. septiembre u octubre.	22
Podación	1	marzo, abril o mayo	5

ACTIVIDAD	NO. DE VECES AL AÑO	M E S	JORNALES
Cosecha	3 ó 4 cortes de temporada.	octubre a febrero (zona cálida)  finales de diciembre hasta principios de mayo (zona templada).	140

Una producción promedio obtenida por este grupo, igual a la que alcanzan los grandes propietarios por el uso de cafetales de elevada producción, es de 3.5 tn.

Los granos de café de variedades de alta producción contienen mucha pulpa y sus almendras son pequeñas, por lo que, al ser procesados, se requiere de mayor cantidad de estos para obtener un quintal de pergamino (de 240 a 245 k de cereza), por ello los medianos propietarios prefieren vender en cereza sus cosechas, y realmente son muy pocos los que lo hacen en pergamino, por lo cual únicamente tres de ellos cuentan con una despulpadora de motor eléctrico (cada uno de ellos) de 1 ó 2 discos, tanques de fermentación y lavado y tendal; y esto también es debido a que sus huertas -

producen mucho porque son de medianas dimensiones, no menores de las 7 has. Otros 4 ó 5 tienen despulpadoras manuales de un sólo disco y un tendal. - Mientras que el resto de cafeticultores de este grupo vende su cosecha en cereza.

10. Las actividades que se mencionan aquí son las mismas que lleva a cabo un gran y un pequeño propietario, y el número de jornales empleados en promedio es el mismo para cualquier grupo. La diferencia entre los grupos minoritarios y el mayoritario es en cuanto a que, éste efectúa menos números de veces al año una actividad.

11 Un jornal es igual al trabajo invertido de un hombre en un día. Así, si para la limpia se requieren de 20 jornales, y se cuenta con 5 - trabajadores, estos realizarán su labor en 4 días.

### Maíz y frijol

Los medianos propietarios los cultivan de la misma forma que los pequeños propietarios, es decir, no emplean fertilizantes químicos, -- efectúan las mismas etapas del proceso de trabajo y contratan mayor cantidad de asalariados. Obtienen similares producciones en promedio, sólo que para el caso de maíz alcanzan una cosecha más elevada, de 2.5 tn. por ha. porque lo siembran en tierras de mejor calidad. para no ser muy reiterativa, el proceso de trabajo lo describiré en el próximo apartado, los promedios ahí empleados corresponderán a medianos y pequeños propietarios. Únicamente quisiera agregar que, la producción de este tipo de agricultor, alcanza para cubrir las necesidades de consumo familiar y para la alimentación de sus bestias de carga y aves de corral. Por esta razón, los medianos propietarios cultivan maíz y frijol, y porque comprar los granos directamente a comerciantes locales o foráneos es más caro.

### Caña

El cultivo de la caña de azúcar quedó relegado hacia este grupo y conservan un total de 20 ranchos, cuyas dimensiones varían entre las 5 has. como mínimo a las 6 has. como máximo. De estos 17 cuentan con su propio trapiche de engranes de fierro.

Las actividades que se realizan dentro de un rancho cañero por hectárea, año tras año, son:

ACTIVIDAD	NO. DE VECES AL AÑO	MES	JORNALES
Limpias	una	Agosto o Septiembre	25
Pailada o molienda	una diaria durante 20 días.	Febrero a Marzo	100

085933

La producción promedio obtenida por una hectárea es de - 3,600 k de piloncillo.

El proceso de producción de panela o piloncillo (llamado - pailada o molienda) requiere de 5 trabajadores diarios, dos cortadores y dos trapicheros que reciben un salario de \$6,000.00 diarios, y un pailero cuyo sueldo es de \$3,000.00 diarios.

Con el objetivo de precisar aún más como se organiza el tra - bajo en este sector, considero necesario reafirmar que, un mediano propie - tario que cuenta con más de 30 has. tiende a dejar sus tareas agrícolas y ganaderas a un encargado y a los peones, y solamente se hace cargo del pago de salarios y de la vigilancia directa de las actividades que realizan sus trabajadores, a través de visitas no periódicas ni continuas. Mientras que los que cuentan con menos de 25 has. no contratan un encargado, y adminis - trar directamente sus cultivos, supervisan y pagan directamente a sus traba - jadores, y acarrean sus productos hasta su hogar. Entre los que cuentan - con menos de 15 has., es frecuente que aporten su propia mano de obra en al - gunas fases del proceso de trabajo, fundamentalmente en lo referente al cui - dado del ganado y en el cultivo de maíz.

Analicemos ahora, tres ejemplos de tres diferentes tipos de medianos propietarios que nos acercarán a la realidad concreta.

**MEDIANO PROPIETARIO TIPO A.** La familia de éste se forma únicamente por - dos miembros, comparte su solar con un hijo que tiene su propia casa dentro de éste y trabaja en sus propias tierras (que le heredó su padre en vida). El jefe de esta unidad doméstica, cuenta con 43.5 has., de las cuales 20 constituyen un potrero localizado en zona fría; tiene una huerta de café de 10 has. en zona cálida en tierras circunvecinas al río San Marcos, la cual no atiende porque los trabajadores no quieren ir hasta allá, por lo tanto - su producción es bajísima y la suma a la que le deja otra huerta que tiene también de 10 has. localizada en zona cálida, la cual beneficia adecuadamen - te. Cuenta con un rancho cañero de 1.5 has; siembra maíz en tierra fría - en 2 has. y frijol negro entre las amelgas de cafetos de recién plantación.

El contrata peones y tiene un encargado para cada actividad agropecuaria, únicamente se encarga de la administración del dinero, pago de salarios y de la vigilancia cada semana o cada quince días.

#### I. CULTIVO DE CAFE COSTOS E INGRESOS

C O S T O S		I N G R E S O S	U T I L I D A D
Salarios	\$3'757,400.00	Producción promedio en cereza: 30 tns.	
Insumos	980,000.00	Producción promedio en pergamino: 7.5 tns.	
Total	\$4'737,400.00	Ingreso \$24'750,000.00	\$20'017,600.00

Estos cálculos nos muestran que la inversión es elevada, pero resulta mucho menor en comparación con las ganancias obtenidas. En los gastos, el monto mayor corresponde al pago de salarios lo que muestra la gran utilización de mano de obra asalariada. El jefe de familia pertenece al INMECAFE, por lo que la deuda en insumos es de fertilizantes otorgados a crédito por tal Instituto.

El propietario de esta huerta cuenta con una despulpadora eléctrica de un disco, un tanque de fermentación, uno de lavado y un tendal. Esto le permite sacar su producción en pergamino y acrecentar sus ganancias; en el ciclo 87-88, vendió parte de su cosecha en cereza al INMECAFE para saldar su cuenta, el resto la vendió al dueño del beneficio en \$700.00 k y el pergamino en \$3,300.00 k. Con un ingreso anual de \$20'017,600.00, obtiene un ingreso diario de \$54,842.70 el cual le permite vivir de una manera más que desahogada. Además, hay que sumarle los ingresos obtenidos en los otros cultivos y en la ganadería.

## II. CULTIVO DE LA CAÑA DE AZUCAR COSTOS E INGRESOS

C O S T O S	I N G R E S O S	U T I L I D A D
Salarios \$1'105,000.00	\$2'725,000.00	\$1'620,000.00

## III. CULTIVO DE MAIZ COSTOS E INGRESOS

C O S T O S	I N G R E S O S	VALOR DEL CUARTILLO	CONSUMO
Salarios \$500,500.00	Producción de 4200 k.	\$119.16	2320 cuartillo.

La parte necesaria de dinero para reiniciar los procesos productivos, es dada por las ganancias obtenidas en el cultivo de café, el resto de ellas las reinvierte en una cuenta bancaria de una sucursal ubicada en Tulancingo, la cual le crea elevados intereses.

En lo referente a la caña, no obstante que obtiene poca utilidad en este renglón por la baja productividad a falta de mayor extensión del rancho, la sigue cultivando porque le gusta hacerlo para conservar la tradición heredada de su abuelo y su padre, y además porque se vende todavía a buen precio. En cuanto al cultivo de maíz éste resulta un ahorro, ya que el precio del cereal fluctúa entre los \$500.00 a \$700.00 el cuartillo, mientras que el producido por él tiene un valor de costo de \$119.16, es decir, ahorra de \$481.16 a \$581.16. Además, como su consumo anual es de 2320 cuartillos, tiene un excedente de 1880 cuartillos que los vende a quien se lo solicite.

## MEDIANO PROPIETARIO TIPO B.

El jefe de familia tiene un total de 36 has. que se encuentra fraccionada de la siguiente manera: un potrero de 31.5 has. con 30 reses ubicado en zona templada camino a Cuaxtla; una parcela de 2 has. para



sembrar maíz localizada en zona fría; un rancho cañero de media hectárea - con su propio trapiche, el cual se encuentra junto al potrero. Y una huerta de 2 has.

Su familia se compone de 5 miembros: él, su esposa, dos hijos adultos y una hija joven. Este y sus hijos cubren los requerimientos de mano de obra durante la siembra, cosecha y acarreo del maíz. Este productor se encarga directamente de la administración y organización en general del proceso de trabajo, y paga un salario de \$3,500.00 diarios a sus hijos cuando trabajan en sus predios.

#### I. CULTIVO DE CAFE COSTOS E INGRESOS

C O S T O S		I N G R E S O S	U T I L I D A D
Salarios	\$573,000.00	Producción en promedio en cereza: 4 tns.	
Insumos	40,000.00		
Total	\$613,000.00	Ingreso \$2'600,000.00	\$2'600,000.00

#### II. CULTIVO DE MAIZ COSTOS E INGRESOS

C O S T O S	I N G R E S O S	V A L O R D E L C U A R T I L L O	C O N S U M O A N U A L
Salarios \$423,000.00	Producción promedio 3600 cuartillos	\$117.50	3120 cuartillos

#### III. CULTIVO DE CAÑA DE AZUCAR COSTOS E INGRESOS

C O S T O S	I N G R E S O S	U T I L I D A D
Salarios \$315,500.00	Producción de panela \$925,000.00	\$309,500.00

Para el caso de esta familia, la huerta es de pequeñas dimensiones, por lo que el ingreso en dinero obtenido en ella es bajo, a este le suman las ganancias de la venta de piloncillo, así tiene un total de - \$2'909,500.00 al año, es decir, un ingreso diario de \$7,971.23, superior al salario mínimo prevaleciente localmente. Dado que, los gastos de inversión en cada proceso de trabajo quedan cubiertos, únicamente esa percepción diaria de dinero se utiliza para el consumo diario de productos extralocales, el cual queda satisfecho perfectamente.

Con respecto al cultivo de maíz, éste asegura la alimentación familiar y de los animales, a un precio menor del ofrecido en el mercado, que va de \$383.50 a \$583.50, por cuartillo producido. El excedente de 450 cuartillos se vende para un ingreso adicional de \$276,000.00.

Sumado a lo anterior, el mediano propietario del ejemplo - cuenta con una inversión aproximada de \$9'750,000.00 en reses lo que le asegura otros ingresos monetarios para solventar cualquier gasto que se le presente.

**MEDIANO PROPIETARIO TIPO C.** El jefe de familia cuenta con 14 has. en total fraccionadas de la siguiente manera: una huerta de café de 2 has. ubicada en zona cálida; una parcela de 1.8 has. en donde cultiva maíz y frijolón localizada en zona fría, y un potrero de 10 has.

Como el jefe de familia es el único que puede aportar su mano de obra, ya que su familia se compone de: él, su esposa y cuatro hijos (el mayor tiene 11 años) y una hija de 6 años de edad. Por tal motivo, - prefiere emplear trabajadores y dedicarse a la compra y venta de reses y de café a baja escala (no invierte gran capital) dentro de la Cabecera. Su actividad principal es la carnicería y mata una res a la semana conforme a la demanda local, y recibe un ingreso aproximado de \$900,000.00.

#### I. CULTIVO DE CAFE COSTOS E INGRESOS

C O S T O S		I N G R E S O S	UTILIDAD
Salarios	\$877,500.00	Producción promedio en pergamino: 900 k.	
Insumos	60,000.00		
Total	\$957,500.00	Ingreso: \$2'880,000.00	\$1'922,500.00

## II. CULTIVOS DE MAIZ Y FRIJOLON COSTOS E INGRESOS

COSTOS	INGRESOS	VALOR POR CUARTILLO	CONSUMO ANUAL
Arado \$ 126,000 Salarios \$ 354,000	Producción baja 1800 cuartillos	\$266.60	1825 cuartillos.
Total \$ 480,000			

COSTOS	INGRESOS	UTILIDAD
Salarios \$ 150,000.00	Producción promedio 220 cuartillos	
Total \$ 150,000.00	Ingreso \$270,000.00	\$120,000.00

Como la producción de frijolón es totalmente para la venta se suma el ingreso obtenido por éste (\$ 120,000.00) a la del café, como cultivos comerciales haciendo un total de \$2'042,500.00 por ciclo o temporada, lo que significa un ingreso diario de \$5,595.89 cantidad que apenas alcanza a cubrir las necesidades en dinero para adquirir alimentos extralocales. Estas actividades van a complementar ingresos, donde la compra y venta de reses y café, proporcionan el monto mayor. El comercio a este nivel le permite cubrir otros requerimientos familiares, subsidiar las actividades agrícolas, y las utilidades obtenidas en su transacción reinvertirlas en la compra y venta de reses y café. Esta circulación de dinero permite además, mantener una inversión estática de \$3'800,000.00 en animales para una futura venta (vivos o muertos).

## 3. Los pequeños propietarios

Constituyen un grupo mayoritario formado por 106 familias, cuyos jefes representan el 70.8% del total de los productores. Sus extensiones son menores a las 6 has., como máximo y a las 5 has. como mínimo.

Este grupo es al que he definido como campesino. La unidad doméstica mantiene una diversidad de actividades y cultivos encaminadas bajo una lógica de subsistencia, cada una de ellas representa una estrategia de ésta y se complementan entre sí para lograr la reproducción familiar. Como sus parcelas son tan pequeñas, la producción obtenida en un sólo cultivo (comercial o tradicional) no permitiría satisfacer sus necesidades totales, por lo que buscan otras fuentes de ingresos como el ocupar un puesto público, la compra y venta a pequeña escala de productos locales y extralocales y el trabajo asalariado.

El trabajo familiar es el recurso más utilizado por este tipo de unidades domésticas: el trabajo del jefe de familia y el de sus hijos varones mayores de 11 años, cubre las necesidades de mano de obra, y el trabajo de la mujer sólo se emplea para la cosecha del café.

La contratación de trabajadores agrícolas depende mucho de la edad de la familia y sus recursos económicos en dinero. Es decir, entre más joven sea una familia de este tipo, más requerimientos monetarios tendrá en lo referente a la contratación de peones; de tal forma, si una familia no tiene hijos en edad de trabajar, la mano de obra disponible es la del jefe de familia, éste solo no puede cubrir el trabajo de todo el proceso productivo, el cual debe de hacerse en un tiempo determinado, esto le obliga a contratar trabajo asalariado. Por lo tanto, el productor contrata mayor cantidad de mano de obra extrafamiliar, mientras los miembros no estén en edad de trabajar. En cambio, si aparte de la fuerza de trabajo del productor cuenta con la de dos o tres hijos mayores, la contratación de peones será menor, y por ello la inversión en dinero será menor.

Si el productor no cuenta con una entrada constante de dinero que le permita pagar salarios, él sólo tendrá que trabajar su predio o hacerlo a medias con otro pequeño propietario o gente sin tierra. El trabajo a medias consiste en repartir el número de jornales necesarias en partes iguales entre el dueño del terreno y el mediero o trabajador adicional. De tal forma, que uno es el que presta el terreno, y entre los dos se reparten equitativamente la semilla a sembrar, el trabajo requerido y la cosecha.

Existe la tendencia en los pequeños propietarios de dedicarse casi en exclusivo a una actividad que le reditúe más dinero (como sería ocupar un puesto público, el comercio a pequeña escala o el trabajo a medias con un gran o mediano propietario), y relegar las actividades agrícolas a los peones asalariados. Los ingresos monetarios obtenidos en trabajos fuera de su predio, le permiten satisfacer una mayor parte de sus necesidades e incluso invertirlos en el trabajo asalariado.

Por lo tanto, la única inversión en dinero más fuerte es la contratación de peones, porque no tienen otros gastos como el uso de fertilizantes químicos, insecticidas o compra de semilla (salvo en el caso del cultivo de café, en el cual los insumos son otorgados a crédito por el INMECAFE). El trabajo familiar es la fuente principal de mano de obra, sólo si la unidad doméstica cuenta con miembros en edad de trabajar, y únicamente contratan trabajadores en períodos clímax de trabajo como en la preparación del terreno, en las limpias y en la cosecha. En estos períodos se contratan uno o dos peones más a quienes se les paga el salario de \$3,000.00 al día.

Tanto para el jefe de familia que tenga que pagar todo el trabajo invertido en la siembra de maíz y frijol, como para aquel que paga ciertos períodos, el cultivo significa un ahorro en dinero si se compara con el precio prevaleciente por cuartillo, es decir, es más barato producirlo que comprarlo (el resultado de sembrar cultivos tradicionales es el mismo que espera un mediano productor). Sin embargo, de ninguna manera los cultivos tradicionales satisfacen las necesidades totales de consumo familiar, por lo que se realizan una o más actividades complementarias.

### Café

Fuera de lo que se pudiera pensar, el cultivo preferente es el café. Si la ubicación del terreno lo permite, un pequeño propietario -destinará la mayor cantidad de éste a la huerta, de tal forma que dentro de este grupo un cafetal abarca máximo 3.5 has. a .5 has. como mínimo; una

huerta de más de 2 has. permite obtener una producción relativamente elevada como para obtener de ella la mayor parte de los ingresos monetarios, y por ende las otras actividades complementarias ocuparan un lugar secundario. Los cafetales de este sector se localizan en zona cálida que no pertenece al área de cultivo de la Cabecera Municipal, sino a la de las comunidades circunvecinas.

