

Universidad Autónoma de Nayarit
Área de Ciencias Económicas y Administrativas
Unidad Académica de Economía
Maestría en Desarrollo Económico Local



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NAYARIT



SISTEMA DE BIBLIOTECAS

**Impacto del Capital Social en los Ingresos de los Productores de Mango
de los Municipios de Tepic y San Blas, Nayarit, 2015**

Tesis

Que para obtener el grado de:

Maestro en Desarrollo Económico Local

Presenta:

Rodolfo Muñoz Navarro

Director de Tesis:

Dr. Ricardo Becerra Pérez

Tepic, Nayarit, Enero de 2018

Dedicatoria

Dedico esta tesis a mi madre, una de las más grandes mujeres que conozco, que me ha apoyado en todo el trayecto que es mi vida; acción que no siempre le hice fácil, sus esfuerzos por apoyar no sólo a mí, sino a todos sus seres queridos son impresionantes y siempre me han inspirado a ser una mejor persona.

Ahora que concluyo esta etapa de mi vida, espero haber dado un paso que me ayude a convertirme en alguien tan capaz como ella; muchas cosas me hicieron falta en la vida, pero nunca vacilé en dar lo mejor de sí para compensarlas y si en algunas no pudo hacerlo, el amor que refleja sus deseos de intentarlo me ayudó a aceptar las circunstancias que nos presentó la vida a ambos.

Como madre soltera no siempre pudo darme lo que quiso en la etapa que fue mi infancia, en especial tiempo para estar juntos por su necesidad de trabajar para mantenernos a mi hermana y a mí, y como mujer no le fue fácil entender mi resentimiento de hombre creciendo sin un padre pero gracias a su dedicación y cariño entiendo que las personas que están o deberían estar en mi vida no siempre cumplirán con mis expectativas pero hay que seguir adelante a pesar de esto, ya que al final la persona con la que uno siempre debe contar primero antes que nadie es uno mismo.

Muchas veces quise acudir a ella por apoyo, pero me abstuve, no fue por falta de confianza, sino porque su corazón es grande y están siempre sus hombros dispuestos a cargar más peso; logrando que sus seres queridos caminen ligeros en esta compleja vida, por lo que es mi deseo, convertirme algún día, en alguien capaz de poder aligerarle aunque sea una pequeña parte de su constante batalla en esta vida.

Agradecimientos

Agradezco al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), por su sistema de Becas que me brindó la oportunidad de cursar esta Maestría en Desarrollo Económico Local, así como también, por todo el apoyo recibido durante el transcurso de ésta y hasta la elaboración final de este proyecto de tesis.

A mi Director, Dr. Ricardo Becerra Pérez, por su paciencia y dedicación hacia mi persona, en esta nueva meta de mi vida pocos habrían continuado conmigo, fue una fortuna trabajar con Usted, porque siempre me siguió empujando hacia adelante, sus acciones siempre demostraron su entrega hacia nosotros, los estudiantes y su actitud hizo siempre más agradable este trayecto lleno de dificultades.

Agradezco a los maestros y doctores, docentes de la Universidad Autónoma de Nayarit, quienes siempre estuvieron dispuestos a compartir sus enseñanzas y darme luz a mis ideas, en especial al Mtro. Omar Wicab Gutiérrez, quien me dio la oportunidad de conocer al Dr. Fernando Rello Espinosa, investigador de la Universidad Nacional Autónoma de México, a quien le doy las gracias, por permitirme compartir sus experiencias de trabajo con productores agrícolas de áreas rurales y darme la oportunidad de realizar entrevistas con personas con experiencias similares a éstas, gracias a esto pude obtener una mejor perspectiva como investigador.

A mi familia y amigos, esos seres queridos que a pesar de las circunstancias de la vida siempre se tomaron el tiempo para extenderme una mano amable,

aunque estuviera yo a veces reacio a pedirlo de su parte. A todos ustedes, de nuevo, muchas gracias.

A mi familia tengo la suerte de tenerlos, en especial a mi hermana Peta Gabriela y a mi primo Iván Alejandro, soy el mayor, pero ustedes siempre son mis modelos a seguir, espero haber obtenido suficiente sabiduría para algún día apoyarlos cuando así lo necesiten.

A mis tías, Verónica e Inés, con la seguridad de que pude llegar hasta aquí, porque ustedes estuvieron conmigo, apoyando a mi madre a formarme, ustedes fueron una parte importante para complementar parte de la persona que ahora soy.

A mis amigas, Liz y Anita, aunque el tiempo y la distancia son considerables, siempre están en mi corazón.

El camino no fue fácil, pero las personas que encontré durante el recorrido lo valen, gracias a todos ustedes, entiendo que mis imperfecciones no sólo impiden a veces mi crecimiento, pero me obligan a relacionarme con ustedes, para poder ser una mejor persona con sus enseñanzas, las cuales llevo conmigo por el resto de mi vida y con ellas va una parte muy importante de ustedes mismos.

Impacto del Capital Social en los ingresos de los productores de mango de los municipios de Tepic y San Blas, Nayarit, 2015.

Rodolfo Muñoz Navarro

Maestría en Desarrollo Económico Local

Universidad Autónoma de Nayarit

Director de tesis: Dr. Ricardo Becerra Pérez

Resumen

En los últimos años se ha reunido evidencia empírica acerca de que las asociaciones locales y las redes sociales tienen un impacto positivo en el desarrollo local y el bienestar.

Esta tesis planteó como objetivo, identificar qué efectos tiene el Capital Social en los ingresos que se obtienen de la producción y comercialización de mango en productores asociados y no asociados de los municipios de Tepic y San Blas Nayarit.