Las huertas reciben un beneficiado adecuado a las posibilidades familiares, es decir, limpian 1 ó 2 veces al año, abonan 1 ó 2 veces al año, una vez al año podan y la variedad predominante es la arábica; aunque algunos cafeticultores han sembrado caturra y borbón; en lo referente a esto, el INMECAFE ha tenido mucho que ver, éste otorga a crédito variedades de elevada producción, pero los pequeños propietarios prefieren seguir cultivando arábico porque es muy apreciado por los acaparadores.

A diferencia de un gran o mediano propietario, sus producciones son bajas, alcanzan en promedio 1.5 tns. por ha., las causas de esto son porque sus matas son de baja productividad, no tienen una edad de maduración y rendimientos unitaria (en una huerta pueden haber matas muy viejas o muy jóvenes) y las matas sembradas no fueron seleccionadas.

Los pequeños propietarios venden casi el total de sus cosechas en cereza, no cuentan con la maquinaria como para procesarlo en pergamino, y únicamente obtienen una pequeña parte de ésta en bola seca a través del método tradicional.<sup>12</sup> El café bola seca es para el consumo familiar el cual no es mayor de los 40 a 50 k al año. la decisión de vender en cereza va ligada a: por un lado, la variedad arábica es de menor producción (se calcula que cada mata produce 5 k), pero de mayores rendimientos al ser procesada en pergamino, porque su pepita es más grande y tiene menos pulpa, de tal manera que si se vende en pergamino la ganancia es mayor, pero para lograr ésta se requieren de grandes volúmenes, y por lo menos contar con una despulpadora manual y un tendal. Los medios de producción y mantener una producción elevada resultan totalmente inaccesibles a estos cafeticultores cuya huerta no llega a ser mayor de 2 has.

Por otro lado, durante la cosecha llovizna diariamente (uno o dos de cada quince días serán soleados), esto no permite que los granos

de café se sequen y los tendales o pisos que puedan tener, suelen ser tan pequeños como para abarcar toda la cosecha. De tal forma se atrasa el tiempo de procesamiento porque tendría que hacerse por pequeñas partidas, entonces el procesar los granos se convertiría en un obstáculo para obtener ingresos diarios que satisfacen las necesidades diarias de alimentación y el pago de peones; en otras palabras, no existe una circulación del dinero para invertirlo en el proceso productivo y para la reproducción familiar.

Y por último, el dinero obtenido por la venta de su cosecha no alcanza a cubrir sus requerimientos totales monetarios, por ello con frecuencia adquieren deudas pequeñas con los tenderos locales, pues estos les dan a crédito alimentos extralocales indispensables al consumo diario; o bien, si se presenta una necesidad urgente de dinero, en caso de una enfermedad (por ejemplo), piden prestado dinero. Tales deudas comprometen su cosecha con los prestamistas, su café va a dar a manos de los tenderos o al de que les haya prestado.

**12. Se puede llevar a cabo de tres formas:**

**1a.** Se deja el café cereza en el cuarto o habitación en donde se va a almacenar, para que la miel se fermente y se pudra la cáscara. Posteriormente, los granos se extienden en el suelo o tendal (piso de cemento) para exponerlos a los rayos solares y se sequen.

**2a.** Los granos en cereza se bañan con agua hasta que esponjen, se depositan en el cuarto de almacenaje y se cubren con costales, lona o basura orgánica para que se pudra y fermente. Después se tienden para que se sequen con los rayos solares.

**3a.** Los granos en cereza se tienden directamente, para que se sequen y pudran al mismo tiempo.

La primera forma es la más usual y un 80% de los productores la llevan a cabo. Para obtener 800 gr. de bola seca se necesitan 24 k de cereza. El precio obtenido por éste lógicamente es mayor, y un 30% de los pequeños propietarios (cuyas necesidades monetarias inmediatas son obtenidas en otras actividades) pueden almacenar más de la mitad de su cosecha en bola seca para venderla a lo largo del año con la finalidad de solventar los gastos que se presenten, y/o esperar un precio mejor de venta.

Ahora bien, si el cafeticultor pertenece al Instituto, los créditos que éste le proporciona deben ser cubiertos en especie, ya sea en cereza o en pergamino, por lo cual no procesa su cosecha.

Vamos pues, que un pequeño propietario no cuenta ni con la producción ni con los medios necesarios como para hacer de sus cosechas más rendidoras y obtener una mayor ganancia. Aunado a esto la venta de sus granos de café se eslabona a una lógica de subsistencia que sirve para lograr una parte de ésta en un período determinado el cual sería durante la cosecha.

### **Maíz**

Como es bien sabido, el maíz como cultivo tradicional sirve para el autoabasto familiar, y únicamente si la cosecha es excedentaria ésta se vende, o en caso de una necesidad urgente de dinero. Cada jefe de familia destina una pequeña porción de su huerta para el cultivo de maíz, - que varía entre la .2 ha. a la .6 ha. Los pequeños propietarios conforman el grupo de los comuneros, representan el 84% de estos y el 36% restante son medianos propietarios. Lo anterior les permite asegurar de .8 a 2 has. en zona fría para sembrar maíz, ya que esa zona no es adecuada para el cultivo de café. En los terrenos comunales siembran también frijolón.

El maíz se siembra en tres diferentes tipos de terrenos de acuerdo a su altitud, y por ello se pueden obtener tres cosechas al año. En zona fría se inicia el proceso de trabajo en el mes de enero y termina en octubre o noviembre. En zona templada y en algunos terrenos de zona fría de propiedad privada comienza en noviembre o diciembre y termina en octubre o noviembre. Y en zona cálida o de temporal se inicia en abril y finaliza en octubre o noviembre (Veáse cuadro III).

Las pequeñas parcelas de maíz de zona templada y cálida, generalmente son terrenos ociosos de medianos propietarios quienes rentan un pedazo a los pequeños propietarios (cuya huerta es menor de 1.5 has. y no tienen espacio para sembrar maíz) y gente sin tierra. Un sistema muy utilizado para adquirir este tipo de parcelas de pequeñas dimensiones es a través del trabajo del productor. Es decir, el dueño de un terreno de -



6 has. de ladera, (por ejemplo) puede prestarlo para que siembren milpa a cambio del desmonte y preparación del suelo, para que después de haber sido recogida la cosecha, los milperos se comprometen a sembrar zacate para dedicar esa propiedad a la ganadería. Así, esas 6 has. se fraccionan para ser cultivadas entre diferentes individuos quienes pagarán con su trabajo posterior, la utilización del suelo. La ganancia obtenida por el propietario es mayor porque no tendrá que pagar peones por jornada, quienes no trabajarán el mismo ritmo en comparación con los milperos, se llevaría más tiempo y a un costo en dinero mayor. En cambio los cultivadores del cereal realizan todo el proceso por una sólo cosecha. La renta del terreno en dinero o en especie no es más ventajosa que el sistema anterior, porque los costos siguen elevados: por un lado, el precio de la renta no puede ser muy elevado, dadas las condiciones de ese terreno, por lo que el dinero obtenido por ésta no sería suficiente como para pagar los salarios. Y por otro lado, además de pagar la preparación del potrero, tendría que dar la semilla y pagar la mitad de jornales empleados en la milpa a cambio de la mitad de la cosecha. De ahí, la preferencia de utilizar el sistema de trabajo comprometido para pagar la renta del terreno.

La variedad de maíz que se siembra preferentemente es la del criollo de dos tipos: blanco y pinto. Las semillas son seleccionadas de la cosecha anterior, pero algunos productores se ven obligados a comprarlas a otros sembradores porque han utilizado el total de su cosecha para el consumo familiar.

El maíz criollo blanco obligatoriamente se siembra en zona fría porque si se sembrara en otra zona no se desarrollaría de la misma forma y decrecería su producción. Los granos de este tipo de maíz son pequeños y rinden más en peso pues un curtillo equivale a 1.425 kgr. Para zona templada y cálida se utiliza el maíz criollo pinto (granos blancos y azulados), sus granos son más grandes y un curtillo de éstos equivale a 1.200 kgr.

Se calcula que una producción promedio es de 3.5 costales de mazorca por un curtillo de maíz sembrado; sin embargo, se alcanzan hasta 5 ó 6 costales por curtillo sembrado, la producción elevada se obtiene en terrenos de ladera sin barro (sean o no pedregosos), y debido a una

lluvia adecuada para su crecimiento. Un costal de mazorca equivale a 30 cuartillos de maíz desgranado, por lo que se obtienen 105 cuartillos de maíz por uno sembrado. Por lo tanto, una hectárea sembrada de maíz tiene una producción promedio de 1050 cuartillos, es decir, 1 tn. 496 k. en tierra fría y 1 tn. 260 k. en tierra caliente y templada.

Una familia de 6 miembros con aves de corral y una bestia o caballo y puercos, consume a la semana 42 cuartillos en promedio, o sea, 2184 cuartillos al año; mientras que una familia de este tipo que únicamente cuenta con aves de corral y puercos, consume 728 cuartillos al año. Para cubrir las necesidades de consumo de 2184 cuartillos al año, una unidad doméstica tendría que contar con 2.5 has., hecho poco frecuente en la realidad puesto que el área sembrada de maíz, tanto para un mediano como pequeño propietario, no excede a las 2 has. Esto llevaría a pensar en un déficit pequeño de 104 cuartillos al año, si un productor llegara a sembrar 2 has. con una producción promedio de 2100 cuartillo (el déficit es de 84 cuartillos más 20 de la semilla para sembrar). No obstante, las familias que cuentan con animales de carga son pocas, y su mayor número se encuentra en el grupo de los medianos propietarios. Entre los pequeños propietarios un 18% tienen un caballo o una bestia de carga, el resto generalmente cuenta con aves de corral y puercos, a los que se les alimenta con desperdicios o maíz de la CONASUPO, tales factores disminuyen el nivel de consumo del cereal por unidad doméstica al máximo de 728 cuartillos, lo que les permite un excedente de 322 cuartillos para la venta y semilla, en caso de que sembraran una hectárea y se obtuviera la producción promedio.

El 90% de los pequeños propietarios son comuneros, de esta forma aseguran por lo menos .8 ha. de terreno en zona fría para ser cultivado de maíz, y se complementan la producción obtenida en tal predio con la arrojada en sus terrenos de la huerta que no han sido utilizados para ese fin o en tierras rentadas, cuyas dimensiones oscilan entre la .2 a .6 ha.

El proceso de trabajo de maíz, que llevan a cabo tanto los medianos como pequeños propietarios queda resumido en los cuadros IV y V, los promedios en jornales empleados y las actividades son las mismas para

cualquier grupo, la diferencia entre ellos, se establece en la producción obtenida. El 85% de los terrenos destinados al cultivo de maíz son laderas pedregosas o no pedregosas, esta característica no es determinante para disminuir o elevar la producción, únicamente afecta en el número de jornales empleados.

CUADRO III. CALENDARIO AGRICOLA DEL CULTIVO DE MAIZ

<u>ZONA FRIA</u>	<u>ACTIVIDAD</u>	<u>ZONA Templada o TONALMIL</u>	<u>ACTIVIDAD</u>	<u>ZONA CALIDA o DE TEMPORAL</u>	<u>ACTIVIDAD</u>
NOVIEMBRE o DICIEMBRE	DESMONTE	OCTUBRE	DESMONTE	ABRIL	DESMONTE
ENERO	BARBECHO	NOVIEMBRE o DICIEMBRE	BARBECHO	MAYO o JUNIO	BARBECHO
ENERO	ESCARDA	NOVIEMBRE o DICIEMBRE	ESCARDA	MAYO o JUNIO	ESCARDA
FEBRERO	SIEMBRA	ENERO	SIEMBRA	JULIO	SIEMBRA
MARZO o ABRIL	1a. LIMPIA	FEBRERO o MARZO	1a. LIMPIA	AGOSTO	1a. LIMPIA
MAYO o JUNIO	2a. LIMPIA	ABRIL o MAYO	2a. LIMPIA	SEPTIEMBRE	2a. LIMPIA
MAYO o JUNIO	DESPUNTE				
JULIO o AGOSTO	DOBLADA	JULIO o AGOSTO	DOBLADA	JULIO o AGOSTO	DOBLADA
OCTUBRE o NOVIEMBRE	COSECHA	AGOSTO o SEPTIEMBRE	COSECHA	OCTUBRE o NOVIEMBRE	COSECHA

PROCESO DE TRABAJO DEL CULTIVO DE MAIZ PARA UNA HECTAREA

CUADRO IV. PARA UN TERRENO PEDREGOSO

A C T I V I D A D	NO. DE JORNALES	PRODUCCION PROMEDIO
Escardar	20	1050 cuartillos
Siembra	20	1496 k. de maíz zona fría.
Resiembra	2	1260 k. de maíz zona cálida
1a. limpia	30	
2a. limpia	20 ó 30	
Doblar	20	
Despuntar	2	
Cosecha	14	
No. total de jornales.	128	

CUADRO V. PARA UN TERRENO SIN PIEDRA

A C T I V I D A D	NO. DE JORNALES	PRODUCCION PROMEDIO
Escardar	10	1050 cuartillos
Siembra	10	1496 k. de maíz zona fría.
Resiembra	2	1260 k. de maíz zona cálida
1a. limpia	20	
2a. limpia	10	
Doblar	20	
Despuntar	2	
Cosechar	14	
No. total de jornales.	88	

## Frijol

Se siembran dos variedades de frijol principalmente: frijolón o frijol gordo, y frijol negro o delgado. El frijolón se siembra - - en zona fría pues las condiciones climáticas son las óptimas, en las - otras zonas no se desarrolla. Los productores los siembran en las mismas parcelas de las milpas, pero en extensiones que van de los 2 a 3 cuartillos (.25 a .5 ha.). El trabajo invertido en tal cultivo es simultáneo al del maíz, la escarda, siembra, limpias y doblada, se efectúan en el mismo lapso de tiempo, porque en un hilo se siembran 5 semillas de maíz por 2 semillas de frijolón.

Cuando se efectúan la doblada de las hojas de la milpa, las matas de frijolón se encuentran inclinadas por lo que hay que enderezarlas con una vara para evitar que se caigan las vainas, se abran y broten los granos, quienes germinan y se echan a perder. Esta labor ocupa dos jornales por cuartillo sembrado.

La cosecha del frijolón se lleva a cabo en dos períodos de maduración: el frijolón verde o violento se levanta durante los meses de julio, agosto o septiembre; y el frijolón seco durante los meses de octubre, noviembre o diciembre.

El frijolón verde encuentra un gran número de consumidores locales y de Xicotepec, en donde se vende bastante bien. Esta cosecha asegura un ingreso en dinero nada despreciable para las unidades domésticas que lo cultivan. El verde lo comen principalmente hervido con chile o en gorditas de masa de maíz, y es necesario consumirlo así porque si se deja secar adquiere un sabor desagradable.

para cosechar un costal de vaina de frijolón verde o seco se requiere de un jornal. Se calcula que en promedio un cuartillo de frijolón sembrado produce 10 costales de vaina, y como un costal tiene cuatro cuartillos de frijolón en grano, produce por lo tanto 40 cuartillos. Sin embargo, ha habido productores que llegan a recoger hasta 20 ó 25 costales de vaina, y se debe principalmente a que el frijolón se levanta e tiempo, lo que no permite que la vaina se abra y suelte la semilla quien germina rápidamente.

Una familia consume muy poco frijolón, fundamentalmente lo hace en su temporada y no llega a consumir más de un cuartillo y medio a la semana. las gorditas de frijolón o tamales de éste son un guiso especial para ciertas festividades como en Todos Santos. Por lo cual, la mayor producción es para la venta local en días de mercado o a un comerciante local que lo revende a mayoristas en la Cd. de Xicotepec. O bien, el productor lo distribuye directamente a comerciantes de la Cabecera de Distrito, y en su defecto lo vende en menudeo en puestos que coloca fuera de los mercados de la ciudad.

En 1987 el cuartillo de frijolón verde se vendía a \$1,500.00 en Tlacuilotepec, mientras que en Xicotepec se pagaba a \$2,500.00. El cuartillo de frijolón seco tenía un precio de \$1,000.00 en la Cabecera, y en la ciudad era de \$2,200.00.

El frijol negro se cultiva en pequeñas parcelas de zona cálida o templada, cuyas dimensiones varían de 2 a 5 cuartillos de frijol sembrado. Estos terrenos son marginales porque no han sido ocupados para sembrar café, y suelen estar dentro de los límites de la huerta o en su defecto, los granos se siembran entre las amelgas de los cafetos. El problema que presenta este cultivo es que fácilmente se echa a perder por la humedad reinante, la cual origina la germinación antes de que pueda ser cosechado, y también, una vez que ha sido almacenado en los tapancos, si llueve mucho y penetra el agua, germinan los frijoles. La Producción promedio por cuartillo sembrado es de 30 cuartillos, pero si no ha llovido mucho, la cosecha se recoge en su totalidad y llega a dar hasta 50 cuartillos por uno sembrado.

Una familia de seis miembros consumen muy poco frijol a la semana, en promedio son 2.5 cuartillos, es decir un consumo anual de 130 cuartillos. Si la familia cuenta con una parcela de un cuarto de hectárea, en la que siembran 5 cuartillos y arrojan una producción de 150, ésta alcanza a cubrir sus necesidades alimenticias de éste, y todavía tienen un excedente pequeño de 20 cuartillos para semilla y para la venta.

Para el cultivo del frijolón, con media hectárea que siembran (5 cuartillos), el consumo familiar queda fácilmente satisfecho y les sobra una cantidad considerable para la venta. Así, en promedio

les produciría 200 cuartillos, mientras que sólo consumen 18 ó 20 cuartillos al año porque únicamente lo hacen en temporada. La diferencia de 180 a 182 cuartillos es para venderlos.

Los cuadros VI y VII, sintetizan el proceso de trabajo del frijolón y del frijol negro respectivamente.

**CUADRO VI. PROCESO DE TRABAJO DEL CULTIVO DE FRIJOLON PARA .5 HA. = 5 CUARTILLOS.**

ACTIVIDAD	NO. DE JORNALES	MES EN QUE SE EFECTUA	PRODUCCION PROMEDIO
ESCARDAR	5	ENERO	200 CUARTILLOS = 240 K.
SEMBRAR	5	FEBRERO	
DOBLAR	10	AGOSTO	
COSECHAR	50	SEPTIEMBRE Y OCTUBRE - DICIEMBRE	

**CUADRO VII. PROCESO DE TRABAJO DEL CULTIVO DE FRIJOL NEGRO PARA .25 HA. = 5 CUARTILLOS**

ACTIVIDAD	NO. DE JORNALES	MES EN QUE SE EFECTUA	PRODUCCION PROMEDIO
ESCARDAR	10	ABRIL	150 CUARTILLOS = 217.5 k.
SEMBRAR	5	MAYO	
LIMPIAR	5	JUNIO	
COSECHAR	19	AGOSTO	

#### El trabajo agrícola de jornal

El trabajo agrícola asalariado complementa los ingresos monetarios de las unidades domésticas campesinas, y es la fuente principal de entradas de la gente sin tierra (asalariados). Como se veía con ante-



rrioridad, las huertas de los grandes y medianos propietarios absorben la mayor cantidad de fuerza de trabajo, de manera secundaria, los pocos ranchos cañeros que quedan, el requerimiento de jornaleros en momentos críticos de trabajo en el cultivo de maíz y en las huertas de los pequeños propietarios y en los potreros.

Un pequeño propietario requiere de pocas jornadas al año para cada cultivo que efectúa en su propio predio (lo cual se tratará ampliamente más adelante), por ello cuenta con el tiempo suficiente como para trabajar en otros predios. un trabajador puede laborar en una huerta, o en un rancho o en la milpa, y una vez cubiertas sus actividades se contratará con otro patrón.

Como el trabajo agrícola requiere de mayor número de mano de obra en ciertas etapas, el trabajo de jornal se divide de acuerdo a esto en trabajadores de planta y trabajadores temporales. Los trabajadores de planta son los que laboran durante todo el año (en cada etapa del proceso productivo) y se dividen en dos: los encargados, es decir, los responsables de contratar peones y cortadores, acumular y pesar la cosecha, y en ciertas ocasiones, pagar los salarios y vender la producción directamente. Perciben un salario de \$6,000.00 al día. Y los peones, quienes efectúan el beneficiado de las huertas durante todo el año. Para las limpias (en todos los cultivos), la fertilización y la fumigación, se necesitan de un número mayor de trabajadores que complementa la mano de obra de los peones. Por ejemplo, en una huerta de 7 a 15 has. se contratan 2 ó 3 peones para todo el año, y para realizar rápidamente las actividades, se contratan a otros 3 ó 4 jornales temporales. Ambos asalariados reciben un sueldo diario de \$3,000.00.

Los trabajadores temporales son fundamentalmente los que se contratan durante la cosecha en todos los cultivos, y de manera secundaria conforman este grupo los que se emplean en períodos críticos de trabajo en el proceso productivo de todos los cultivos.

Como las huertas cafetaleras de medianas dimensiones constituyen la fuente principal de trabajo agrícola de jornal, quisiera enfatizar al respecto. A diferencia de otros cultivos, durante la cosecha en

las huertas cafetaleras, el trabajo es a destajo; de esta forma, los cortadores asisten a los cafetales desde las 7 de la mañana y permanecen ahí hasta el anochecer. Conforme a la cercanía en que se localice la huerta se paga el cuartillo cortado, es decir, en las ubicadas en zona templada se pagaba de \$ 100.00 a \$120.00 el cuartillo cortado durante el ciclo 87-88, y en las localizadas en zona cálida se pagaba de \$120.00 a \$150.00. Las huertas de las vegas del río están muy descuidadas porque muy poca gente es la que quiere ir a trabajar hasta allá, debido a que el traslado es muy cansado y largo, a la existencia del mosquito y víboras, que hace de estos lugares poco estimables.

Este trabajo a destajo y temporal es cubierto en su mayoría por mujeres, ya que en una huerta a la que acuden, por ejemplo 20 cortadores, se observa que 11 son mujeres, 6 hombres y 3 son niños mayores de 7 años de edad. Cada uno de ellos carga una pequeña cubeta o un chiquihuite, a un costado de su cuerpo y van cortando rama por rama de mata en mata el café cereza. A cada trabajador le corresponde un hilo determinado por día (o más hilos si puede cortar más), y el que llega primero escoge el que tiene las matas más cargadas de granos y el que está en la parte menos accidentada del terreno.

Los granos recolectados los acumulan en costales que llevarán hasta el lugar donde son pesados para saber cuántos kilos o cuartillos ha recogido durante el día y ser anotados en una lista de raya que tiene el patrón o el encargado. Generalmente en todas las huertas se pesan dos veces al día lo recolectado por los cortadores. Lo reunido en la mañana se pesa al medio día a más tardar a las 2 de la tarde (horario en que hacen sus alimentos), y a las 7 de la noche o antes de que oscurezca. El lugar en donde se pesa se ubica en la orilla del camino o a la entrada de la huerta, en una superficie plana para que las distancias se acorten y el acarreo se facilite. hasta allá llevan su costal los cortadores cargado en su espalda, el cual se pesa en una balanza o se mide con un cuartillo del patrón, para que éstos sean anotados en la libreta de raya.

Los peones temporales, generalmente se emplean ciclo tras ciclo con los mismos patrones o encargados. Tienen una asistencia de lunes a sábado, y los domingos son principalmente días de descanso y se

utilizan para pagar salarios; sin embargo este día se trabaja sólo si los granos están muy maduros y requieren ser cortados.

La cantidad de café que recolecte un trabajador depende mucho de las condiciones climáticas y del grado de maduración de los granos, pero en promedio un adulto llega a cortar 45 cuartillos diarios, y hay algunos que llegan a recolectar hasta 70 cuartillos al día.

A pesar de que son pocos los ranchos cañeros, éstos también absorben mano de obra temporal, una razón por la cual se va desplazando el cultivo de la caña en la actualidad es precisamente, porque no hay trabajadores que quieran laborar en un rancho, por la competencia que representan las huertas de café en el mercado de trabajo.

Los cuadros VIII y IX proporcionan los datos del número de jornales que se requieren para realizar cada una de las etapas del proceso de producción de café y de la caña, para el total de hectáreas sembradas por grandes y medianos propietarios. Vemos que el cultivo de café no proporciona trabajo únicamente durante el mes de junio, mientras que la caña deja muertos de trabajo asalariado 6 meses al año.

En los meses de marzo y abril se enciman 4 etapas del proceso de trabajo de café, pero hay que recordar, que mientras en una huerta se efectúa la 1a. limpia en la 1a. quincena del mes de marzo, se realiza ésta en otra huerta durante la 2a. quincena del mes; o bien ya se pasó - por esta etapa y comenzó la fertilización, de tal forma que, de acuerdo a las condiciones climáticas, altitud y grado de crecimiento y maduración de la mata, se escalona cada etapa, incluso debe recorsarse que este escalonamiento se da dentro de una sola huerta.

Si consideramos que en promedio existen 260 has. de café - sembradas en total por grandes y medianos propietarios, para realizar la 1a. limpia en toda esta extensión se requeriría de 5202 jornales actividad que se extiende de marzo a mayo, por lo que a cada mes le corresponden 1734 jornales, y para ser efectuadas en un lapso de 30 días se necesitan 58 trabajadores diarios.

La 2a. y 3a. limpia se efectúan de julio a agosto y de septiembre a octubre respectivamente, para ello necesitan de 10400 jornales, es decir, 2600 por mes, por lo que se emplean 87 trabajadores diarios.

Como estas huertas se fertilizan 2 veces al año, se utilizan 1907 jornales al mes con 64 trabajadores diarios para la 1a. fertilización, y para la 2a. se necesitan 2860 jornales por mes con 95 trabajadores diarios. Por último, la podación que se extiende durante los meses de abril a mayo, requiere 434 jornales mensualmente con 14 peones diarios.

Los meses de mayor demanda son enero y febrero, cuando la cosecha se encuentra en su máximo apogeo; y los meses de menor demanda son julio y agosto, cuando únicamente se efectúa la 2a. limpia. En lo que respecta a marzo y abril mantienen una oferta secundaria la cual se ve acentuada porque se realizan 4 etapas durante este tiempo. Le sigue octubre ya que en este mes se realizan tres etapas del proceso productivo; después los meses de noviembre y diciembre al ser períodos de cosecha; y por último, septiembre con dos fases del proceso. No obstante, podemos observar que la cosecha se extiende en un período que abarca más de la mitad del año, y absorbe la mayor cantidad de fuerza de trabajo en comparación con las otras etapas.

Si consideramos que existen 498 hombres en edad de trabajar y 450 mujeres en edad de trabajar, de los cuales 250 son jefes de familia, los requerimientos de fuerza de trabajo para cada una de las diferentes etapas del proceso productivo del total de huertas cafetaleras de grandes y medianos propietarios, queda cubierto con la cantidad de hombres en edad de trabajar, e incluso existe un excedente. Sin embargo, en los meses de enero y febrero, existe un déficit, el cual es cubierto por la fuerza de trabajo femenina, esto explica porque en una huerta durante éstos períodos se ven más mujeres. Los hombres en este período, como se verá más adelante, trabajan también en sus propios predios en el cultivo de maíz y frijol.

Para comprender aún más el grado de demanda que existe en cada fase o actividad dentro del total de huertas, proporciono el total de jornales y trabajadores diarios requeridos en un mes y las etapas que efectúan. (Véase cuadros X y XI).

Una última consideración que se desprende de los cuadros - VIII y IX, con respecto al cultivo de la caña, es que la molienda se realiza en la época de cosecha de café, por lo cual los dueños de los ranchos cañeros, sufren la falta de trabajadores ya que éstos prefieren laborar a destajo en el corte, porque ganan más al día. Una manera de disminuir esta situación, es dar el rancho a medias, es decir, un pequeño propietario o gente sin tierra al gigual que sus hijos mayores, se comprometen a trabajar en la molienda y hacer las limpias a cambio de la mitad de producción de piloncillo.

CUADRO VIII. DEMANDA DE MANO DE OBRA PARA EL CULTIVO DE CAFE PARA 260 HAS.

MES EN QUE SE EFECTUA	LIMPIAS	FERTILIZACIONES	PODACION	COSECHA
ENERO				25 480
FEBRERO				25 480
MARZO	1 734	1 907	434	12 740
ABRIL	1 734	1 907	434	12 740
MAYO	1 734	1 907	434	
JUNIO				
JULIO	2 600			
AGOSTO	2 600			
SEPTIEMBRE	2 600	2 860		
OCTUBRE	2 600	2 600		12 740
NOVIEMBRE				12 740
DICIEMBRE				12 740

CUADRO IX. DEMANDA DE MANO DE OBRA PARA EL CULTIVO DE CAÑA DE AZUCAR PARA 52.5 HAS.

MES EN QUE SE EFECTUA	LIMPIA	MOLIENDA
ENERO		1 050
FEBRERO		1 050
MARZO		1 050
ABRIL		1 050
MAYO		
JUNIO		
JULIO		
AGOSTO	656.5	
SEPTIEMBRE	656.5	
OCTUBRE		
NOVIEMBRE		
DICIEMBRE		

CUADRO X. PARA EL CULTIVO DE CAFE

MES EN QUE SE EFECTUA	JORNALES	TRABAJADORES DIARIOS	ACTIVIDADES
ENERO	25 480	849	COSECHA
FEBRERO	25 480	849	COSECHA
MARZO	16 815	560	1a. limpia 1a. fert. podación cosecha
ABRIL	16 815	560	1a. limpia 1a. fert. podación cosecha
MAYO	4 075	136	1a. limpia 1a. fert. podación cosecha
JUNIO			
JULIO	2 600	87	1a. limpia
AGOSTO	2 600	87	2a. limpia
SEPTIEMBRE	2 600	182	3a. limpia 2a. fert.
OCTUBRE	18 200	607	3a. limpia 2a. fert. cosecha
NOVIEMBRE	12 740	425	COSECHA
DICIEMBRE	12 740	425	COSECHA



CUADRO XI PARA EL CULTIVO DE LA CAÑA

MES EN QUE SE EFECTUA	JORNALES	TRABAJADORES DIARIOS	A C T I V I D A D E S
ENERO	1 050	35	MOLIENDA
FEBRERO	1 050	35	MOLIENDA
MARZO	1 050	35	MOLIENDA
ABRIL	1 050	35	MOLIENDA
AGOSTO	656.5	22	LIMPIA
SEPTIEMBRE	656.5	22	LIMPIA

## Comercio

Esta actividad es otra estrategia para complementar los ingresos de la unidad doméstica de los pequeños propietarios. Los 7 recauderos (que se dedican a la reventa de frutas y verduras en general a pequeña escala), pertenecen a este grupo. Otro tipo de comercio a pequeña escala que lleva a cabo este sector puede ser la panadería, la reventa de ropa, de granos alimenticios foráneos y locales en días de mercado. La comercialización de este grupo se tratará con mayor detalle en el siguiente capítulo.

El cultivo de café, maíz y frijol, el trabajo agrícola de jornal y el comercio a pequeña escala, constituyen el conjunto de estrategias que un pequeño propietario puede utilizar para lograr su subsistencia. Cada una de ellas por separado no podría cumplir con este objetivo, por lo cual una unidad doméstica de este tipo eslabona cada una de ellas al efectuarlas en períodos propios de cada actividad, de tal forma que cierta actividad cumple con los requerimientos familiares durante una temporada determinada. Para comprender este proceso es necesario retomar ejemplos, de éstos presente tres, el primero representa a un tipo de pequeño propietario modelo, extraído con base a promedios. Y los otros dos son casos concretos de la realidad.

**PEQUEÑO PROPIETARIO TIPO A.** Corresponde a un pequeño propietario intermedio, por contar con un total de 3.5 has. de terreno cultivable. Distribuye éste de la siguiente manera: una huerta de has. en zona cálida, .5 ha. de frijol en el mismo terreno de zona cálida, y un has. de sembradura en zona fría, en donde siembra también .5 ha. de frijolón.

La unidad doméstica está formada por 6 miembros: padre, madre, cuatro hijos, tres hombres (dos en edad de trabajar) y una mujer.

Los cuadros XII y XIII, esquematizan la distribución de actividades de esta unidad doméstica; y el cuadro XIV ilustra los costos e ingresos en dinero de cada uno de los cultivos.

CUADRO XII. CALENDARIO AGRICOLA

MES EN QUE SE EFECTUA	CAFE 2 HAS.	MAIZ 1 HA.	FRIJOLON .5 HA.	FRIJOLON NEGRO .5 HA.
ENERO	COSECHA	ESCARDA	ESCARDA	
FEBRERO	COSECHA	SIEMBRA	SIEMBRA	
MARZO		1a. LIMPIA		
ABRIL	1a. LIMPIA 1a. FERT.			ESCARDA
MAYO		1a. LIMPIA		SIEMBRA
JUNIO		DESPUNTE		LIMPIA
JULIO				
AGOSTO		DOBLADA	DOBLADA	COSECHA
SEPTIEMBRE	2a. LIMPIA		1a. COSECHA	
OCTUBRE		COSECHA	2a. COSECHA	
NOVIEMBRE	COSECHA	COSECHA	2a. COSECHA	
DICIEMBRE	COSECHA			

CUADRO XIII. NUMERO DE JORNALES Y DE DIAS REQUERIDOS PARA CADA ACTIVIDAD

MES EN QUE SE EFECTUA	CAFE 2 HAS.		MAIZ 1 HA.		FRIJOLON .5 HA.		FRIJOL NEGRO .5 HA.	
	DIAS	JORNALES	DIAS	JORNALES	DIAS	JORNALES	DIAS	JORNALES
ENERO	8	40	3.5	10	1.5	5		
FEBRERO			3.5	10	1.5	5		
MARZO			7	20				
ABRIL	8 7.5	40 38						20
MAYO			3.5	10			3.5	10
JUNIO			1	2			3.5	10
JULIO								
AGOSTO			7	20	3.5	10	7.5	38
SEPTIEMBRE	8 7.5	40 38			7	20		
OCTUBRE					5	15		
NOVIEMBRE	8	40	3.5	7	5	15		
DICIEMBRE	8	40	3.5	7				

CUADRO XIV. COSTOS E INGRESOS

CULTIVO	C O S T O S	INGRESOS	UTILIDAD
C A F E	SALARIOS \$342,000.00		
	INSUMOS 120,000.00		
	FLETES 30,000.00		
	<b>TOTAL \$492,000.00</b>	<b>\$1'950,000.00</b>	<b>\$1'458,000.00</b>
M A I Z	FLETES \$ 15,000.00		
	<b>TOTAL \$ 15,000.00</b>		CONSUMO FAMILIAR
FRIJOLON		<b>\$ 270,000.00</b>	<b>\$ 270,000.00</b>
FRIJOL NEGRO	SALARIOS \$ 51,000.00		CONSUMO FAMILIAR
	<b>TOTAL \$ 51,000.00</b>	<b>\$ 270,000.00</b>	<b>\$ 219,000.00</b>

Para aclarar los datos expuestos en los cuadros anteriores se debe considerar que:

a. El padre y dos hijos mayores constituyen la mano de obra familiar que satisface la mayor parte de la fuerza de trabajo de los diferentes procesos productivos. Únicamente se contratan peones durante las etapas de mayor trabajo, que requieren ser realizadas en el menor tiempo posible. El nivel de crecimiento de la planta, la maduración del producto y las condiciones climáticas determinan el tiempo necesario para la realización de cada etapa. Por ejemplo, en la cosecha del café, los granos se deben de cortar en un tiempo breve, porque la maduración hace que se caigan solos y germinen. Aunado a lo anterior, la lluvia diaria esponja con agua a los granos y disminuye el procesamiento de éstos por lo que se pagan a menor precio. Dichos hechos se traducen en pérdidas para el

cafeticultor, por lo cual éste se ve obligado a contratar 2 trabajadores que les ayuden a levantar la cosecha antes de que puede suceder lo antes expuesto.

b. Recuérdese que el cultivo de maíz y frijolón se efectúan simultáneamente, de ahí que el único gasto en dinero sea el alquiler de la bestia de carga, y el número de jornales requeridos para cada etapa del proceso de trabajo de ambos cultivos sea satisfecho por la mano de obra familiar al mismo tiempo.

c. Ciertas actividades para cada cultivo se realizan en el mismo mes (por ejemplo, la cosecha de café y la escarda del maíz y frijolón se hacen en enero), pero éstas se distribuyen a lo largo del mes, de esa forma, la cosecha de café y la escarda del maíz y frijolón únicamente emplean a los miembros 11.5 días, al mes y todavía tienen un excedente de 20.5 para efectuar otras actividades.

d. Dado que la absorción de trabajo familiar adquiere un nivel tan bajo, y puesto que cada actividad proporciona ingresos cuando es vendido el producto cuya capacidad adquisitiva es momentánea, el comercio en Tlacuilotepec se acentúa e incrementa. Es decir, el consumo diario o semanal de productos locales y extralocales es mayor durante los períodos de cosecha, porque se cuenta con el dinero suficiente como para adquirir ciertas mercancías que en otras temporadas sería difícil comprarlas.

e. El cultivo de café emplea la mano de obra familiar 55 días al año, la siembra de maíz y frijolón 32.5 días anuales, y el cultivo de frijol negro únicamente 23.5 días al año. Es decir, que cada miembro trabaja en el predio para cada cultivo solamente 115.5 días al año, cifra que representa el 30.54% de los 365 días del año.