Se realizó un estudio con la metodología cualitativa de tipo descriptivo utilizando el método estudio de caso, la técnica para la recolección de la información fue un cuestionario de 31 preguntas a 150 productores en las localidades del municipio de Tepic y de San Blas, Nayarit, donde se analizó variables cualitativas de Capital Social de manera cuantitativa para poder comprobar la hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico.

Los resultados permitieron encontrar evidencias de la presencia del Capital Social, identificando características estructurales y cognitivas, además comprobar la importancia de que pertenecer a una SPR influye en la mejora de sus ingresos en la comercialización de la producción de mango, así como la posibilidad de gestionar y recibir apoyos del gobierno estatal y federal canalizados a través de éstas.

Palabras clave: Capital Social, SPR, Ingresos, Mango, Nayarit.

Impact of social capital in the income of mango producers in the municipalities of Tepic and San Blas, Nayarit 2015.

Rodolfo Muñoz Navarro

Maestría en Desarrollo Económico Local

Universidad Autónoma de Nayarit

Director: Dr. Ricardo Becerra Pérez

Abstract

In recent years it has been gathered empirical evidence about that the local associations and social networks have a positive impact on local development and welfare.

This thesis presents as objective, identify what effects has the Social Capital on revenues obtained from the production and marketing of mango on producers associated and not associated of the municipalities of Tepic and San Blas, Nayarit

A study was conducted with descriptive qualitative methodology using the case study method, the technique for data collection was a questionnaire of 31 questions to 150 producers in the locations of the municipality of San Blas and Tepic , Nayarit, Where Social Capital qualitative variables were analyzed to test the hypothesis based on the numerical measurement and statistical analysis.

The results allowed to find evidence of the presence of Social Capital, identifying structural and cognitive characteristics, also check the importance of belonging to an SPR influences the improvement of their income on the marketing of mango production and the ability to manage and receive support from the state and federal government channeled through them.

Keywords: Social Capital, SPR, Income, Mango, Nayarit.

Índice de general

Dedicatoria	II
Agradecimientos	IV
Resumen	VI
Abstract	VII
Introducción	11
Planteamiento del Problema	14
Objetivo General	17
Objetivos Específicos.....	17
Hipótesis	17
Alcances y Limitaciones	18
Justificación	19
Capítulo I. Marco Teórico	21
1.1. Antecedentes de la Agricultura en México.....	21
1.2. La Producción de Mango en Nayarit.....	28
1.3. Teorías Basadas en los Comportamientos de los Agentes del Desarrollo Económico Local	41
1.4. Capital Social y Desarrollo Económico Rural.....	43
1.5. El Capital Social y la Organización Social para la Producción.....	50
1.6. Marco Legal.....	64
Capítulo II. Metodología	69
2.1. Tipo de Estudio	69
2.2. Población de Estudio	70
2.3. Recolección de Datos y Estructura del Cuestionario.....	71
2.4. Variables de Análisis para medir el Capital Social de los productores de mango	72
2.5. Análisis Descriptivo de los Datos.....	73
Capítulo III. Resultados	74
3.1. Análisis descriptivo de los datos	74
3.2. Análisis de las variables del Índice de Capital Social	76
3.3. Análisis del Índice de Capital Social	84

Capítulo IV. Conclusiones y Recomendaciones.....	93
4.1. Conclusiones.....	93
4.2. Recomendaciones.....	97
Bibliografía.....	100
Anexo 1. Cuestionario Dirigido a Productores de Mango en Nayarit.	106
Anexo 2. Cuestionario Dirigido a Otros Agentes Relacionados con el Funcionamiento de la SPR.....	113
Anexo 3. Resultados y Menciones Adicionales Obtenidos a Partir de Entrevistas Dirigidas a Otros Agentes Relacionados con el Funcionamiento de la SPR.....	117

Índice de tablas

Tabla 1. Total de productores y hectáreas de los municipios de San Blas.....	32
Tabla 2. Total de productores y hectáreas de los municipios de Tepic.....	34
Tabla 3. Sociedades de Producción Rural en el municipio de San Blas.....	35
Tabla 4. Destino de la producción municipio de Tepic.....	36
Tabla 5. Destino de la producción municipio de San Blas.....	37
Tabla 6. Índice de Capital Social e indicadores.....	61
Tabla 7. Figuras asociativas según la ley agraria.....	64
Tabla 8. Descripción de las variables.....	74
Tabla 9. Estadísticos Descriptivos.....	75
Tabla 10. F1. Afiliación a asociaciones locales y redes.....	76
Tabla 11. F1. Afiliación a asociaciones locales y redes por municipio.....	77
Tabla 12. F2. Confianza y adherencia a las normas por tipo de ingresos.....	77
Tabla 13. F2. Confianza y adherencia a las normas por municipio.....	78
Tabla 14. F3. Acción colectiva por tipo de ingreso.....	79
Tabla 15. F3. Acción colectiva por municipio.....	80
Tabla 16. F4. Información y comunicación por tipo de ingreso.....	80
Tabla 17. F4. Información y comunicación por municipio.....	81
Tabla 18. F5. Empoderamiento y acción política por tipo de ingreso.....	82
Tabla 19. F5. Empoderamiento y acción política por municipio.....	83
Tabla 20. Índice de Capital Social por tipo de ingresos.....	84
Tabla 21. Índice de Capital Social por municipio.....	85
Tabla 22. Índice de Capital Social de Productores asociados y no asociados.....	85
Tabla 23. Representatividad del ingreso del productor con y sin Capital Social.....	86
Tabla 24. Escolaridad e ingreso de productores Con y Sin Capital Social.....	87
Tabla 25. Productores Con y Sin Capital Social, según el sexo.....	88
Tabla 26. Productores Con y Sin Capital Social, según la edad.....	89
Tabla 27. Tipo de productor Con y Sin Capital Social, por número de hectáreas.....	90
Tabla 28. Productores afiliados a una Sociedad de Producción Rural, Con y Sin Capital Social y su nivel de ingresos.....	91

Introducción

La agricultura es una actividad fundamental en el medio rural, es un factor clave para el desarrollo de éste, ya que proporciona empleo, ingreso, articulaciones productivas, mejoramiento de las condiciones de vida en el campo, lo cual constituye una parte importante del desarrollo nacional.