**PEQUEÑO PROPIETARIO TIPO B.** La familia de éste ejemplo se compone de 6 miembros: padre, madre y cuatro hijas, las dos mayores están en edad de trabajar. Cultiva café en una huerta de .8 has. tiene un terreno comunal de .8 ha. donde siembra maíz y frijolón (3 cuartillos) a medias porque la unidad doméstica sólo cuenta con la fuerza de trabajo del padre; y éste trabaja como ayudante de su hermano en la venta de recaudo los días de

plaza (percibe una comisión de \$10,000.00 cada domingo), y como ayudante - del agente del ministerio público, por lo cual recibe en promedio \$4,500.00 diarios cuando hay trabajo.

La huerta de este pequeño propietario tiene matas de variedad arábica y caturra, las cuales no tienen una misma edad (fluctúa entre los 20 a 5 años), estos factores hacen que la productividad no alcance un nivel promedio; y no obstante que le brinda los cuidados necesarios. Es socio del INMECAFE, de la UEPC Independencia, por lo cual recibe créditos y asesoría.

Veamos ahora los gastos e ingresos que tiene al cultivar su huerta:

ACTIVIDAD	JORNALES		DIAS	C O S T O S	INGRESOS	UTILIDAD	INGRESO POR JORNADA
	FAR.	ASAL.					
2 LIMPIAS	14	20	11	SALARIOS \$ 60,000.00	CEREZA 260 k.		
PCDACION	2		1		\$182,000.00		
1 FERT.	4		2	INSUMOS \$ 16,000.00	PERGAMINO 28		
COSECHA	20		10	FLETES \$ 40,000.00	\$ 92,000.00		
<b>T O T A L</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>24</b>	<b>T O T A L \$116,000.00</b>	<b>\$277,200.00</b>	<b>\$161,200.00</b>	<b>\$ 5970.50</b>

El cafeticultor del ejemplo, aporta la mayor parte de mano de obra requerida en el proceso productivo, únicamente contrata 2 peones durante las limpias (les paga \$3,000.00 diarios), y su mujer y su hija mayor le ayudan en la cosecha. Los insumos son abonos químicos dados a crédito por el Instituto. La producción obtenida en el ciclo 87-88 fue de 400 k en cereza, de la cual despulpó 140 k. en una máquina manual que le prestó su compadre, por lo que no se agregan gastos. De esa forma vendió en cereza 260 k. y en pergamino 28 k.

Al cuadro anterior le he agregado el ingreso real que obtiene un productor de este tipo cuyas entradas son por período trabajado,

el término ingreso por jornada de trabajo significa eso, y se obtiene al dividir la utilidad entre el número de días trabajados.

Ahora pasemos a analizar los cuadros de costos e ingresos del cultivo de maíz y de frijolón:

F R I J O L O N

ACTIVIDAD	JORNALES		DIAS	C O S T O S	INGRESOS	UTILIDAD	INGRESO POR JORNADA
	FAM.	ASAL.					
SIEMBRA	6		6		VENTA 145 C.		
COSECHA	5	10	7.5	SALARIOS \$45,000.00	\$145,000.00 CONSUMO ANUAL 30 CUARTILLOS		
T O T A L	11	10	13.5	TOTAL \$45,000.00	\$145,000.00	\$100,000.00	\$7407.40

M A I Z

ACTIVIDAD	JORNALES		DIAS	PRODUCCION	CONSUMO ANUAL
	FAMILIARES	A MEDIAS			
SIEMBRA	6	6	6		
RESIEMBRA	2		1		
1a. LIMPIA	13	11	12.5		
2a. LIMPIA	8	8	8		
DOBLAR	2		1		
T O T A L	30	25	28.5	720 CUARTILLOS	336 CUARTILLOS



La producción que obtuvo de frijolón para 1987 fue de 175 - cuartillos, de los cuales 145 los vendió al intermediario local a \$1,000.00 el cuartillo, y 30 fueron para el consumo anual en Todos Santos y algunos días de octubre y noviembre. El único gasto en dinero fue el pago de salario a un peón para que le ayudara a recoger la cosecha a tiempo. El dinero obtenido lo utilizaron para comprar tabicón para construir su casa.

Con respecto al maíz, éste lo cultiva a medias con otro comunero para ahorrarse los gastos en dinero. Así, entre los dos se reparten el número de jornales equitativamente, a cambio de la mitad de la producción, que en este caso fue de 720 cuartillos, por lo que a su ayudante le dio 360 cuartillos, y él se quedó con la misma cantidad. Esta alcanza a cubrir las necesidades de consumo anuales de la familia que son tan bajas porque no comen muchas tortillas y la esposa combina la masa de nixtamal con harina de maíz lo que la hace más rendidora. Por otro lado, a sus 3 guajolotas, dos gallinas y un puerco les dan de comer maíz de la CONASUPO.

Si sumamos el número de días trabajados al año en el propio predio es de 75, mientras que los 290 restantes los distribuye para trabajar como ayudante del agente del ministerio público, en el puesto de recaudería de su hermano, como jornalero agrícola y en la construcción de su casa.

La unidad doméstica tiene los siguientes gastos al mes:

**Productos básicos extralocales**

(aceite, harina de maíz, sopa de pasta  
frijol negro, galletas, detergentes,  
jabones y útiles escolares)

\$ 120,000.00 en  
promedio, puede amen-  
tar hasta:

\$ 180,000.00

g a s

7,500.00

e l e c t r i c i d a d

4,500.00

T O T A L      \$ 132,000.00

Los gastos en dinero para el consumo diario, al año serían de \$1'584,000.00, éstos quedan cubiertos en parte con el efectivo obtenido por realizar otros trabajos fuera del predio, que en promedio, si percibiera tales ingresos los 290 días, sería de \$1'090,090.00. Es decir, éste pagaría el 68% de los gastos anuales.

Los gastos diarios en dinero serían de \$4,400.00, con los ingresos obtenidos por la venta del café, cubrirían 37 días, durante y/o al finalizar la cosecha. Y con el dinero obtenido por la venta de la cosecha del frijolón, en caso de que no lo utilizaran para sufragar un gasto extra, cubrirían solamente 23 días al año. Estos datos nos conducen a concluir que como las parcelas son pequeñas y arrojan una producción baja, y además se les invierte muy poco trabajo, el ingreso real únicamente alcanza a cubrir las necesidades de consumo durante un lapso de tiempo muy corto, que representa el 16.43% de días al año. Mientras que el 83.6% restante debe ser cubierto con otras actividades fuera del predio.

**PEQUEÑO PROPIETARIO TIPO C.** La unidad doméstica esta compuesta por el padre, la madre, tres hijos (dos en edad de trabajar) y dos hijas. El padre cultiva café en una huerta de zona cálida de 1 ha. no siembra maíz. No obstante, su principal actividad es la reventa de zapatos de hule de piel que compra en Tulancingo, esta mercancía la distribuye localmente en un establecimiento ubicado en su domicilio, y durante los días de mercado en Tlacuilotepec y en Cuaxtla. Cada 15 ó 20 días se surte de zapatos en tal ciudad, por ello paga un flete de \$10,150.00 por cada viaje. El negocio le deja una entrada mínima diaria de \$20,000.00, éstos le permiten subsidiar los gastos de la huerta de café, y satisfacer sus necesidades diarias de consumo. La producción que obtiene en su huerta es para la venta, la mitad del efectivo obtenido por ésta, lo utiliza para invertirlo en su negocio y para gastos extras que se le presenten.

Pertenece al INMECAFE a la sociedad Carlos a. Madrazo. Su producción promedio es de 2 tns. y toda la vende en cereza. Veamos el cuadro de costos e ingresos correspondiente:

ACTIVIDAD	JORNALES		DIAS	C O S T O S	INGRESOS	UTILIDAD	INGRESOS POR JORNADA
	FAM.	ASAL.					
2 LIMPIAS		50	8	SALARIOS \$144,000.00			
PODACION	5						
2 FERT.	10	20	10	SALARIOS \$ 90,000.00			
				INSUMOS \$ 56,000.00			
COSECHA	29	56	14.5	SALARIOS \$120,000.00			
<b>T O T A L</b>	<b>44</b>	<b>126</b>	<b>32.5</b>	<b>TOTAL \$410,000.00</b>	<b>\$1'400,00.00</b>	<b>\$990,000.00</b>	<b>\$ 22,500.00</b>

Con lo que respecta al consumo mensual de la unidad doméstica tenemos el siguiente cuadro:

CONSUMO MENSUAL	CONSUMO DIARIO	NO. DE DIAS AL AÑO CUBIERTOS POR EL INGRESO DEL CAFE
PRODUCTOS EXTRALOCALES BASICOS:		
<b>T O T A L</b>	<b>\$253,500.00</b>	<b>\$8433.30</b>
		<b>57</b>

Para este caso, vemos que la actividad prioritaria es el comercio de zapatos, y que el ingreso obtenido por el cultivo de café subsidiaba tal actividad, y se reserva para gastos extras, ya que únicamente alcanzaría a cubrir 57 días al año del consumo en dinero por día. Hace 17 años, el cultivo del café en su propio predio y como jornalero, eran las actividades principales del jefe de familia, y éstos subsidiaban la compra de mercancía. Pero dada la demanda y poca oferta de zapatos de hule, el negocio fue prosperando, hasta extenderse fuera del municipio. De esa forma, el dinero obtenido en la cafeticultura es un fondo para invertirlo cuando sea necesario.

#### 4. La gente sin tierra.

Este grupo también es mayoritario y se compone por 100 familias aproximadamente. De éstas, poco más del 70% son familias nucleares de recién formación, menores de 17 años, quienes no recibieron tierras por herencia para trabajarla por cuenta propia. El otro porcentaje restante de familias nunca ha tenido tierras propias, o bien se han visto en la necesidad de venderlas tanto a medianos como a pequeños propietarios.

El trabajo asalariado es la fuente principal de empleo de éste grupo, y se calcula que en promedio un individuo trabaja 250 días al año en esa actividad (para el cultivo de café, maíz y caña).

La gente sin tierra es propiamente dicho, el sector de los asalariados porque viven de la venta de su fuerza de trabajo. Pueden trabajar de planta o temporalmente en cualquier predio. Para completar sus ingresos, se dedican a oficios eventuales como la albañilería, la carpintería, el comercio a pequeñísima escala de dulces, recaudería y paletas heladas como locatarios del mercado. Si el dinero obtenido por su trabajo asalariado les alcanza, rentan una parcela pequeña en tierras ociosas, o trabajan a medias con cualquier productor. No obstante, insisto en que su principal fuente de ingresos es el trabajo agrícola de jornal, al que destinan mayor parte de su tiempo.

## 5. Relaciones entre grupos.

El grupo minoritario ha conservado su hegemonía, a través de las herencias, las compras de tierra entre ellos mismos y por la vía de los matrimonios; éstos factores les han permitido conservar el recurso más importante para la realización de cualquier actividad agropecuaria. De esa forma, el acaparamiento de tierras por parte de un grupo minoritario, conformado por los grandes y medianos propietarios (poseedores de más de 35 has.), les permite un control de la producción vía el dominio de los canales de distribución de productos locales y extralocales. Estos cuentan con el capital suficiente como para invertir en cada proceso de trabajo e invertir su dinero en el banco con altos intereses. Esta capacidad les permite llevar a cabo el procesamiento y la compra de la mayor parte de las cosechas de café. Para luego revenderla a intermediarios más fuertes a otros niveles de negociación.

El control de los medios de producción permite un dominio sobre el mercado de trabajo porque, las labores a efectuar en sus predios representan la fuente principal de empleos (oferta de trabajo) y al mismo tiempo la demanda de este mercado se presenta con mayor fuerza en éstos predios.

El sistema englobante que tiene un comportamiento mercantilista, empresarial y financiero, queda representado por el grupo minoritario, al cual, quedan subordinados y dependientes los pequeños propietarios y trabajadores agrícolas.

Los pequeños propietarios representan a la economía campesina basada en una serie de estrategias que en conjunto garanticen su subsistencia. Este comportamiento se ajusta perfectamente a las necesidades de los grupos minoritarios, porque constituyen una fuente de mano de obra que se reproduce a sí misma para participar en períodos altos de ocupación en predios grandes y medianos, para regresar a sus minifundios en recesos estacionales (que como veíamos sólo son unos cuantos días al año). Por lo tanto, la dotación de mano de obra en el mercado de trabajo que ofrecen los grandes y medianos propietarios, es la relación fundamental que se establece dentro del nivel producción en Tlacuilotepec. Pero dentro de esta

producción, la comercialización se sostiene principalmente de las cosechas de café en la que los actores principales son los medianos y pequeños propietarios.

Dentro del sistema de comercialización del café los grandes propietarios son los intermediarios más fuertes, e inciden en la comercialización de los productos extralocales para garantizar los grandes volúmenes que necesitan para abastecer la demanda del café. Tal incidencia se analizará en el siguiente capítulo.

## V. LA COMERCIALIZACION EN LA ACTUALIDAD

El mercado, como se había discutido en el 1er. capítulo, se considera aquí como un sistema que comprende tres procesos: acopio, preparación o procesamiento para el consumo y distribución. Dentro de los procesos de acopio y distribución se crean las operaciones de compra y venta, y la determinación de los precios (Mendoza, p.p. 117-118). Esta conceptualización de mercado es sinónimo del sistema de comercialización de ahí que sean utilizados indistintamente ambos términos.

En los capítulos anteriores pudimos apreciar que Tlacuilotepec fue y es un centro de comercialización más que ser un centro de producción, ya que desde ahí se controla el acopio, procesamiento y distribución de productos locales y de los provenientes de comunidades circunvecinas.

Para poder establecer la relación que se da entre los dos tipos de mercado separados teóricamente en el primer capítulo, es necesario describir cada uno de ellos. El objetivo de este capítulo es hacerlo y comprobar la hipótesis centrales del texto.

### 1. El mercado de café

#### Los intermediarios

En Tlacuilotepec existen dos clases de intermediarios: los foráneos y los locales. Dentro de los primeros, se encuentran tres compradores de Pahuatlán y uno de Apulco, Hgo. Estos cuentan con comisionistas dentro de la Cabecera y compran café cereza en época de cosecha, y de manera secundaria pergamino y bola seca durante todo el año. Este café será procesado en pergamino para ser enviado a mercados de exportación, por lo cual uno de los compradores de Pahuatlán tiene un beneficio húmedo altamente tecnificado en dicha cabecera, y otro de ahí mismo cuenta con un beneficio húmedo y seco.

Los particulares de pahuatlán y de Apulco, únicamente son intermediarios, y sus comisionistas son habitantes de Tlacuilotepec, quienes a su vez son pequeños cafeticultores o gente sin tierra, y compran directamente a los productores locales o de otras comunidades. Estos colocan las básculas a la entrada de los caminos por donde circulan la mayor cantidad de arrieros que cargan café. Para asegurar la entrada del producto es importante ser dueño de una tienda por eso, el dueño del beneficio húmedo de Tlacuilotepec coloca una báscula en su establecimiento; y los otros dos intermediarios de Pahuatlán cuentan con comisionistas dueños de las otras dos grandes tiendas, de las cuales hay que recordar que una es de un pahuateco. Cada intermediario puede tener dos o tres comisionistas colocados estratégicamente en la entrada de los caminos, a los cuales les pagará por kilo comprado de \$20.00 a \$45.00, esta diferencia entre lo que se ofrece a un comisionista o a otro se debe a la constancia para trabajar ciclo a ciclo con el mismo intermediario, y de la cantidad de cosecha que acaparen. Los comisionistas no trabajan con dinero propio para hacer las compras, sólo uno, - el dueño de una de las dos tiendas de Tlacuilotepec, realiza la transacción con su propio capital y paga a menor precio.

Los granos recibidos se encostalan y se trasladan a Pahuatlán o a Apulco en camionetas de redilas propiedad de los dueños de los beneficios de aquellos lugares.

El beneficio húmedo tecnificado (no emplea trabajo humano, - sólo para cerrar y acarrear los costales) de Pahuatlán comenzó a funcionar hace 30 años, pero con una rudimentaria despulpadora de un disco y motor de gasolina. El equipo actual tiene 4 ó 5 años de haber sido adquirido, y está valuado en más de \$ 200'000,000.00. El café pergamino obtenido aquí se envía encostalado en camionetas de redilas hasta casas exportadoras localizadas en la Cd. de México, en tulancingo o en Xicotepec, en busca del que pague mejor precio y ofrezca más garantías en la forma de pago.

El otro beneficio de Pahuatlán está ubicado en las orillas - del barrio denominado Chichotla. Este es muy semejante al de Tlacuilotepec, cuenta con una despulpadora de tres discos, dos tanques de fermentación, un tanque de lavado con sistema de bombeo de agua, un tendal de 400 m2 para



orear el café y una secadora de 35 quintales de capacidad.

Un 90% del café obtenido en pergamino en este beneficio es encostalado, para ser vendido a exportadores de la Cd. de México o Tulancingo. El dueño de este beneficio prefiere que los compradores de exportación vengán a recogerlo hasta el lugar, porque ahorra, en fletes, no corre riesgos de asaltos o choques y asegura el pago directo del café por parte de los exportadores conocidos. No obstante, que le pagan a un menor precio, pero los volúmenes entregados hacen insignificante esa diferencia.