En el estado de Nayarit las actividades agrícolas revisten una importancia principal, debido a la cantidad de personas que se involucran a lo largo del territorio estatal y del ciclo anual en el que se organizan las tareas relacionadas con la siembra, la cosecha y la comercialización de sus productos. De la misma manera, el cultivo de mango en Nayarit reviste una principal importancia por la superficie cultivada de las variedades que se producen, y el ingreso que generan en los municipios en los que se ha desarrollado este tipo de cultivo.

La superficie establecida en el año 2007 con mango en el estado de Nayarit fue de 38 548.52 ha, en la región Costa-Centro, existen 38 234.86 ha. de mango plantadas, 99.18% del total estatal.

En el rubro de la producción obtenida, el municipio de San Blas es el más importante productor de mango de la entidad y de la región, aportando el 39.16%. Tepic con 51 409.33 ton que significan el 14.1% de lo producido en la región.

El propósito de este estudio es analizar la problemática de los productores de mango, desde la perspectiva de las relaciones que se dan entre éstos y las sociedades de producción rural (SPR's) de mango según el Capital Social con el que cuentan.

Por lo anterior, se realizó la presente investigación en los municipios de Tepic y San Blas, para conocer el Capital Social de los productores asociados y no asociados a las SPR's, en relación con los ingresos que obtienen de la comercialización de su producto y la construcción de redes entre los

productores, como alternativa para resolver los problemas que se presentan con la producción y venta de las distintas variedades de mango.

Existe una gran diversidad de definiciones de Capital Social así como enfoques sobre su medición y existencia. Bajo la perspectiva de la maximización de la elección racional, el Capital Social es el conjunto de normas de supervivencia y conductas de cooperación; desde el punto de vista de las superestructuras ideológicas, toman importancia las normas no escritas y conductas cognitivas; mientras que desde la visión de los sistemas sociales complejos, se le observa como el conjunto de activos intangibles que propician la acción colectiva (Coleman, 2000).

No obstante la complejidad para medir el Capital Social, existe diversidad de estudios de caso que confirman su existencia y diversas metodologías para su medición, lo que ofrece un marco de referencia sobre sus beneficios y su significancia para impulsar las prácticas productivas; el manejo de los recursos comunes; el acceso a un mayor desarrollo para las comunidades; mayor financiamiento y un mayor bienestar para los que trabajan en conjunto.

En este contexto el objetivo de este estudio es conocer en las zonas productoras de mango en el Estado de Nayarit, de los municipios de Tepic y San Blas, la relación que tiene el Capital Social de los productores asociados y no asociados, con los ingresos que obtienen de la comercialización de mango y el uso de redes entre los productores como alternativa para resolver problemas que se presentan con la producción y venta de su producto.

Por lo anterior, en el primer capítulo, se mencionan los antecedentes de la agricultura en México para dar las bases en las que se realiza el estudio, así como la descripción y desarrollo de la producción de mango en Nayarit, haciendo énfasis en la Costa-Centro del Estado de Nayarit y sus productores.

Se prosigue a plantear el Concepto y teorías de Capital Social; además, se analiza según diversos autores, la importancia del Capital Social para el desarrollo económico de áreas rurales; así como, las teorías de los agentes del

Capital Social y el papel que éstos desempeñan para el desarrollo de su ambiente, también en las áreas rurales agrícolas.

Una vez definidas las teorías principales se plantea cómo el concepto de Capital Social, influye en la producción de la zona agrícola, por lo cual es necesario hacer mención del marco legal en que laboran las sociedades productoras de mango para proseguir con las preguntas de investigación que guiarán al estudio.

En el segundo capítulo se define la metodología que se utilizó, empezando con la definición de este tipo de estudio y las características de la población. Se describen las variables a analizar, así como también las herramientas que se utilizan para la recolección de la información sobre éstas, para realizar un análisis que permite la medición del Capital Social de los productores de mango, pertenecientes a una SPR de los municipios de San Blas y Tepic, para lograr lo anterior se realizó una encuesta a 150 productores de mango.

Por su parte, el tercer capítulo muestra los resultados de la medición y las características del Capital Social, donde se realiza la descripción de las variables e indicadores, habiendo encontrado que el Capital Social parece relacionarse en primera estancia con el hecho de pertenecer a una SPR, aunque juega un papel fundamental los niveles de ingreso, que mientras más altos, se debe a las superficies que el productor tiene de cultivo de mango.

Por último, en el apartado de discusión y conclusiones se presentan e interpretan los hallazgos más relevantes que la presente investigación documentó; al mismo tiempo, cumplió con los objetivos planteados, y comprobó las hipótesis a partir de las preguntas de investigación realizadas, así como también, se encontró evidencia de que pertenecer a una Sociedad de Producción Rural de mango es un factor que permite la formación de Capital Social, lo que contribuye a aumentar los ingresos de sus asociados a partir de los beneficios y los subsidios gestionados a través éstas..