El 10% del pergamino restante es enviado a la morteadora (máquina que elimina la cáscara gruesa, con capacidad de 500 k por hora), para que los granos queden en pepita. Estos se envían a una tostadora, y el café obtenido así se considera de primera por su aroma y cuerpo. El grado de tostado que adquieren las pepitas, significa una variación en el aroma y sabor para que sean más penetrantes, así se logran tres términos: muy tostado de color casi negro, medianamente tostado de color café y escasamente tostado de color café claro.

Sin embargo, la mayor parte del café que se mortea y tuesta es el considerado de consumo nacional o corriente, el cual no recibe un beneficiado húmedo, si no de tipo tradicional en bola seca. Estos granos debido al proceso de putrefacción al que son sometidos, adquieren un sabor y un aroma muy fuertes (casi amargos), y su pepita generalmente queda muy sucia y deteriorada al ser morteadada. El café en bola seca puede competir con el pergamino, si ha recibido un beneficiado muy riguroso a través del sistema tradicional, pero ésto no garantiza su calidad, a diferencia de un beneficiado húmedo. Una vez que han sido morteadas las pepitas en bola seca, se seleccionan la de mejor cuerpo y menos manchadas. Estas permanecen en la tostadora el ritmo suficiente para adquirir cualquiera de los tres términos antes mencionados.

El café de este tipo es enviado a casas de expendio de café molido, para consumo nacional, localizadas en la Cd. de México.

Los comerciantes pergamineros no cuentan con un capital suficiente como para mantener su producción almacenada y esperar un mejor precio. El dinero lo necesitan constantemente para pagar salarios, los gastos

en general del beneficio y para comprar granos en cereza, bola seca o pergamino. Por ello, no pueden darse el "lujo" de guardar su café y dejar su dinero improductivo y sin circulación. Únicamente, una pequeña parte del café acaparado y procesado por éstos es almacenado en espera de un precio mayor, hecho que sucede antes del recuento a nivel nacional que efectúa el INMECAFE, para ver con que cantidad de granos se cuentan para la exportación. Después de esto aumentan los precios de café en pergamino, y es cuando sale a la venta. Sin embargo, la cantidad que se almacena para esperar esa transacción, es muy pequeña, además de que, aunado a lo anterior, no cuentan con bodegas amplias y grandes. Sumando a esto, la humedad existente provoca que los granos encostalados germinen rápidamente, aunque hayan sido secados. Lo mismo sucede con la pepita que ha sido morteadada, ésta más fácilmente germina, por lo que prefieren no eliminar la cáscara del pergamino.

Si no existe un especulamiento por parte de los acaparadores, ¿en dónde resultan las ganancias?. Estas se deben al volumen entregado a los exportadores, entre más cantidad de grano sea vendido mayores serán las ganancias. La cual era invertida en los bancos y creaba altos intereses, los cuales se invertían en el procesamiento y compra del café. Pero, con la disminución de las tasas de interés bancario, prefieren reinvertir las ganancias directamente en su negocio.

Para comprender mejor como obtienen cuantiosas ganancias los intermediarios, veamos el ejemplo del benéfico húmedo de Tlacuilotepec. Cuando en éste se trabaja a su máxima capacidad (en la cosecha de café), - por lo menos procesa en pergamino 35 quintales al día, es decir, 2012.5 kgr. El kilo de pergamino tiene un costo de procesamiento aproximado de \$3,100.00, si éste lo multiplicamos por el número de kilos obtenidos en un día, el costo diario será de \$6'238,750.00. Los particulares estaban vendiendo para el ciclo 87-88, el kilo de pergamino a \$3,600.00 en pergamino, lo que significa que los 35 quintales fueron vendidos a \$7'245,000.00. La diferencia entre ambas cantidades, es la ganancia diaria, es decir, \$1'006,250.00. Con esto, queda demostrado que las ganancias mayores se obtienen con la venta de grandes volúmenes, por lo que no es necesario especular con los granos de café acaparados. Únicamente, si los precios llegaran a descender -

tanto que fueran inferiores al costo diario por kilo, el café procesado se guardaría hasta equilibrarse la situación. Generalmente una semana antes de que se efectúe el recuento los precios declinan un poco, por lo que quin ce días antes del recuento todo comerciante pergamino procura vender la ma yor parte de la producción, y una vez realizado esto la situación se esta biliza.

**CUADRO XV. COSTOS E INGRESOS DIARIOS. BENEFICIO DE TLACUILOTEPEC.**

PRODUCCION EN K.	C O S T O S	I N G R E S O	U T I L I D A D
2012.5	\$6'238,750.00	\$7'245,000.00	\$1'006,250.00

Ahora bien, dentro de los compradores de café locales, se -  
cuentran tres grandes y cuatro medianos propietarios. De los grandes pro-  
prietarios, uno es el dueño del beneficio número de Tlacuilotepec, a su vez  
dueño de una de las tiendas locales mejor surtidas. Otro trabaja como co-  
misionista del intermediario pahuateco propietario del beneficio número y  
seco; y el restante, al igual que los medianos propietarios, cuentan con -  
despulpadoras de 1 ó 2 discos de motor eléctrico o manuales, y con tendales  
para procesar los granos en cereza. También compran producción en perga-  
mino y bola seca en temporada y durante el año. A diferencia de los inter-  
mediarios pahuatecos, éstos eliminan la cáscara superficial del bola seca  
para dejarlo en pergamino, para que éste junto con el que benefician direc-  
tamente, lo vendan a casa exportadoras ubicadas en Xicotepec, Tulancingo y  
Distrito Federal.

La existencia de este número considerable de intermediarios,  
repercute con el acaparamiento de grandes volúmenes (recuérdese que única-  
mente la producción local es de 1078 tns. en promedio ciclo en ciclo) por-  
que la producción a nivel Cabecera es poca en comparación con la demanda,  
y de ahí que las cosechas de las comunidades circunvecinas sean altamente  
consideradas.

La relativa producción y el establecimiento de un precio de garantía por parte del INMECAFE, permiten que en períodos de máxima cosecha durante los días de mercado, el kilo de café llegue a encarecerse a niveles elevados, siempre y cuando permitan la ganancia promedio esperada por los acaparadores. Se crea una competencia entre ellos por adquirir el mayor volumen posible, la cual incide directamente en la fijación de los precios.

Dicha competencia y el rendimiento de los granos de café de terminan el precio por kilo de éste. Para segundo caso, durante los meses máximos en cosecha (enero, febrero, y principios de marzo) el café se cosecha sin que haya madurado demasiado, se corta en un término medio, lo cual hace que se encuentre en óptimas circunstancias de desarrollo, con un cuerpo bien formado y sin mucha pulpa, esto lo hace muy rendidor al ser procesado. Por ello, la competencia entre particulares en estos días es bastante fuerte, por ejemplo, en un día de mercado de enero de 1988 puede observar como el precio aumentaba; el precio de compra inicial fue de \$630.00 - el k., y al finalizar el día terminó en \$670.00. Y a finales de enero, durante febrero y los primeros días de marzo se mantuvo oscilante entre los \$700.00 y \$750.00 el kilo de café cereza.

La mayor compra de café la efectúan en los días domingos de plaza, cuando los productores se aprovechan para llevar su cosecha acumulada a lo largo de la semana, para que con el dinero obtenido por la venta de ésta adquieran los artículos que les son necesarios. Sin embargo, durante enero, febrero y primeros días de marzo, los comisionistas e intermediarios locales colocan sus básculas diariamente, y reciben en promedio 2 tns. (diarias), y en días domingos la cantidad llega a triplicarse y hasta cuadruplicar.

Observemos ahora el cuadro XVI, que nos muestra los rendimientos promedios que aseguran una ganancia fija a los procesadores de café \*

\* Obtenidos por el INMECAFE

CUADRO XVI

GRADO DE PROCESAMIENTO	CANTIDAD REQUERIDA	CANTIDAD OBTENIDA
CEREZA	245 K	
ESCURRIDO	245 K EN CEREZA	120 K
OREADO	120 K EN ESCURRIDO	100 K
PERGAMINO	100 K OREADO	57.5 K

Estos rendimientos promedios cambian de acuerdo a la edad de maduración del café y de su variedad. Así, el café arábico es de mayor cuerpo y menor pulpa, por lo que se requieren 220 ó 230 k en cereza para - para obtener 57.5 k. en pergamino. Y con lo referente al grado de maduración de los granos, los recolectados a principios de cosecha (mediados de octubre, noviembre y diciembre) empiezan a formarse y generalmente no cuentan con las dos pepitas que deben de tener su precio de compra es bajo por tales razones. A mediados de la cosecha o en tiempo máximo, (enero, febrero y principios de marzo) los granos están en condiciones óptimas para ser procesados; y en temporada baja de cosecha (abril y mayo) los granos de café están demasiado maduros y tienen mucha pulpa, o al contrario son los - que no alcanzaron a madurar a tiempo y están verdes, éstos con frecuencia tienen un cuerpo deforme con una sólo pepita o sin pepitas. Al final del período de cosecha por ende, se requieren de 280 k en promedio en cereza - para obtener un quinta de pergamino, el rendimiento ha decaído considerablemente.

Tales factores son determinantes en el mecanismo de fijación de precios a nivel local entre los particulares, ya que intervienen - directamente en sus ganancias. No obstante, éste mecanismo sólo es aplicable en el precio del café cereza, ya que para el caso del pergamino y del bola seca, los precios se fijan a nivel nacional e internacional, los cuales son muy oscilantes también.

Para enfatizar aún más con lo referente a las ganancias obtenidas por un procesador de café en un beneficio, y para aclarar como el

rendimiento incide en éstas, hago los siguientes cálculos de acuerdo con los datos proporcionados por el dueño del beneficio húmedo y seco de Pahuatlán. Así, se requieren de 4 k. de café en cereza en período máximo de cosecha a un precio promedio de \$700.00, para obtener un kilo de café pergamino. Los 4 kilos tienen un precio total de \$2,800.00 a esta cantidad se le suman \$300.00 por costo total del beneficiado que ha recibido, hacen una cantidad de \$3,100.00. Los exportadores de café estaban pagando para el ciclo 87-88, durante el período de cosecha, un precio oscilante entre los \$3,400.00 a los \$3,600.00.

Para aclarar el tipo de café que se obtiene a nivel Municipio, el tipo de procesamiento por el que pasa (al que le debe su nombre) y el tipo de mercado al que se destina, sintetizo lo descrito en el cuadro XVII. Y el cuadro XVIII nos muestra la variación de precios a nivel local mantenida por los particulares para los diferentes tipos de café durante el ciclo 1987-1988.

**CUADRO XVII**

TIPO DE CAFE	TIPO DE PROCESAMIENTO	MERCADO
CEREZA	RECIENTE ARRANCADO DE LA MATA	LOCAL
BOLA SECA	METODO TRADICIONAL	NACIONAL
PERGAMINO	BENEFICIO HUMEDO	INTERNACIONAL

CUADRO XVIII

TIPO DE CAFE	MESES	PRECIO DE COMPRA POR KILO
C E R E Z A	OCTUBRE NOVIEMBRE DICIEMBRE	\$450.00 a \$620.00
	ENERO FEBRERO MARZO	\$620.00 a \$650.00 \$700.00 a \$750.00 \$650.00 a \$620.00
	ABRIL	\$620.00 a
	MAYO	\$550.00
BOLA SECA	OCTUBRE NOVIEMBRE DICIEMBRE	\$ 900.00 a \$1000.00
	ENERO FEBRERO MARZO	\$1300.00 a \$1800.00
	ABRIL	\$2000.00 a
	MAYO	\$2200.00
P E R G A M I N O	OCTUBRE NOVIEMBRE DICIEMBRE	\$2000.00 a \$3200.00
	ENERO FEBRERO MARZO	\$3200.00 a \$3300.00
	ABRIL	\$3300.00 a
	MAYO	\$3100.00

El ofrecer un precio mejor no siempre garantiza la compra de café. En diversas ocasiones en las cuales observaba como se efectuaba la operación muchos arrieros y productores se dirigían directamente hacia un determinado intermediario, aunque pagará a menor precio con una diferencia de \$20.00 a \$30.00. Cuando yo preguntaba al intermediario contrario la razón de tal suceso, éste contestaba que se trataba de clientes asiduos.

Efectivamente, los intermediarios que contaban con mayor número de proveedores de café eran los tenderos locales. Ellos utilizan las relaciones interpersonales de la clientela, dentro de las cuales se desenvuelve el fenómeno de la usura no estricta o denominada por Thierry Linck **"usura con sistemas de compra a crédito"**, ésta se relaciona directamente con el aprovisionamiento cotidiano del grupo familiar. (Linck, p. 137)

Los productores obtienen de éstos comerciantes artículos alimenticios y de uso corriente que no pueden producir o se han agotado sus reservas producidas como el maíz y el frijol. Estas compras a crédito provocan una relación generalizada a la que se recurre normalmente, cuyos préstamos son poco importantes porque van encaminados a la manutención diaria de la unidad doméstica; a cambio de que el jefe de familia o la esposa se comprometan a vender su cosecha de café al tendero que les dio el préstamo.

Las compras a crédito refuerzan el monopolio de compra y venta de productos en general, cuyos beneficiarios son los comerciantes locales. En estas transacciones no se muestra un interés explícito por lo explícito por lo que los productos se pagan a precios prevalecientes. Aquí un campesino prefiere vender su cosecha a un mismo tendero, a pesar de que ofrezca un precio mayor de venta y uno menor de compra, porque la transferencia de mercancías que se crea lleva implícita el precio de mantener su posición entre la clientela dominada por el usurero y no cerrar una fuente eventual de crédito. (Linck, p. 157)

Este tipo de usura resulta altamente ajustable a la economía campesina porque funciona como una forma de crédito a la subsistencia, debido a que cada una de las estrategias campesinas de manera aislada son incapaces de asegurar un aprovisionamiento continuo, suficiente y diversi-



ficado de productos necesarios al consumo diarios de la familia. Por ello, ésta resulta una modalidad de transferencia específica de los campesinos, utilizada por los comerciantes en su beneficio. (Linck, p. 183)

El ser dueño de una tienda significa asegurar la compra de café. Los tenderos dan a crédito ciertos productos a solicitud de las amas de casa o de los pequeños cafecultores, a cambio de un compromiso moral de venderles sus cosechas. Las mercancías que se dan fiadas continuamente son de consumo básico como sopas de pasta, azúcar, galletas y harina de maíz; o bien, detergentes, parafinas o veladoras y fusibles, entre otros. Los comerciantes de Tlacuilotepec respetan el precio de compra hasta la temporada de cosecha del café de tal forma que el productor o el ama de casa que solicitó el crédito, paga ese precio con el dinero obtenido ahí mismo al vender su cosecha. Este sistema no significa una carga muy comprometedora en dinero para el solicitante, ya que con una mínima parte de su cosecha puede saldar fácilmente su deuda; el compromiso que se crea es más bien moral, por recibir un favor que con otro favor se paga, y porque si no vende su producción en el mismo establecimiento es muy factible que ya no le fíen y se rompan relaciones amistosas. Las relaciones que se establecen a través de la clientela por las compras a crédito, no sólo son amistosas, también de parentesco y de compadrazgo, lo que hace del compromiso de compra de productos extralocales y de venta de café, por parte de los campesinos, aún más fuerte y obligatorio, en una única tienda.

En la tienda mejor surtida, propiedad del dueño del beneficio en Tlacuilotepec, los créditos de este tipo también son muy frecuentes, pero se otorga otro tipo de crédito que se diferencia del anterior porque el monto en dinero es mayor por el tipo de mercancía que se fía; es decir, herramientas agrícolas en general, fertilizantes químicos y material de construcción. Al cliente que se le otorga esa facilidad de pago, se le da un tiempo límite para saldar su deuda, al cabo del cual sino ha sido cubierto, ya no se respeta el precio al que fue adquirido, el cual aumenta conforme a la inflación y se hace acumulativo. O en su defecto se hace una nota en blanco para que cuando sea pagada la deuda se le anote el precio actual de la mercancía.

Otra manera de estimular la formación de clientelas, es otorgar un precio ligeramente mayor al cosechero que ciclo en ciclo entre ~~ga~~ su producción al mismo tendero (esta diferencia no es mayor de \$10.00). O les brindan un trato cordial porque les invitan un refresco, una cerveza o cualquier otra bebida cada vez que les entregan una considerable cantidad de su cosecha. Todos esos mecanismos aseguran una entrada continua de café a las tiendas de abarrotes. Así.

"la tienda es la piedra angular de la estructura campesina. Es un sitio de paso inevitable: los campesinos compran los artículos que no producen, pero sobre todo, es un lugar donde pueden obtener bebidas alcohólicas o refrescos que a menudo consumen al momento... De este modo hace las veces de café y sala de reunión".<sup>13</sup>

Otro mecanismo independiente de las compras a crédito, son las compras al tiempo, es decir, la cosecha se vende antes de que los granos de café hayan madurado. El comprador que efectúa esta transacción debe recoger la cosecha adquirida y acarrearla hasta su domicilio (o sea él paga a los cortadores y el acarreo), pero a cambio paga un 60% menos del precio final por kilo al concluir la cosecha anterior. Pocos productores emplean este sistema de venta, únicamente se da cuando tienen una necesidad de dinero muy imperante.

#### **La intervención del INMECAFE**

En el capítulo II quedó claro como el Instituto fue el principal agente para la expansión del cultivo de café. Y como éste era el que acaparaba la mayor parte de la producción obtenida dentro de la Cabecera y comunidades circunvecinas, porque la mayoría de los cafeticultores son socios de éste, y su sistema de fijación de precios se ajustaba a los requerimientos familiares.

El INMECAFE daba a sus socios de 1 a 3 remanentes durante el año conforme cambiaban los precios, éstos respondían a necesidades de

<sup>13</sup> Jerry Linck. Usura rural en San Luis Potosí: un acercamiento a la problemática de la integración campesina, Colegio de Michoacán, 1982, p. 255.

dinero inmediatas de los productores. Funcionaban como ahorros obligados, que en el momento de ser pagados cubrían gastos de la subsistencia diaria.