Planteamiento del Problema

Nayarit cuenta con tres zonas productoras de mango en: Acaponeta, Tecuala, Rosamorada y Ruiz en la Zona Norte; San Blas, Tepic y Santiago, en la Zona Centro y Compostela y Bahía de Banderas en la Zona Sur, con una superficie total de 26,176.67 ha que representan un 68% de la superficie total con mango en el estado de Nayarit, y tienen una producción de 249,802.66 toneladas (SIAP, 2012).

De acuerdo al padrón de productores (CESAVENAY, 2009), en el estado hay 5,451 productores de mango. Una gran mayoría de estos productores, son ejidatarios o pequeños propietarios con un promedio de superficie de alrededor de 4.00 hectáreas. Según un estudio del INIFAP (2007) se observó que en su mayoría, los productores tienen un nivel tecnológico bajo, el 52% de ellos no recibe asesoría técnica, por lo tanto desconoce el manejo de los huertos, carecen de capital, motivo por lo que la tecnología que aplican a los huertos de mango es limitada por la escasa inversión que realizan, además, padecen falta de crédito y cuentan con una mínima infraestructura, es decir, tienen el equipo mínimo necesario para realizar las labores como herramientas y cuando mucho un bomba aspersora de mochila.

Según Polan Lacki (2009), la principal causa de los problemas económicos de la gran mayoría de los productores rurales reside en las ineficiencias que están cometiendo en las distintas etapas de su negocio agrícola, por lo que necesitamos formar, capacitar y organizar a los productores rurales para que ellos mismos sepan y puedan evitar, corregir y/o eliminar sus ineficiencias.

Además en el ámbito organizativo y de comunicación, existe una deficiente organización de productores para la compra y venta de insumos y productos, una débil estructuración de alianzas estratégicas entre productores e industriales, así como una escasa difusión sobre los esquemas de alianzas y asociaciones, además de la falta de un banco de información oportuna y la

resistencia para adoptar esquemas avanzados de beneficio común (Estudio del INIFAP, 2007).

Polan Lacky afirma que por la falta de organización, los agricultores tienden a comprar insumos con alto valor agregado, al por menor y del último eslabón de una larga cadena de intermediación; y venden sus excedentes sin incorporarles valor al por mayor y al primer eslabón de la referida cadena, de esta aseveración se puede afirmar que la falta de integración de actividades productivas, económicas y comerciales son factores que impide dar un mayor valor agregado a la producción agrícola, tener un mayor control de ella y obtener mayores beneficios por mejores condiciones de comercialización.

La organización de productores puede definirse entonces como un mecanismo de acción que permite aunar esfuerzos en función de gestionar intereses colectivos, que individualmente serían difíciles de alcanzar (Lobo, 1993). En la actualidad, el desarrollo de las actividades productivas en el sector agrícola requiere una mejor combinación de los factores productivos, por lo que además de un proceso de reconversión agrícola, los productores deberán concentrar sus esfuerzos, conocimientos y recursos disponibles para la realización del proceso de producción en forma colectiva, comenzando así a utilizar de manera más racional los insumos y encontrando alternativas para aumentar los rendimientos por hectárea, la productividad y mejorar la calidad del producto.

Por lo anterior, las asociaciones deben ser el resultado de la iniciativa propia de los productores y, al mismo tiempo, responder a sus necesidades como consecuencia de la toma de conciencia de que si no se organizan es difícil que puedan enfrentar con éxito las dificultades propias de la nueva situación agrícola del país.

Algunos problemas comunes que afectan directamente a los productores como se menciona en un principio, son el alto costo de los insumos agrícolas, el incremento de las tasas de interés, las exigencias de garantías hipotecarias para la obtención de financiamiento, la ausencia de asesoría técnica, el mal

estado de las vías de comunicación en el medio rural, la carencia de algunos servicios básicos como la electricidad, los sistemas de riego, el teléfono y los derivados de la comercialización agrícola.

El propósito de este estudio, es analizar la problemática de los productores de mango en el estado de Nayarit, desde la perspectiva de las relaciones que se dan entre éstos y una organización social según el Capital Social. Los aspectos que frecuentemente se examinan en los estudios de este concepto y que se consideran como variables del Capital Social son la asociatividad, reciprocidad, confianza, cooperación, normas sociales y proactividad.

Existen diversas teorías que explican el Capital Social: Durston (2000), ha identificado cuatro formas de Capital Social, a saber: Individual, grupal, comunitario o colectivo y externo.

Los productores de mango, son los actores sociales y sujetos de análisis del estudio, por lo que, Portilla Rodríguez (2003) afirma que son definidos por sus acciones y por los efectos que éstos generan en la construcción y aprovechamiento de oportunidades para el desarrollo de una colectividad. Los actores sociales son grupos de personas que poseen determinados intereses, condiciones y características que los identifican como tales. Se consideran como objeto de estudio las comunidades de cinco de mayo y Atonalisco del municipio de Tepic; Navarrete, las Palmas, Jalcocotán, Aticama, La Bajada, La Libertad, Huaristamba y Mecatán del municipio de San Blas, esto debido a la importancia que tienen en relación al valor de la producción de mango (SIAP, 2012).

Partiendo de la premisa de que existe Capital Social en una Sociedad de Producción Rural que influye de manera positiva en el desarrollo económico de la producción de mango, se realizó un análisis de los productores de mango que pertenecen a una asociación y aquéllos que no se encuentran agremiados.

De lo que surgen las siguientes preguntas de investigación: ¿Influye el Capital Social de una SPR de mango en los beneficios a los que tienen acceso sus

asociados? ¿Son necesarios los subsidios canalizados a través de las SPR's, para favorecer el desarrollo de las familias productoras de mango en Nayarit? ¿Cómo pueden los productores de mango tener acceso a crédito, a través de las SPR's a las que pertenecen? ¿El Capital Social de las SPR's está permitiendo la aparición de nuevas formas de participación en las comunidades productoras de mango en Nayarit? ¿La pertenencia a una SPR de mango aumenta los ingresos para los productores asociados a ella?

Objetivo General

Identificar qué efectos tiene el Capital Social en los ingresos que se obtienen de la producción y comercialización de mango en agricultores asociados y no asociados de los municipios de Tepic y San Blas, Nayarit.

Objetivos Específicos

- Identificar los beneficios que han obtenido en su capacidad de producción los productores de mango pertenecientes a una SPR debido a la gestión de recursos y subsidios realizados por éstas.
- Conocer qué tipo de recursos y créditos han obtenido los productores de mango asociados y no asociados.
- Conocer la calidad de vida de los productores asociados y no asociados.
- Identificar el grado de participación social que tienen los productores de mango pertenecientes a una SPR.

Hipótesis

Se plantean las siguientes Hipótesis de Trabajo:

1. Pertenecer a una SPR de mango permite aumentar los ingresos de sus asociados a partir de los beneficios y los subsidios gestionados a través de ésta.

2. Existe un aumento en la capacidad productiva y la participación social de los productores de mango que forman parte de una SPR, debido al acceso a recursos y a crédito que se gestiona al interior y desde la SPR.

Hipótesis alternativa:

H1.- La pertenencia a una SPR de mango no resuelve los problemas relacionados con la producción, ni la falta de acceso a los mercados por la presencia de otros problemas tales como la falta de financiamiento, las relaciones con los actores participantes en la cadena de producción y comercialización de mango en el mercado nacional e internacional, así como por la incapacidad para establecer canales de comunicación con los distintos niveles de gobierno.

Alcances y Limitaciones

El estudio se realizó en las zonas agrícolas del municipio de Tepic en las localidades de 5 de Mayo y Atonalisco, así como en el municipio de San Blas, en las localidades de Aticama, Huaristamba, Jalcocotan, La Bajada, La Libertad, Las Palmas, Mecatán, Navarrete y Tecuitata; para determinar el efecto del Capital Social en los ingresos de los productores que están afiliados a una SPR, para lo cual se hicieron preguntas que se enfocan en las relaciones de confianza entre los productores y las maneras en que producen en conjunto dentro de las SPR'S.

Por motivos de tiempo y el total de los productores, el estudio se limitó a tomar sólo una muestra estadística de 150 productores de forma aleatoria, también la aplicación de encuestas se realizó en una temporada donde las condiciones climática no favorecieron las cosechas y por ende el ingreso de los productores, lo que se ve reflejado en los resultados obtenidos.

Se proyectó utilizar un modelo de regresión lineal binario, pero los resultados obtenidos fueron datos atípicos, por lo que se realizó un proceso de tabulación cruzada para crear una tabla de contingencia.

Justificación

Según fuente del Comité Nacional Sistema Producto Mango (CONASPRÓMANGO) A.C. 2011, Nayarit cuenta con 5,451 productores de mango y la superficie sembrada es de 38,234.86 ha lo que representa el 13% de la superficie total sembrada en el país; la superficie cosechada es de 22,768 ha y su rendimiento por hectárea 12.85%. Según datos del Sistema de Información Agroalimentaria de Consulta (SIACON) Y CONASPRÓMANGO en el 2010, el valor de la producción de mango fue 4, 348, 000,000 de pesos y el precio medio rural (\$/Ton.) 226,297.

La Producción en este mismo año, fue de 164,364 toneladas de mango, se importaron 1,904 toneladas y la exportación fue de 265,451 toneladas, el tamaño del mercado 1, 380,095 consumidores. Con base a la información anterior, en México el consumo per-cápita es de 12.73 kilogramos al año 2010, el cual es un valor que se ha mantenido prácticamente constante en los últimos años. Lo anterior manifiesta la importancia que tiene esta actividad productiva y la posibilidad de desarrollo económico que representa para el agricultor, su comunidad, región y el país, por lo cual es necesario desarrollar proyectos encaminados al mejoramiento de la producción a través de la asociación de los productores de mango en Nayarit, esto no se ha logrado ya que en un diagnóstico del INIFAP (2007) arrojó que existe un poco nivel organizativo de los productores.

La importancia que tiene el estudio del Capital Social de los productores de mango en Nayarit, es por la forma en que se asocia el concepto de Capital Social como parte del desarrollo de una comunidad, es decir implicaría mejores

beneficios tanto para el agricultor como para su entorno. El concepto de Capital Social especialmente en América Latina, ha cobrado mucha importancia en los últimos 20 años, tanto que organismos como el Banco Mundial y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), se han preocupado por definir este concepto y han realizado numerosos estudios al respecto, concluyendo que el Capital Social puede tener implicaciones importantes en el desarrollo de una comunidad.