No obstante, para el ciclo 86-87, los recibos de compras - efectuada por tal institución aparecieron con un nuevo título: **PRECIO MÍNIMO DE COMPRA AL CAMPO**, según el cual el INMECAFE otorgaba un precio - provisional al inicio de la cosecha, para que en enero se diera otro precio (precio mínimo de compra al campo), el cual se mantendría durante el tiempo que durara la cosecha y se elevaría sólo en caso de que se diera una devaluación de la moneda mexicana. Este nuevo sistema de fijación de precios sustituyó al de remanentes y se debió, según altos dirigentes del Instituto, a que el precio de café a nivel internacional había decrecido, y además debido a la situación de crisis por la que atraviesa la nación, - en la cual el Estado se ve obligado a acortar presupuestos y subsidios.

Los cosecheros asociados no entendieron la nueva mecánica, o no les fue explicada ampliamente con el ánimo de engañarlos para conservar el acaparamiento por parte del Instituto. Así, los cafeticultores le vendieron su total producción en el ciclo 86-87, con la esperanza de recibir remanentes o reembolsos como en años anteriores. Sin embargo, el remanente nunca llegó, y se pasaron los meses de agosto y septiembre sin recibir nada. Por primera vez los particulares quedaron por encima del precio ofrecido por el INMECAFE, las diferencias entre un precio y otro se transformaron en pérdidas que pudieron no haberlo sido en caso de haber vendido sus cosechas a los particulares. (CUADROS XIX y XX).

Hubo muchas protestas por parte de los cafeticultores de toda la región, las que desembocaron en la toma de las oficinas generales de la delegación del INMECAFE, localizadas en la Cd. de Xicotepec de Juárez, durante los meses de septiembre a octubre de 1987. La situación parece haber sido arreglada después de largas conversaciones con los socios que originaron el movimiento, los que fueron convencidos de que el papel primordial del Instituto era regular los precios de café para evitar abusos por parte de los acaparadores o coyotes, función que lograría perfectamente con un precio mínimo de compra al campo, y en caso contrario la desaparición de éste representaría una anarquía total en los precios. De esta

forma el precio mínimo de compra al campo, permitiría una competencia de precios a nivel local y regional entre los diferentes compradores del grano, y el productor se vería en la posibilidad de elegir al que pagara mejor. El paro de labores se levantó convenientemente al inicio del ciclo 87-88 y comenzaron a funcionar los centros de compra, pero éstos ya no recibieron café como en años anteriores.

CUADRO XIX. CICLO 86-87. INMECAFE

TIPO DE CAFE	PRECIO INICIAL	PRECIO EN PERIODO MAXIMO	PRECIO FINAL
CEREZA	\$ 220.00	\$ 285.00	\$ 285.00
PERGAMINO	\$1200.00	\$1275.20	\$1275.20

CUADRO XX. CICLO 86-87. PARTICULARES

TIPO DE CAFE	PRECIO INICIAL	PRECIO EN PERIODO MAXIMO	PRECIO FINAL
CEREZA	\$ 230.00	\$300.00 a \$330.00	\$ 285.00
PERGAMINO	\$1220.00	\$1375.00	\$1375.00

El INMECAFE ha cumplido con su objetivo principal de regular el precio, y su intervención hace que cuando menos durante la cosecha la competencia entre los intermediarios se acrecente, y ésta eleve el precio de compra, pero no asegura un precio de venta.

Con la desaparición de los reembolsos o remanentes, el Instituto se vio en serios aprietos al no recibir la producción que en ciclos anteriores había acaparado casi en su totalidad. Para el ciclo 87-88, los productores asociados únicamente entregaron sus cosechas equivalentes a las deudas adquiridas en efectivo y fertilizantes. Mientras que las básicas de los particulares no dejaban de pesar los granos comprados por los

comisionistas. En el local de compra del INMECAFE había una total inactividad durante tres o cuatro días a la semana, y cuando se recibía más café, la cantidad no pasaba de las 3 toneladas.

Los cafeticultores asociados pagaron sus deudas en especie, y una vez hecho esto, la producción sobrante (la mayor parte) la vendieron al mejor postor. La Unidad Independencia, guiada por su socio delegado se organizó para no pagar en especie sus créditos, sino en efectivo al finalizar la cosecha y por tal motivo, no fue programada en la lista para el ciclo 88-89.

La poca producción recibida provocó que el centro de compra cerrara antes de tiempo, a mediados del mes de marzo, cuando generalmente dejaba de funcionar en mayo. Así pues, durante el ciclo 87-88 el INMECAFE, recibió muy poca producción porque únicamente ofreció un precio provisional de café cereza de \$425.00 y de pergamino de \$1800.00, los cuales aumentaron a finales de diciembre a \$600.00 y \$3130.44 (con incentivo) respectivamente, los que se mantuvieron hasta finalizar la cosecha. Aunado a esto el Instituto bajaba el precio de acuerdo a la calidad del café y priorizaba la compra en cereza o en pergamino. Ante tal situación de desconfianza por parte de los cafeticultores (creada por la sustitución del sistema de fijación de precios y los hechos anteriores), el Instituto se vio en total desventaja frente a los particulares.

La producción recibida por la institución es canalizada al beneficio húmedo de Tlacuilotepec. El café pergamino obtenido es almacenado en el local del centro de compra, hasta que una camioneta del INMECAFE lo recoge cada quince días en promedio. Para ser enviado al beneficio seco de Tulancingo. En éste se mortean los granos, se seleccionan conforme a su cuerpo y limpieza. La pepita escogida se tuesta, o se envía tal como está (en café oro) a mercados internacionales. Todo este proceso se realiza mediante el uso de maquinaria altamente tecnificada.

Los mercados que abastece el Instituto abarcan los siguientes países: Estados Unidos, con un café denominado de preparación americana, el cual ha recibido un beneficiado adecuado y conserva un aroma y sabor agradable. Y Alemania, Francia y España quienes reciben un café llamado de preparación europea que ha recibido un excelente beneficiado y

es café de altura. El 70% de la producción de todo el municipio de Tlacuilopec, es considerado café de altura, por lo cual abastece el mercado de países europeos, y resulta ser un café de gran calidad.

La intervención del INMECAFE ha ayudado a que desde su aparición en el Municipio se cree una competencia por acaparar la mayor producción posible y se logran buenos precios. Además, con el crédito en dinero y asesorías técnicas, responde a las necesidades inmediatas de los pequeños propietarios.

Sin embargo, el precio de garantía, que pretende reducir los riesgos de origen económico, porque protege al abatimiento del precio cuando la producción excede significativamente a la demanda, asegura un ingreso mínimo para la recuperación de los costos de producción y proporciona un remanente para hacer frente a las necesidades básicas, situación que sería conveniente preguntarse a quién beneficia más, si a un gran y mediano propietario, o a un pequeño propietario.

Para establecer un precio individual, se considera que éste está determinado por la productividad de trabajo que depende de la fertilidad del suelo y las condiciones técnicas de la producción, por lo cual, el precio de los productos agrícolas para el mercado, se establece de acuerdo al nivel que permita, que aún en las peores tierras, se arroje una ganancia. En México existe una limitación de tierras por el monopolio territorial y la inmensa mayoría de las explotaciones campesinas se llevan a cabo en condiciones desventajosas. (CEDERI, p.p. 28-30); esta situación origina superganancias a unidades capitalistas donde el precio está dado en condiciones de bajo rendimiento.

Por lo tanto, el precio de garantía ofrecido por el INMECAFE, beneficia a los grandes y medianos propietarios, que cuentan con las tierras más fértiles de medianas extensiones, con matas de elevada productividad y de una edad de maduración igualitaria (éstos dos últimos, son determinantes para obtener una elevada producción). A diferencia de los pequeños propietarios, quienes cuentan con minihuertas, que a pesar de que sus suelos sean aptos, arroja una producción baja, debido a la ex-

tensión reducida, a la variedad arábica y a que sus matas no tienen una edad de maduración igualitaria.

Es decir, el Instituto con su precio de garantía responde a las necesidades inmediatas del pequeño cafeticultor, pero no le proporciona la opción de obtener una ganancia real.

El INMECAFE, con el sistema de remanentes, sus créditos en insumo y dinero, otorgaba al campesino los requerimientos para la realización del cultivo y para el sostenimiento familiar en períodos, a cambio del compromiso de venderle el grano. Con lo que respecta al crédito, éste funciona como un crédito amarrado, que al igual que el sistema de compras a crédito utilizado por los particulares, se ajusta a la lógica de la economía campesina. Este les permite fertilizar sus huertas a bajos costos y hacerles otras labores agrícolas (como el pago de peones), e incluso, disponer de una parte del crédito en efectivo para solventar gastos diarios de consumo. Y sobre todo, con el sistema de remanente, permitía un fondo de ahorro, que significaba contar con un dinero utilizable para saldar deudas adquiridas con el tendero, o pagar salarios atrasados. O en otras palabras, mientras que otros cafeticultores ya se habían gastado todo su dinero obtenido por la venta de sus cosecha efectuadas a los particulares, ellos contaban con el reembolso para hacer frente a gastos inmediatos. De tal forma que les permitía una lógica de subsistencia de "vivir al día".

Con el cambio de este sistema por el del precio mínimo de compra al campo, la ventaja de venderle al Instituto se hace mínima, sólo en lo que respecta al otorgamiento de crédito en insumos y dinero, el cual es fácilmente saldado con una pequeña cantidad de la producción y el resto poder venderla a los intermediarios.

## 2. El mercado campesino

Uno de los elementos definitorios del mercado interno, son los canales de distribución de productos locales y extralocales, con su respectivo grupo de agregados de compradores y de vendedores. En la Cabecera Municipal se crean dos conductos: el primero, lo forman las tiendas de abarrotes y manufacturados en general. Las tres tiendas bien surtidas, se localizan en zona céntrica, son propiedad de los intermediarios de café y son empleadas fundamentalmente para asegurar la compra de éste. En éstas se efectúa un intercambio en dinero de lo que producen los campesinos por aquello que necesitan para subsistir y no producen directamente. Dentro de este canal, también se encuentran otro tipo de comercios como las panaderías (artículo altamente apreciado para acompañar al café negro), - recauderías, zapatería y mercería.

El segundo, es el mercado semanal del sistema tradicional.

El mercado semanal se realiza los días domingos desde tiempos inmemoriales. Como habíamos visto en el primer capítulo, Tlacuilotepec fue un centro o plaza principal que funcionaba como un verdadero "puerto de sierra" con una gran fluidez de caravanas de bestias descargaba: el traslado de productos locales y básicos en general. La introducción de la carretera México-Tuxpan, redujo las rutas arrieras a una sólo, de las comunidades circunvecinas hacia la cabecera como centro de acopio de café y como abastecedor de productos extralocales. Así, en Tlacuilotepec ya no existen arrieros que salgan hacia otras localidades cargados de mercancías para venderlas ahí, los arrieros llegan de éstas diariamente o cada tercer día según la demanda y reservas de los comerciantes y productores locales. Se llegan a recibir un total de 60 bestias a la semana en temporada regular; en tiempo de cosecha de café llega a incrementarse a más de 80 animales de carga a la semana. Y en temporada baja durante los meses de junio, julio, agosto y septiembre, llega a descender hasta 20 ó 25 bestias a la semana. En cualquier temporada, el mayor número de bestias que se reúne - se da en los días de plaza, por ejemplo en temporada regular durante este día se cuentan con más de 20.



Los arrieros compran la mercancía al mayoreo o medio mayoreo (5 a 10 unidades por artículo), para luego revenderla en los tendajones de su comunidad. Los productos más solicitados por ellos, son petróleo, maíz, azúcar, galletas, cervezas y aceite comestible.

A partir de 1980 los habitantes de Tlacuilotepec, cuentan con el local del mercado, para habilitar las transacciones comerciales de los locatarios, quienes colocan de 20 a 25 puestos. Estos son pequeños comerciantes periódicos (pequeños propietarios), o dueños de establecimientos que mudan de local en ese día para ofrecer sus mercancías directamente a los concurrentes. pagan una cuota mensual de \$1200.00 por establecer sus puestos de recaudo, carne de res, carne de puerco, de granos alimenticios como frijol y haba, un tendido de zapatos de hule, y uno más de dulces y golosinas.

En las calles circunvecinas o adyacentes del mercado, se encuentran puestos diseminados de manera irregular, que llegan a sumar más de 30. La inmensa mayoría de éstos son muy pequeños y sus propietarios ofrecen productos locales de Santa María (piloncillo, camote, frijolón, jicama y plátano pera, según la temporada). La minoría son puestos de productos de recolección local como hongos, chayotes, camotes y quelites, así como granos criollos de los pequeños propietarios.

De entre éstos se destacan cuatro puestos de comerciantes foráneos que traen sus mercancías en camionetas de redilas. Uno es de puercos vivos de 2 a 3 meses de edad proveniente de La Magdalena, Hgo., otro es de ollas de barro de diversos tamaños y otro más de maíz arribeño, productos que traen de Tulancingo; otro es de ropa y telas, y el último es de monturas y riatas de comerciantes de Pahuatlán.

Los comerciantes no locatarios pagan una cuota que varía de \$500.00 a \$100.00 por puesto, dependiendo de las dimensiones del pedazo de suelo que ocupa y de las ventas realizadas durante el día.

Los puestos de recaudo son los que más destacan en número durante el día de mercado y permanecen diariamente abiertos en los domicilios de los comerciantes. Los productos que se ofrecen en ellos son los

más consumidos por los habitantes de la Cabecera y de comunidades circunvecinas, éstos son: jitomate, cebolla, chile poblano y seco, cilantro, ajo, habas, papas y acelgas, las frutas como manzanas, mandarinas y plátano tabasco, son consideradas como artículos de "lujo" adquiribles en épocas de cosecha de café.

Los dueños de los comercios establecidos se abastecen en Tulancingo. Los grandes comerciantes cuentan con camionetas de redilas para transportar sus mercancías, y se las alquilan en flete a los demás comerciantes. No obstante, los pequeños comerciantes, prefieren usar el camión de pasajeros para este fin, porque es mucho más barato, sólo si se trata de cargas muy voluminosas y pesadas pagan el flete a los grandes comerciantes. Tanto uno como otros van a la ciudad de Tulancingo cada semana, o conforme la existencia del producto lo determine. Cuando un artículo es perecedero y de gran demanda, como la verdura, el abastecimiento de éste se efectúa cada semana los días viernes y sábados, puesto que el día domingo se da mayor venta de éste.

Los comerciantes locales pagan un elevado que fluctúa entre los \$400.00 a \$600.00 por bulto o huacal, de acuerdo al transporte utilizado, así, por ejemplo un recaudero llega a pagar por cada viaje de \$20,000.00 a \$25,000.00.

No obstante, del pago costoso de fletes y por el uso del local los precios de los productos en general no son muy elevados. Al precio prevaleciente a nivel nacional se le agregan los costos de traslado y las cuotas por permiso de ventas, de esa forma se fijan los precios a nivel local, y no llegan a ser exageradamente elevados manteniéndose a un nivel semejante al encontrado en cualquier mercado de la Cd. de México. Incluso ciertas verduras, legumbres y frutas se adquieren a menor precio en el mercado de la Cabecera, en comparación con éstos. El producto que realmente es mucho menor es la carne de res o de puerco, las cuales no pasan por ningún control de sanidad. Por ejemplo, de enero a marzo de 1988, la carne de res tenía un precio de \$4,000.00 mientras que en la Cd. de México se adquiría a \$7,000.00.

Con las anteriores características descritas, observamos - que el mercado semanal o tradicional ha quedado relegado a un reducido número de pequeños propietarios locales como de comunidades cercanas, los - cuales se comportan como comerciantes al ofrecer en reventa el recaudo y los zapatos de hule, como productos extralocales. Funcionan también como proveedores y consumidores porque algunos llegan a ofrecer pequeñas cantidades de sus cosechas de maíz, frijol y productos de recolección. Estas mercancías se venden únicamente durante una determinada temporada al año, no se distribuyen de manera continua; por ejemplo, en la cosecha de frijol negro y frijolón, los puestos ubicados fuera del local del mercado, que - más abundan son de estos granos, y tienen una gran demanda local y extralocal. En tal situación, el mercado interno está dado por el intercambio en dinero de productos campesinos principalmente, cuya venta complementa los ingresos obtenidos por la venta de cultivos del renglón mundial y por sus salarios.

Un pequeño propietario como comerciante y proveedor de productos propios y de recolección, utiliza el efectivo creado por estas actividades para cubrir el consumo diario y subsidiar las actividades agrícolas (en caso de que sea necesario). Es decir, emplean la actividad comercial a estos dos niveles para lograr una parte de su subsistencia.

Ahora bien, el sistema de mercado interno, constituido por los comercios establecidos y por el mercado semanal, se ve incrementado - en cuanto a cantidad y variedad de productos ofrecidos, y en cuanto a la cantidad de comerciantes y consumidores. Es decir, sufre un aumento en la operación de la oferta y la demanda. Así, de diciembre a principios - de marzo, la demanda de recaudo, abarrotes y manufacturados en general se eleva notoriamente, e incluso llegan a venderse otros productos como ropa, materiales de construcción, herramientas agrícolas y fertilizantes químicos. También aumenta la venta de carne de res y de puerco, de 1 a 2 animales sacrificados a la semana, sube la cantidad a 2 ó 3 reses y 4 puercos. Las unidades domésticas del muestreo, consumían de 2 a 3 veces a la semana (invariablemente el día domingo) carne de un tipo o de otro, mientras que en otras temporadas no llegaban a hacerlo ni una vez a la semana, sino cada quince días o al mes.

Con respecto a la arriería, durante esta temporada, los días domingos existe una concurrencia de más de 60 bestias que traen consigo café y regresan cargadas de productos básicos. Tanto productores locales - como foráneos e intermediarios de comunidades cercanas, reúnen la cosecha recolectada a lo largo de la semana para que el día domingo sea vendida a los intermediarios, los cuales se dan cita en mayor cantidad en este día y es cuando el precio de café llega a encarecerse más.

Los campesinos entonces adquieren los abarrotes en las tiendas de los grandes comerciantes y acaparadores, y verduras, zapatos, ropa y cualquier otra mercancía necesaria en los puestos del mercado.

El incremento en el movimiento comercial en esta época nos conduce a pensar en un aumento en el nivel adquisitivo de las unidades domésticas, tanto como para productores como para asalariados. Se produce un intercambio acrecentado en dinero de lo que ellos producen (café fundamentalmente) por aquello que necesitan para subsistir que adquieren tanto en las tiendas como en los puestos del mercado, de tal forma que las ventas benefician tanto a grandes como a pequeños comerciantes.