También la relevancia de este estudio se manifiesta, como dice Sampiere (2008), por el alcance o proyección social de este agente en el desarrollo regional, que además puede ser deducida de la siguiente afirmación de Durlauf (2002):

“Uno de los más notables desarrollos de ciencias sociales en la última década es del concepto de Capital Social visto como un mecanismo para entender fenómenos socioeconómicos. Este entusiasmo no ha sido limitado a sociólogos, dentro de economía y otras disciplinas el interés sobre el concepto también ha crecido dramáticamente. El Capital Social ha sido tratado como la característica clave de: la crisis de mortalidad en Rusia (Kennedy y asociados, 1998); participación política (Di Pasquale y Glaeser, 1999), el bienestar de los niños (Putnam, 2000), trampas del desarrollo (Woolcock, 1995), la eficiencia judicial (La Porta, 1997); la extensión de la educación secundaria (Goldin y Katz, 2001) y desarrollo el económico (Putnam, 1993, 1995a y b).

Capítulo I. Marco Teórico

1.1. Antecedentes de la Agricultura en México

México cuenta con un territorio nacional de 198, 000,000 de hectáreas de las cuales 145,000,000 se dedican a la actividad agropecuaria, cerca de 30,000,000 de hectáreas en México son tierras de cultivo (SAGARPA, 2007).

La agricultura en México es el principal componente en el sector agropecuario, ya que aporta mayormente al PIB en relación al sector pesquero, pecuario y acuícola, además permanece vigente durante todo el año con sus distintos cultivos (Escalante & Catalán, 2008) pero más allá de su participación en el PIB nacional, la agricultura tiene una incidencia multidimensional en el desarrollo económico, social y ambiental mucho mayor de lo que ese indicador implicaría.

Desde los primeros años de su actividad, la FAO ha llevado a cabo un importante número de acciones de cooperación técnica en México, con aportes significativos en apoyo del desarrollo rural y agroalimentario del país. Igualmente, en muchos casos, las capacidades desarrolladas por México que han sido compartidas con otros países, han contribuido a encontrar soluciones a problemas específicos.

Los productos agropecuarios están en la base de un gran número de actividades comerciales e industriales. Es de gran importancia porque provee alimentos, materias primas, y mano de obra al sector agroindustrial y de servicios. Además, demanda gran cantidad de productos industriales de primera necesidad para la producción agrícola, entre ellos: fertilizantes, herbicidas,

plaguicidas, maquinaria, entre otros. También ayuda a retener cierto número de población en dichas localidades productoras promoviendo el arraigo a sus tierras, el sustento a las familias y la preservación de los recursos naturales (Fletes, 2000).

1.1.1. La globalización y su influencia en la agricultura

La agricultura mexicana se encuentra influenciada por el proceso de la globalización que implica la integración eficaz entre actividades dispersas internacionales (Gereffi, 1999). Lo anterior, constituido por distintos actores que luchan, negocian y acomodan, intentando reducir la ambigüedad y la incertidumbre del cambio y al mismo tiempo tratan de obtener poder en sus diversas formas a través de estar sujetos a retos continuos en un lugar determinado (Rodríguez, 1998).

México abrió su economía a la globalización a inicios de los años 80's. En 1993 se firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y en 1994 entra en vigor, su llegada trajo numerosos cambios. Entre ellos están las normas de calidad para los productos agroindustriales y los reajustes que éstas implicaban, transformaban las condiciones de la competencia agroindustrial y renovaban las formas de interrelación de los actores sociales (Urzúa, 1998). Esto también ocasionó conflictos entre los productores y las agroindustrias, debido al rechazo para asumir cambios en la producción y en los programas de modernización para mejorar la producción y la calidad (Rodríguez, 1998).

La apertura comercial pone a los productores agropecuarios tanto exportadores como de mercado interno en relación directa con sucesos globales, obligándolos a renegociar su inserción en todos los niveles y poniéndolos en riesgo frente a productores, consumidores y unidades familiares de las ciudades fronterizas y del interior de los Estados Unidos, es decir, sus contrapartes (Bartra, 2008).

Con la apertura comercial y el retiro de los apoyos para el campo muchos empresarios y productores se vieron afectados en el ámbito financiero por la pérdida de rentabilidad de sus cultivos. Ante esta situación, los productores buscaron una alternativa productiva, y encontraron un nicho donde se modificó el tipo de producción y el mecanismo de trabajo para lograr responder a las condiciones internacionales y la política gubernamental, convirtiéndose en la principal opción de agricultura capitalista para las agroindustrias de productos congelados (Macías, 2010).

Para 1986, México inicia la apertura comercial con la entrada al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT). En este periodo la competitividad, dinamismo y autosuficiencia dio un giro que se reflejó en la crisis que hasta hoy conocemos, debido a que la política agrícola de México giró en torno a privilegiar la liberalización comercial por encima de la propia seguridad alimentaria de los mexicanos (Ayala, 2007).

En 1992 las reformas al artículo 27 Constitucional significaron el fin al reparto de la tierra y un énfasis a los derechos de propiedad. El reparto agrario era concebido como una demanda modernizadora que tenía como propósito la ruptura de los factores que impedían el desarrollo de las fuerzas productivas y el fortalecimiento del mercado interno, impulsando al productor a ser un ranchero emprendedor (Gordillo, 1988).

Nayarit, como otros estados en México ha tenido que enfrentar de forma más trascendental los cambios radicales de la política agrícola en México y la adopción de políticas económicas neoliberales. El estado se distingue por la generación insuficiente de productos con valor agregado, un ejemplo de ello es el promedio de 0.57% de participación nacional de 1993 a 2006, (Márquez, Jarquín y Meza, 2010).

No existe una organización o instituciones que los apoye e impulse a consolidar la comercialización de su producto, además de tener un deficiente nivel tecnológico, como es el caso de los productores en Nayarit, que tienen

dificultades para gestionar apoyos financieros, agregándole la desventaja de las restricciones fitosanitarias por parte de Estados Unidos, que se convierten en una barrera para la comercialización del producto en el mercado extranjero (Rodríguez, Kido y Valdivia 2005).