A finales del siglo XIX y principios del siglo XX, la diversidad de productos campesinos ofrecidos en el mercado interno era más amplia, porque las exigencias del mercado así lo marcaban, y se podía afirmar que los campesinos o pequeños productores dedicaban la mayor parte de sus recursos tierra y trabajo para la producción de cosechas que podían ser vendidas y comidas, de tal forma que las cosechas de cultivos tradicionales como el maíz, el frijol negro y el frijolón, podían vender fácilmente a los intermediarios, a los arrieros o a otros productores, encontraban una gran demanda.

Pero la expansión de la producción para el mercado mundial, impulsada por el INMECAFE en la zona, terminó con esta diversificación, y dejó relegada la producción de cultivos tradicionales para la demanda del mercado interno como una estrategia más para lograr la reproducción en ciertos períodos, en los que se da la mayor demanda de esos productos.

Por ejemplo, en el caso del maíz criollo, únicamente en abril y mayo éste llega a tener una fuerte demanda porque son los meses en los cuales muchas unidades domésticas sufren de un déficit de éste. Por lo que se ven en la necesidad de comprar maíz a productores que tuvieron un excedente, para poder complementar el consumo insatisfecho con su cosecha. Los campesinos que se ven en la posibilidad de vender sus sobrantes son muy pocos, y durante estos meses de escases apenas se llegan a formar 2 ó 3 puestos de maíz criollo durante los días de mercado. Incluso, fuera de estos meses el precio del cereal se mantiene más o menos constante para que en abril y mayo aumente. A fines de 1987 y principios de 1988 se mantuvo el precio de maíz criollo y arribeño o foráneo a \$500.00 el cuartillo, mientras que para abril y mayo aumentó a \$600.00 el maíz arribeño y a \$700.00 el maíz criollo. Este último es de mejor calidad porque está limpio de cualquier basura y tiene un mejor cuerpo.

No obstante, la producción para el mercado mundial (en este caso la del café) no fue acompañada por un retroceso del mercado interno, al contrario, vemos que éste se incrementa nuevamente, aunque no en la misma magnitud, como en épocas pasadas.

En la memoria de los habitantes mayores de 60 años de la Cabecera, se recuerda como los campesinos locales y de comunidades circunvecinas (vestidos con trajes de manta), llegaban los días de plaza a ofrecer maíz, frijol, piloncillo y frutas en general, para venderse los a los arrieros u otros productores, este panorama cambió a principios de los años cuarentas por las razones ya descritas en el tercer capítulo. Durante la etapa de transición cuando nació el cultivo de café, el comercio quedó casi nulificado porque, como decía un gran comerciante de aquella época: "la gente ya no tenía que vender y Tlacuilotepec empezó a tener vida propia". Es decir, la poca demanda de productos locales y extralocales se redujo a un área formada principalmente por los habitantes de la Cabecera y por las localidades no más alejadas de 2 horas de camino. Con la consolidación del cultivo de café, este vino a ocupar el vacío del maíz y el piloncillo: "ahora la gente tenía nuevamente que vender".

Los intermediarios locales y foráneos del mercado mundial del café, retomaron el mercado semanal o tradicional con sus líneas comer-

ciales predeterminadas para ser sostenidas por éstos para el acopio de las cosechas campesinas de café. Sin embargo, con el incremento del intercambio económico en dinero, tanto grandes como pequeños comerciantes fueron beneficiados, pero las jugosas ganancias siguen siendo para los primeros, porque mantienen un predominio de compra y venta de ciertos productos claves: por un lado, el café, y por el otro, abarrotes y artículos manufacturados en general.

El Estado ha participado de una manera bastante menos fructífera e insignificante, a través de la CONASUPO dentro de la comercialización de productos básicos; en comparación con su intervención mediante el INMECAFE y el mercado de café. Así, la tienda rural desde su creación - en 1982 no ha representado un factor mediatizador en la acción de los comerciantes locales, ya que el sistema de fijación de precios se ha llevado de la misma manera desde hace más de 25 años. En los primeros años de su formación, la tienda ofrecía precios mucho más bajos que el de los particulares, pero debido a la inflación creciente y recorte presupuestal para subsidios, los precios han aumentado hasta igualarse con los ofrecidos por los comerciantes locales, e incluso unos son más caros. De esa forma ésta ha pasado a formar parte del comercio como una posibilidad más de adquirir productos a menor precio si se encuentran en esa condición. La canasta básica compuesta de maíz, frijol negro, arroz, aceite comestible y azúcar, es la más vendida porque realmente es muy barata, pero la calidad de estos artículos es mala y por ello rinde menos. Por ejemplo, el maíz y el frijol tienen mucha basura y los granos son defectuosos, por lo que el maíz se emplea para la alimentación de puercos o aves de corral.

La tienda rural CONASUPO no puede competir con otros comercios debido a que sus precios son cada vez más elevados, sus productos son de mala calidad, y no está bien surtida porque la cantidad de mercancías y su variedad disminuye con cada nuevo pedido entregado. Por lo cual ha pasado a ocupar el papel de un comerciante más que ofrece su mercancía a una clientela asegurada para ciertos productos, pero no gana más adeptos, y quizá los pierde. El establecimiento de ésta no representó ni representa un peligro para los comerciantes locales, incluso algunos de ellos llegan a comprar ciertos artículos como sucede con el harina de maíz, para

revenderla después a un precio mayor en sus establecimientos. Para lo cual, el dueño de cierta tienda suele enviar dos o tres empleados quienes acaparan el mayor número de bultos de harina en pequeñas partidas, y después lo llevan al local del comerciante.

## V. CONCLUSIONES GENERALES

Una constante aparece dentro del proceso económico e histórico de la comunidad, siendo ésta el acaparamiento por parte de un grupo - minoritario del recurso tierra, del procesamiento de los productos agrícolas cotizados en el mercado y del mercado de trabajo. El control de los medios de producción les permite dominar la producción en general encaminada a satisfacer la demanda del mercado. Mercado que es mantenido por ellos mismos bajo sus intereses, debido a que establecen los principales vínculos con el exterior y por ende, con las innovaciones en cuanto a la comercialización de productos agrícolas. Estos lazos se marcan por la relación establecida con intermediarios de grandes centros de acopio y distribución, y con los procesadores directos de productos que funcionan como materia prima; como sucedió para el caso del piloncillo o panela para la destilación de aguardientes y licores.

Es evidente que durante finales del siglo pasado y las tres primeras décadas del presente siglo, existió un mercado interno tal como - el que se ha definido teóricamente en el primer capítulo. Las cosechas - campesinas lo abastecían y tal actividad significaba un complemento del ingreso de las unidades domésticas.

El sistema de arriería fortalecía al mercado interno porque los arrieros eran los intermediarios que satisfacían los requerimientos de distancia de los consumidores. Tlacuilotepec recibía los productos de campesinos locales y de las comunidades circunvecinas, para que los arrieros las trasladaran a localidades alejadas y efectuaran intercambios en dinero de los que se producía ahí por aquello que no lo era. Se mantenía - una red de distribución diversificada de los campesinos locales y comunidades cercanas hacia la Cabecera, y de ésta a otras comunidades serranas lejanas, hasta llegar a Tuxpan o Poza Rica, Ver.

Tal movimiento comercial respondía a una demanda del mercado a través de conductos o líneas predeterminadas; en donde, las unidades domésticas de los pequeños propietarios mantenían una dependencia con respecto a la producción que pudiera ser vendida y consumida.



El mercado interno sustentado en la producción campesina y en el sistema de arriería, poco a poco se desquebrajó, hasta limitarse a la demanda local de los habitantes de la Cabecera Municipal y la de 2 ó 3 localidades vecinas; debido a la paulatina caída del sistema de arriería a causa de la pérdida de mercados para productos locales y a la construcción de la carretera México-Tuxpan, que trajo consigo la creación de nuevos centros comerciales.

El sector minoritario no se conformó con este cierre de mercados, buscó otra alternativa basada en sus contactos con el sistema global, de esa forma otras fuentes económicas fueron: primero la ganadería extensiva, y después el cultivo de café. A partir de entonces se creaban las bases para la sustitución de cultivos, hacia una especialización predominante en la producción. Pero el avance se dirigía únicamente a aquellos con la capacidad suficiente como para invertir en la formación de huertas cafetaleras y de potreros, es decir, solamente extensivo hacia grandes y medianos productores.

Con las nuevas políticas de gobierno a partir de los años setentas, el impulso a la agricultura comercial no se hizo esperar, y la zona de Xicotepec y Huauchinango fueron tomadas en cuenta. Los estímulos proporcionados por el INMECAFE, marcaron el avance del cultivo hacia los pequeños propietarios, que lo asimilaron paulatinamente como una estrategia más para lograr una parte de la reproducción familiar.

Tlacuilotepec, fue retomado como centro rector, solo que ahora el intercambio era y es de los campesinos locales y un mayor número de comunidades cercanas hacia la Cabecera, y de ésta a intermediarios y casas de exportación. La diversidad de productos locales fue cambiada por uno solo: el café.

La producción para el mercado mundial vino a recuperar el antiguo sistema de mercado interno (con sus debidas modificaciones de acuerdo con las exigencias y condiciones actuales) y resurgieron las bases del intercambio en dinero de lo producido por lo que no se es capaz de producir. Hecho que se confirma, aunque sólo sea en época de cosecha de café, con la elevación del nivel adquisitivo de las unidades domésticas cam-

pesinas y asalariadas, que permite una mayor oferta y demanda de productos locales y extralocales.

Con lo que respecta a la producción en la actualidad ésta responde a dos tipos de mercado: por un lado, al mercado mundial con el cultivo de café; y por el otro, al mercado interno o campesino con los cultivos tradicionales como el maíz, frijol negro y frijolón en su temporada de cosecha. Aquí habría que añadir, que más del 70% de los productores de maíz, debido a sus bajos niveles de consumo del cereal de autoabasto, con sus cosechas fácilmente satisfacen sus necesidades anuales del grano, y sólo en casos de una mala cosecha o por no verse en la posibilidad de sembrar lo acostumbrado ésta resulta deficitaria principalmente durante los meses de abril y mayo. Temporada que aprovechan los cosecheros con excedentes para venderlo a un precio elevado durante los días de mercado.

El cultivo de café proporciona dos estrategias para la reproducción de los pequeños propietarios, el trabajo asalariado y un ingreso en efectivo con la venta de sus cosechas a los intermediarios y al INMECAFE. También satisface los requerimientos de trabajo de la población que no cuenta con el recurso tierra.

Vemos pues, que las unidades domésticas de los pequeños propietarios, por el poco tiempo de trabajo en el propio predio proporcionado por cada miembro en edad de trabajar, cuyas producciones responden a las necesidades concretas de un período determinado, presentan un excedente en tiempo laboral, el cual lo ocupan para otras actividades, y así efectuar el conjunto de estrategias que le permitan lograr su reproducción.

Con las anteriores afirmaciones podemos concluir finalmente: las relaciones entre el mercado interno o campesino y el mercado mundial o de café, dentro de la comunidad se establecen a dos niveles: En cuanto a la producción, los cultivos tradicionales y el cultivo comercial satisfacen la demanda del mercado campesino y del mercado mundial respectivamente, en donde ambos renglones funcionan como estrategias para lograr una parte de la reproducción de las condiciones de existencia de las unidades domésticas. En cuanto a la comercialización, primero, nos encontramos con el reforzamiento del mercado campesino por la existencia de un merca-

do de café, ya que la venta de tal cultivo comercial por parte de los campesinos, eleva el poder adquisitivo de éstos en períodos claves que permiten un intercambio en dinero; hecho que se observa en la mayor demanda de productos locales y extralocales, que se crea durante esas épocas (principalmente en la cosecha de café). Y segundo, como el mercado interno - sirve también para la distribución de abarrotes y artículos manufacturados en general, indispensables en la vida cotidiana de los campesinos, el control de su conducto asegura el predominio en el acopio, procesamiento y distribución del café como cultivo comercial para el mercado internacional. Es decir, el mantenimiento de los canales de comercialización tradicionales (del mercado interno) y productos extralocales básicos, bajo el dominio de un grupo minoritario, les asegura la compra-venta de café, y por lo tanto, refuerza el primer eslabón del mercado mundial de café (del campesino al intermediario).

## APENDICE MONOGRAFICO

### 1. Proceso de trabajo del cultivo de café

Los cafetales de Tlacuilotepec se localizan en zona templada y zona cálida, con un régimen de propiedad privada y sus extensiones son variables con un mínimo de media hectárea a un máximo de 15 hectáreas. El café que en ellos se produce es el denominado café de altura porque los cafetos se encuentran a 500 y a 1300 m.s.n.m. en promedio para cada una de las zonas. Existe un predominio en zona cálida de la variedad arábica típica; y en zona templada la variedad caturra es predominante pero en ambas partes en menor proporción existen variedades como borbón y garnica. Una mata de café arábico y borbón en condiciones óptimas de cuidado produce 10 kilos y crecen de 2 a 2.5 mts. de altura. El café caturra considerado de alta productividad alcanza a dar hasta 16 kilos por mata en condiciones óptimas y crecen a una altura de 1.60 a 1.70 mts.

Para iniciar el cultivo de café, se requiere hacer un vivero y contar con un terreno con árboles que den sombra a los cafetos, para ellos utilizan los denominados: chalawite, platanar y frijolillo.

Más del 50% de los cafeticultores prefieren comprar las pequeñas matas a aquéllos que tienen uno a un precio oscilante entre los \$300.00 a \$400.00. El INMECAFE vende los plántones a un precio menor que el particular (\$200.00).

Los viveros se construyen en los solares de los productores, no exceden los 2 m. de ancho por 4 ó 5 m. de largo. Estas miniparcelas se dividen en 3 ó 4 porciones denominadas camas, cubiertas con un techo construido de alambre forrado con helecho, hoja de platanares o zacate. El cobertizo protege las bolas de polietileno que contienen las semillas. Esta actividad se realiza en el mes de abril.

Las semillas comienzan a germinar a los 24 ó 28 días en tierra caliente y a los 32 ó 45 días en tierra fría. Cuando la plántita ha alcanzado una altura de 10 cm. (pesetilla) y sus hojas son las dos co-

tiledóneas, son sacadas de las bolsas en junio o julio, para ser seleccionadas las que tengan una raíz derecha, y nuevamente sean trasplantadas en bolsas, las cuáles se colocan otra vez bajo el techo fabricado con anterioridad para que permanezcan ahí de 3 meses a 1 año, al cabo del cual se ha desarrollado el plantón listo para ser trasplantado al terreno definitivo.

Las bolsas de polietileno tienen una capacidad de 5 k. Se rellenan con tierra y sin piedra seleccionada y extraída del terreno de la huerta, la que se mezcla con fertilizantes químicos para crecimiento. Cada bolsa se lleva en promedio 230 gr. de abono y un trabajador rellena en promedio 41 bolsas al día.

Como promedio se siembran 2000 pantanos por hectárea, para lo cual se hacen cepas u hoyos de 40 cm. distanciados entre sí con una amelga de 2 m. Las cepas en terrenos pedregosos, se hace con una herramienta llamada barreta y con un marro; y para terrenos poco pedregosos o sin piedra se emplea la pala. El número de cepas hechas por un hombre en un día es variable de acuerdo a la pedregosidad del terreno, pero se calcula que un peón hace 20 cepas en un día.

La siembra se realiza únicamente cuando se va a desmontar un terreno para iniciar el cultivo, o para la renovación de cafetos viejos o enfermos.

Las siguientes etapas del proceso del trabajo, se llevan a cabo cada año:

**Limpia:** Ese trabajo consiste en quitar las yerbas que crecen alrededor de los cafetos que compiten con ellos. Como es una zona muy húmeda la maleza crece rápidamente hasta alcanzar una altura de 30 cm. a 50 cm., por lo cual se efectúan mínimamente dos limpiezas al año. Esta es retirada del terreno arrancándola de raíz o cortarla con machete hasta dejarla a una altura de 10 cm. Este último procedimiento es el más común debido a que la ladera se erociona fácilmente con el agua de lluvia, porque a falta de las raíces, la tierra queda suelta y es arrastrada por ésta. Las limpiezas que todo cafeticultor realiza, son antes de la primera floración de los cafetos durante los meses de marzo, abril o mayo y antes de la cosecha en septiembre y octubre.

Los grandes y medianos propietarios efectúan tres limpiezas al año en sus huertas.

Para una hectárea sembrada de cafetos de la misma edad y de acuerdo con la inclinación de terreno se requieren de 20 jornales en promedio para efectuar la limpia.

**Fertilización:** La mayoría de los productores realizan esta actividad una o dos veces al año de acuerdo a sus posibilidades económicas, pero se recomienda que sea de dos a tres veces al año. El fertilizante según la edad de la mata debe de ser para crecimiento o para producción, y cada mata requiere de 250 gms. cuando se encuentra en plena producción. La primera fertilización se efectúa durante la primera floración, y la segunda en agosto, septiembre y octubre cuando los granos de café comienzan a madurar.

Si la inclinación de terreno no es muy acentuada, las condiciones climáticas y el acuerdo hecho para la forma de pago, a destajo o por día trabajado un peón puede fertilizar 200 matas (recuérdese que una ha. tiene 2000 matas). Pero es muy raro que se alcance tal cantidad, por lo que la mayoría fertiliza 90 matas en promedio.

**Podación.** La realizan a las matas que lo necesitan una vez al año durante la primera limpia. Consiste en quitarles los retoños que crecen en la parte más alta de la planta, con el objeto de que ésta no rebase la altura estándar, porque de lo contrario la producción disminuye, y es más fácil que se maltraten las ramas al jalarlas para cosechar. Esta tarea se efectúa con 5 jornales en promedio para una ha. sembrada de cafetos.

**Cosecha.** Los granos de café en una mata no maduran al mismo tiempo, por lo que se efectúan de 2 a 3 cortes por temporada, y cuando la mata está en condiciones óptimas de desarrollo alcanza hasta 4 cortes. Estos se encuentran espaciados entre sí de 15 a 22 días, conforme las condiciones climáticas que aceleran o retiene la maduración. Por ésto, en zona cálida comienzan a madurar a fines de octubre y terminan hasta febrero o primeros días de marzo. Y los de zona templada maduran a finales de diciembre y en enero hasta abril o mediados de mayo. Como las matas de una huerta no suelen tener la misma edad y conforme a sus condiciones particu-

lares, la cosecha se extiende varios meses al año.