1.1.2. Administración y desarrollo de la agricultura

El desarrollo es un proceso localizado de cambios que tienen como finalidad el progreso permanente y constante de la región, de la comunidad regional y de los individuos que en ella residen (Jiménez, 2005), es un proceso de transformación, que brinda una mejor calidad de vida a la sociedad a través de mayores ingresos, mejor educación, salud y servicios (Mozas, 2006). Este proceso es dirigido por las personas y para las personas, su logro engloba factores que van desde lo económico hasta lo cultural, sin dejar de lado lo social, político y ecológico (Ruiz, 2010). En otro sentido, es un proceso donde se toman en cuenta los aspectos ambientales, culturales, sociales, institucionales y de desarrollo humano del ámbito territorial (Albuquerque, 2003).

Permite facilitar a los actores principales de una región económica a emprender de manera independiente, iniciativas conjuntas orientadas al desarrollo económico de su región y a su posicionamiento estratégico en el país e incluso en el contexto global a través del desarrollo de ventajas competitivas (Vázquez, 2001). Es el conjunto de relaciones y encadenamientos productivos y comerciales que explican la eficiencia productiva y competitividad de la economía (Albuquerque, 2003).

El desarrollo local también es visto como un conjunto de atributos que se adquieren en un lugar determinado a través de un conjunto de capacidades que se generan internamente, sujetas a la calidad de los recursos humanos, la capacidad organizativa y de articulación público-privada, la innovación y

emprendurismo de los agentes locales, la capacidad institucional territorial, con una estructura de relaciones establecidas y consolidadas (Madoery, 2000).

Los procesos de cambio en el modelo económico y en la ideología política, han marcado desigualdades entre las regiones y su población, estas desigualdades se han profundizado con una planeación sin secuencia y aun la mayor parte centralizada, lo que ha impulsado a la población a ser el principal actor que manifiesta sus peticiones a la solución de sus necesidades locales (Delgadillo, 2004).

La interacción que tenía el Estado nacional con sus regiones y localidades ha quedado desarticulado esto hace que emerja una nueva estructura de poder y competitividad que se van reforzando con los procesos de las actividades transnacionales por lo que los rasgos de globalización vienen causando conflictos en las relaciones entre el Estado y los demás actores, que se expresan en disparidades, fracturas y desequilibrios regionales del país, por ello la organización socioeconómica entre municipios y las entidades federativas, es muy desfavorable.

Antes de llevar a cabo una estrategia que fomente el desarrollo regional, es de suma importancia que el gobierno considere las características de las demandas del sistema global, ya que tienen gran influencia en el diseño y la aplicación de las políticas públicas, lo que puede provocar en una región, tanto resultados positivos, así como crear conflictos por desafiar los intereses propios de la región (Gasca, 1996).

El desarrollo pretende satisfacer las necesidades y demandas de una población local a través de la participación activa de la comunidad local en los procesos de desarrollo (Madoery, 2000). Busca un enfoque territorial de abajo hacia arriba, donde se quiere que actúen distintas intervenciones que faciliten el logro de los objetivos de la estrategia de desarrollo local (Albuquerque, 2003).

El impacto en el desarrollo se logra a través de cambios en la producción, distribución, consumo, condiciones de vida, estructura social,

conciencia social y modo de vida (Jiménez, 2005), y al mismo tiempo, por medio de una eficiente coordinación de los distintos actores que participan en toda la cadena agroindustrial (Alburquerque, 2003).

Uno de los factores centrales que determina el proceso de acumulación de capital es la organización y coordinación que se aplica en los sistemas productivos, esta coordinación consiste en la organización de cada uno de los actores involucrados en un sistema competitivo, respaldado por el Estado (Rodríguez, 1998). La importancia de llevar a cabo la coordinación reside principalmente en la organización que exista en el sistema productivo local. Los sistemas productivos locales y las relaciones entre las empresas son uno de los mecanismos a través de los que se producen los procesos de crecimiento y cambio estructural de las economías locales y regionales, ya que permiten generar rendimientos crecientes cuando las relaciones y la interacción entre las empresas propician la utilización de economías de escala ocultas en los sistemas productivos y los centros urbanos, a fin de cuentas, uno de los potenciales de desarrollo económico local (Vázquez, 2001).

Las relaciones entre campesinado y Estado han sido relevantes en el sector agrario. La cancelación de la reforma agraria, el desgaste de las organizaciones campesinas oficiales y la intermediación a la política del campo, la crisis de las políticas económicas que han sacrificado la agricultura de temporal en procesos de industrialización y la satisfacción de la demanda de los consumidores urbanos, las luchas de las organizaciones de los productores por el trato diferente, han propiciado la creación de políticas públicas dirigidas al sector agrícola (Zendejas, 1988).

Las políticas públicas dirigidas al sector rural giran alrededor del progreso del campo y de la población que vive en el mismo, la búsqueda para que el desarrollo agrícola deje de ser solo actividades agrícolas y la importancia en la interrelación entre las actividades rurales y urbanas para una productividad y comercialización más eficiente y eficaz (Reyes, Perales & Morales, 2009).

Los programas agropecuarios se construyen a través de la articulación de ideas y prácticas de la globalización y las provenientes de otros procesos socioculturales, políticos y económicos para ser negociadas, rechazadas, apropiadas transformadas por los distintos actores de la globalización (Rodríguez, 1998). La política gubernamental ha concentrado los apoyos y privilegios sólo a unos cuantos empresarios agroexportadores (Quintana, Paré & Vizcarra, 2008), lo que limita la participación de los agricultores, siendo inviable sembrar por cuenta propia (Macías, 2010).