Este trabajo, como se veía en el capítulo IV, es el que absorbe la mayor cantidad de mano de obra tanto familiar como asalariada. El trabajo se paga a destajo, por lo que es difícil calcular el número de jornales que requiere una ha. de huerta. Pero se calcula que un adulto alcanza a cortar diariamente 30 kgr. sin agotarse mucho, es decir, aproximadamente se utilizan 40 cortadores para recolectar una tonelada.

Para procesar los granos de café, se emplean dos métodos el tradicional (el cual ya ha sido descrito) y el moderno. Dentro del segundo encontramos las siguientes maneras de hacerlo:

**1a.** Los granos en cereza son despojados de su cáscara superficial mediante el uso de despulpadoras manuales de un sólo disco, que tienen una capacidad de 3 toneladas despulpadas en un día sin que el trabajador se agote mucho. Una vez hecho lo anterior, los granos se tienden en el piso de cemento para que se sequen con los rayos del sol. el café seco se llama pergamino, porque conserva dos cáscaras la superficial es semidura y arrugada (semejante al papel) y la interior que se adhiere a la almendra es delgada y frágil (película).

**2a.** Los granos de café son despojados de su cáscara superficial mediante las despulpadoras eléctricas, con una capacidad de 1 tn. por hora (de un sólo disco). Posteriormente, serán trasladados a un tanque de fermentación con una capacidad de 3 tns., ahí permanecerán con agua durante 24 hrs. para que se remueva su capa mucilaginososa. Cuando los granos tienen una consistencia babosa, son arrastrados a través de un canal a un tanque contiguo (de la misma capacidad), para ser lavados con agua al ser removidos con un rastrillo de madera. Posteriormente, cuando ya no están babosos, se extienden en el tendal para que se sequen.

**3a.** Mediante el uso de un beneficio húmedo. El proceso que se lleva a cabo en éste es el siguiente:

**a. Despulpe.** El café cereza pasa a una máquina despulpadora eléctrica de 3 discos (despulpa 3 tn. por hora). El café limpio de su capa super

ficial pasa por un canal a tanques de fermentación, mientras que la cáscara va a dar a riachuelos cuyo caudal los arrastrará hasta el río Cazones; o se acumularán en un depósito para que se sequen, una vez hecho ésto sea utilizado como abono.

**b. Fermentación.** Los granos despulpados se retienen en dos tanques con una capacidad de 3 tns. En éstos, los granos se dejan fermentar con agua 24 hrs. para remover su capa mucilaginosa. Cuando éstos tienen una consistencia babosa se pasan por otro canal para ser lavados al ser removidos con un rastrillo de madera por un sólo trabajador; los granos al mismo tiempo son arrastrados por el caudal que lleva el canal hasta un último tanque donde escurren.

**c. Orear.** El grano escurrido se pasa a un tendal de cemento de 400 m<sup>2</sup>, en el cual permanecen de 4 a 5 hrs. para posteriormente ser enviados a la máquina secadora.

**d. Secado.** El grano se recoge y deposita en la máquina secadora (un cilindro colocado de manera horizontal que da vultas sobre un eje, conectado a un ventilador que proporciona aire caliente, proveniente de una especie de soplete de gasolina). tiene una capacidad de 35 quintales de café oreado o escurrido. Este se retiene ahí durante 24 hrs. hasta que se seque.

Si hay neblina y está lloviendo, el café no se deja orear, se pasa directamente a la secadora, y se queda en ésta durante todo un día. Si el café ha sido oreado, se deja en la secadora unicamente 14 horas, lo cual significa un ahorro en tiempo y combustible.

**e. Empaquetar.** Los granos en pergamino se encostalan en bolsas de henequén de una capacidad de 70 k., para ser trasladadas al lugar de la venta.

Un beneficio húmedo tecnificado, no requiere de trabajadores. para cada uno de los procesos se emplean máquinas, incluso para el escurrido y el oreado. Los peones únicamente cosen y acarrean los costales.



## 2. Proceso de trabajo del cultivo de maíz y del cultivo de frijol

### El maíz

Tanto medianos como pequeños propietarios, realizan año tras año la siembra de maíz en el mismo predio y sólo lo dejan descansar de dos a tres meses en zona fría y templada; y en zona cálida de 6 a 7 meses. Para efectuar el cultivo del cereal se llevan a cabo los siguientes pasos:

**1°. Desmonte.** Si el terreno es virgen, o no se ha sembrado durante 2 ó 3 años, tiene maleza muy alta, arbustos y árboles, éstos se deben tumbar necesariamente con el uso de machetes y hacha. Los residuos se dejan secar, para ser incendiados con el uso de petróleo, las cenizas serán empleadas como fertilizantes. Esta actividad se efectúa durante los meses de diciembre o noviembre, y la llevan a cabo 20 peones en una ha.

**2°. Barbecho.** Para los terrenos que se han dejado descansar unos - cuantos meses al año, la yerba que ha crecido no es muy alta, por lo cual se corta con machete y se deja en el terreno hasta que se pudra y sirva - como abono orgánico. Para los escasos terrenos existentes, se emplea el arado tirado por bueyes o mulas para preparar la tierra. Para una ha. se requieren de 8 a 10 días de trabajo con el arado, el número de días depende del grado de pedregocidad del terreno. El jefe de familia que no cuenta con un arado debe alquilarlo a \$7000.00 al día.

**3°. Escardar.** Es sinónimo de barbecho, sólo que ésta se efectúa en laderas (terrenos no planos pedregosos o con poca pedregocidad, los más - abundantes). No se puede emplear el arado, y en su lugar se utiliza la coa para preparar el terreno. Cuando un terreno tiene piedra se requieren de 2 peones por cuartillo sembrado (en una ha. siembran 10 cuartillos), es decir, 20 peones por ha.

Cuando el terreno no tiene piedras, se emplean 10 peones - por ha.

**4°. Siembra.** Veinte días después de la escarda o el barbecho, los granos se siembran en hilos irregulares en los cuales se hacen pequeños - agujeros cada medio metro con una coa pequeña llamada pulla, en donde depositan 5 semillas. El número de trabajadores que requiere esta actividad es variable de acuerdo con el grado de pedregosidad de terreno, así se necesitan 20 peones para sembrar una ha. muy pedregosas, y 10 peones para sembrar una ha. sin piedra.

Para evitar que el tejón o cualquier otro roedor saque las semillas y se las coma, las frotan con una fruta llamada bola de tejón que amarga al grano de maíz, el sabor desagradable evita la ingestión de éste. O bien, colocan entre las piedras una mezcla de masa con raticida o con yerba venenosa, para que sea ingerida por los roedores.

Con frecuencia el agricultor utiliza abono orgánico para fertilizar durante ésta etapa. Mezcla estiércol con tierra para cubrir con ésta el hoyo donde han sido depositadas las semillas. La fertilización con abono orgánico o químico sólo se realiza en tarros de barro, éstos son muy poco frecuentes por lo que la mayoría de los agricultores no abonan ni siquiera en la siembra.

**5°. Resiembra.** Se efectúa quince días después de la siembra. Consiste en colocar en su lugar los granos germinados o las pequeñas matas que han sido sacadas de su lugar por un roedor o por el deslave, para ello se requieren de 2 a 4 peones para resembrar medio cuartillo, cantidad que generalmente ha sido afectada.

**5° la. Limpia.** Consiste en quitar del terreno la yerba que crece al rededor de las matas de maíz a una altura de 25 a 35 cm. Para lo cual, se utilizan la coa que arranca de raíz la maleza. En terrenos pedregosos se requieren de 30 peones por ha., y de 20 peones por ha. de terreno sin piedra.

**6° 2a. Limpia o aterrada.** Un mes después de la la. limpia, la yerba ha crecido lo suficiente como para robarle los nutrientes a las matas de maíz, debe ser eliminada. Pero fundamentalmente, esta actividad consiste en amontonar la tierra en la parte inferior de las matas que se fortalezcán. Esta la realizan 20 peones en una ha. pedregosa y 10 peones en una que no lo es.

**7° Despuntar.** Cuando la flor de maíz (espiga) corona la mata y los pequeños elotes empiezan a desarrollarse, es frecuente que sea atacada por una plaga de moscos, los cuales depositan sus huevecillos ahí, de éstos - eclosionarán gusanos que se alimentan de los granos de los pequeños elotes. Por ello, es necesario cortar las espigas para que no se desarrollen las - larvas. Tal actividad se realiza cuando la planta ha crecido hasta alcanzar 1 ó 1.15 m de altura, unicamente en zona fría o templada. Dos trabajadores efectúan el despunte en una ha.

**8° Doblar.** Consiste en doblar las hojas de la mata para que no se - acumule el agua de lluvia, la cual provocaría el pudrimiento de los elotes. Este trabajo lo efectúan 2 peones por cuartillo sembrado, en un día.

**9° Cosechar.** Cuando las mazorcas están secas y las matas han sido - despojadas de sus hojas se levanta la cosecha. Un trabajador recoge dos y medio costales de mazorca al día.

**10° Acarrear.** Las mazorcas posteriormente son trasladadas al domicilio del productor a lomo de bestia o en camión de pasajeros de la Cooperativa de Pahuatlán, cuya ruta atraviesa la carretera que va a Cuaxtla. Cuando el jefe de familia no tiene bestias paga un flete por carga a \$1000.00 y el costal trasladado en camión se pagaba el año pasado (1987) a \$250.00.

Las mazorcas se almacenan en el tapanco (hueco que se hace entre el techo de lámina de cartón o asbesto y otro techo construido de carrizo, el espacio que queda entre los dos es de 40 a 50 cm.). Ahí permanecen conforme se va necesitando el maíz para consumo familiar.

Las mazorcas son desgranadas a mano por el ama de casa o - los hijos mayores de 7 años de edad. El grano se coloca en un bote o cubeta de lámina con agua llamado nixtamal, se la añade un poco de cal y perma nece en cocimiento a fuego lento durante una hora, al cabo de la cual está listo el nixtamal. Como en Tlacuilotepec no existe molino de motor eléctrico ni tortillería, cada ama de casa cuenta con un molino de nixtamal manual con capacidad de medio cuartillo.

## El frijol

Como se había mencionado, se siembran la variedad de frijol negro o delgado y la variedad de frijolón o frijol gordo.

Cuando un terreno se destina unicamente al cultivo de frijol negro, éste se prepara en abril mediante la roza con coa y la quema - con petróleo. El 3 de mayo se siembran los granos de frijol negro con coa y se hacen hilos en los que se colocan 4 ó 5 frijoles por hoyo con amegas de 40 cm. por 40 cm.

Para la siembra se necesita de un peón por cuartillo sembrado. La única limpia se efectúa a fines de junio, la cual requiere de un peón por cuartillo sembrado. Los desechos son dejados entre las amegas - para que sirvan de abono orgánico.

La cosecha se lleva a cabo a fines de agosto cuando la vaina está completamente seca. Un trabajador recoge al día un costal de vaina de frijol negro, el cual se depositará en el tlapechtle o vareador. Es te es una especie de techo construido con varas delgadas que se entrecruzan para formar algo así como un colador. Alrededor de éste, se construyen paredes con un trozo de sábana o de plástico para evitar que el frijol se salga al ser vareado. Debajo de éste se coloca sobre el suelo, una sábana o varios costales para que caigan los granos, cuyas vainas están siendo golpeadas con varas para que se desprendan las semillas y éstas se cue-len a través de los pequeños agujeros del tapechtle.

### 3. Proceso de trabajo del cultivo de la caña de azúcar

Las siguientes etapas se llevan a cabo año con año:

**1a. Limpia.** Consiste en quitar la maleza y los retoños que crecen alrededor de las matas en producción. Una mata puede dar de 20 a 25 retoños al año, pero no todos servirán para jugo, la mayor parte de éstos son

muy delgados y crecerán con un deficiente desarrollo, por lo que hay que cortarlos, y dejar los que sirvan. La limpia se realiza durante los meses de agosto o septiembre, se efectúa a mano y machete, y se emplean 25 por ha.

**2a. Molienda.** Se efectúa durante los meses de enero a abril. El proceso denominado así, es para obtener el piloncillo o panela, y consiste en:

**a. Corte.** Diariamente durante el tiempo que dure la cosecha, 2 - cortadores recolectan la caña, al utilizar machetes para cercenarlas. Estos las agrupan en montones no muy pesados que acarrear hasta el trapiche.

**b. Pailada.** Consiste en exprimir las cañas en el trapiche (molino formado por engranes accionados por una yunta de bueyes) hasta llenar un cazo o paila de 260 litros. El trapiche queda bajo el cuidado de dos trabajadores experimentados (trapicheros), uno es el que va metiendo las cañas a los engranes y el otro arrea o jala a los bueyes. La miel obtenida en tal actividad va a dar a otra paila que se encuentra bajo el cobertizo que protege al horno. De ésta se pasa a otro cazo que permanece fijo y sumido en la gran hornilla. Un trabajador llamado pailero, también experimentado, se encarga de atizar el fuego del horno, batir la miel y colocar la copa. Cuando la miel comienza a hervir es necesario colocar una tapadera en forma de copa, la cual evita que la miel se desparrame alrededor de la paila, por estar en punto de ebullición.

**c. Cuajado.** Después de un buen rato (2 ó 3 hrs.), la miel ha adquirido una consistencia viscosa (etapa llamada conserva) y está lista para ser vaciada mediante el uso de cucharones de madera, en moldes de barro de medio kilo para que se cuaje. Durante el día se llevan a cabo 2 pailadas en las que se obtienen 90 k de piloncillo por cada una de ellas.

B I B L I O G R A F I A

1. Carta Edafológica de la República Mexicana, escala 1:1000 000. DGGTENAL.  
Carta del uso actual del suelo del Estado de Puebla. escala 1:500 000. SARH.
2. CEEMP. "Tlacuilotepec", en Enciclopedia de los Municipios en México 1987, Centro Estatal de Estudios Municipales en el Estado de Puebla, (1987: cuaderno V), México, 1987, p.p. 130-220.
3. CEPAL. Economía campesina y agricultura empresarial (tipología de productores del agro mexicano). 3a. ed., siglo XXI México, 1986, 339 p.p.
4. CHAYANOV, A.V. La organización de la unidad doméstica campesina, - Nueva Imagen, México, 1980, 339 p.p.
5. CIDER. Lineamientos de política para el establecimiento de un sistema de precios y comercialización de productos agrícolas, (mimeo). Centro de Investigaciones para el Desarrollo Rural, subdependencia de la SSP, 1977, 141 p.p.
6. CHAZARO, Loaiza Sergio. "La coordinación de la comercialización vertical de productos agropecuarios en México", en Panorama y perspectivas de la economía mexicana, Nora Lustig (comp.), El Colegio de México, 1983, p.p. 385-402.
7. CIFUENTES, Eduardo (coord.) El equilibrio interno del sector campesino y los efectos de los procesos de intermediación, CIDE RI (mimeo), México, 1977, 64 p.p.
8. EARLY, Daniel K. Café: dependencia y efectos. Comunidades nahuas de Zongolica, Ver., en el mercado de Nueva York INI. México, 1982, 159 p.p.
9. FUENTES, Luis. Las regiones naturales de Puebla, UNAM, 1971, 340 p.p.

10. GOBIERNO del Estado de Puebla. "Tlacuilotepec", en Almanaque de Puebla 1982, Almanagues de México, S.A., México, - 1982 p.p. 545-546.
11. KAUTSKY, Karl. La cuestión agraria (caps. 7 y 8), Ediciones de Cultura Popular, México, 1978, p.p. 139-207.
12. LINCK, Thierry. Usura en San Luis Potosí: un acercamiento a la problemática de la integración campesina, El Colegio de Michoacán, 1982, 296 p.p.
13. MARGULIS, Mario. "La intermediación comercial", Contradicciones en - la estructura agraria y transferencia de valor. El Colegio de México, (1979: Jornadas no. 90), México, p.p. 100-115.
14. MASFERRER, Kan, Elio. "Coyotes y coyotitos. Cambios en los sistemas de intermediación en la Sierra Norte de Puebla", en México Indígena, INI, (set.-oct. 1986: no. 12) México, p.p. 13-16.
15. MENDOZA, Gilberto. Compendio de mercado de productos agropecuarios, (caps. 5 y 6), Instituto Interamericano de cooperación para la agricultura, Costa Rica, 1985, p.p. 117-208.
16. MINTZ, Sidney. "Sistemas de mercados internos como mecanismos de articulación social", en Nueva Antropología. Revista de Ciencias Sociales, IAE ediciones, (1980: no. 19) México, p.p. 11-28.
17. MONTEMAYOR, Aurelio. "La comercialización de alimentos en México", en Panorama y perspectivas de la economía mexicana, Nora Lustig (comp.), El Colegio de México, 1983, p. - p. 403-436.
18. NOLASCO, Margarita. Café y sociedad en México, Centro de Ecodesarrollo, México, 1985, 454 p.p.
19. OSWALD, Ursula (coord.). "Dimensiones del mercado bajo el impacto del capitalismo", en Mercado y dependencia, Nueva Imagen, México, 1979, p.p. 19-33

20. PALERM, Angel. "Articulación campesinado-capitalismo: sobre la fórmula M-D-M", Antropología y Marxismo, 2a. ed., Nueva Imagen, México, 1981, p.p. 199-224.
21. PALERM Viqueira, Jacinta. "Los campesinos y el mercado" en México Indígena, INI, (set. - oct. 1986: no. 19) México, p.p. 57-59.
22. PEÑA, Guillermo de la. "Los campesinos indígenas y la estructura del mercado", en México Indígena, INI, (set. - oct. 1986: no. 12) México, p.p. 27-32.
23. SMITH, Carol A. "El estudio económico de los sistemas de mercados: modelos de la geografía económica", en Nueva Antropología. Revista de Ciencias Sociales, IAE ediciones, - (1980: no. 19) México, p.p. 29-80.
24. SHANIN, Teodor. La clase incómoda, Alianza Editorial, 1985, 327 p.p.