Debido al problema de las desigualdades, es necesario instrumentar acciones y medidas que combatan dicho problema, con principal atención en los más pobres y garantizar un crecimiento de la economía nacional, por lo que las políticas públicas en México, constituyen una estrategia para lograr que el desarrollo regional logre un equilibrio e integración territorial en el país, ya que son un medio por el cual se mejora la integración del aparato productivo, además que explota las capacidades productivas de las regiones, genera empleo y evita la migración poblacional (Torres y Gasca, 2004).

Por otro lado la falta de apoyos del Gobierno, la apertura indiscriminada a las importaciones del exterior y la inseguridad pública, entre otras cosas, están condenando al sector agrícola a la desaparición (Frutos, 1999), así que el gobierno debe asumir la responsabilidad y mejorar las políticas que ayuden a los productores de materia prima.

La organización de los productores pequeños y medianos constituye una alternativa viable para mantenerse en el mercado y evitar ser marginados del proceso económico (García, 2000), lo que implica una necesidad de organización por parte de los productores para que logren una ventaja competitiva en el mercado productivo.

Pero las organizaciones tienden a fracasar, debido a la falta de organización dentro de su estructura interna, lo cual es a veces atribuido a factores externos que giran en torno a la sociedad en la que vivimos. Sin

embargo, en muchas ocasiones, el motivo de esta desorganización reside en las acciones y decisiones de los actores que participan de dicha organización, y que desafortunadamente no tienen el conocimiento y el carácter necesario para gestionar de forma correcta los recursos de los que dispone su organización (García Gómez, Casillas Meza y Rodríguez Domínguez, 2011).

1.2. La Producción de Mango en Nayarit

El estado de Nayarit, ocupa el vigésimo tercer lugar en el país en tamaño, pues cuenta con una superficie de 27,857 km². Se localiza al noroeste del país. El clima es de carácter cálido subhúmedo, principalmente, con una temperatura media anual de 25 grados centígrados, y una precipitación total anual promedio de 1,100 mm.

Tiene una población total de 1,084,979 personas, de las cuales el 50.1% son mujeres y el 49.9% hombres, según el Censo de Población y Vivienda 2010. El 69% de la población se encuentra en áreas urbanas (INEGI, 2010).

La superficie establecida en el año 2007 con mango en el estado de Nayarit es de 38,548.52 ha, superior en 20,332.32 ha a la que se tenía en el año 1991; lo que significa que la superficie de mango establecida en 16 años se incrementó en 111.6% (Censos Agropecuarios 1991 y 2007).

1.2.1. La región Costa-Centro de Nayarit

Los municipios que integran la región son Acaaponeta, Compostela, Bahía de Banderas, Rosamorada, San Blas, Santiago Ixcuintla, Tecuala, Tepic, Tuxpan y Xalisco. Las colindancias al norte limitan con los estados de Sinaloa, Durango y el municipio de Huajicorán; al este con los municipios Del Nayar, Ruiz, Santa María del Oro y San Pedro Lagunillas; al sur con el estado de Jalisco y al

oeste con el Océano Pacífico. Cuenta con una superficie de 11,849.30 km² según el censo del 2010, lo que representa 43.02% de la superficie total de la entidad.

Mapa 1. Región Costa-Centro de Nayarit



Fuente: INIFAP (2010)

El municipio de San Blas, tiene una población de 43,120 personas de las cuales 23,123 son hombres y 19,997 son mujeres. La población de Tepic está compuesta por 185,167 hombres y 195,082 mujeres con un total de 380,249 habitantes.

La economía regional, en la región Costa-Centro, está basada en los siguientes sectores: el primario, donde la mano de obra en las

actividades agrícolas, ganaderas, aprovechamiento forestal, pesca y caza es del 25.27%; el sector comercio significa el 16.85%; seguido en importancia por los sectores industrial y de construcción que ocupan el 8.50% y 8.41% de la mano de obra de la región, respectivamente. El 40.96% de la mano obra restante está ocupada principalmente en la actividad de prestación de servicios entre los que destacan: servicios hoteleros, restaurantero, educación, salud y de transporte.

El mango es el de mayor superficie plantada entre las especies perennes con 38,234.86 ha.; de caña de azúcar 23,138.70 ha; de café cereza 12,891.04 ha; de aguacate 6,176.32 ha y de plátano 3,834.55 hectáreas.

En la región Costa-Centro de Nayarit, las unidades de producción cuentan con una superficie de 722,423.16 ha, lo que representa el 56.59% del

total estatal. La distribución en cuanto al uso de suelo que se le da, se compone por 60% de labor; 32% de pastos no cultivados, es agostadero o está enmontada; el 7% es de bosque o selva y 1% es de superficie sin vegetación.

La región Costa-Centro posee 1,800 unidades de producción que integraron una o más organizaciones, uniones o asociaciones para obtener apoyos o servicios para las actividades agropecuarias o forestales que desarrollan y en términos porcentuales significa el 80.79% del total estatal; los municipios con mayor unidades agrupadas son: Compostela y San Blas con 354 cada uno y juntos contienen el 39.33% del total regional, caso contrario Tuxpan concentra el 1.55% siendo el menor, con 29 unidades agrupadas.

Los tipos de agrupación que destacan en la región son las sociedades para la producción rural con 683 unidades de producción, los grupos para la obtención de crédito o comercializar la producción, donde se integraron 356; y las sociedades de solidaridad social con 88.

Los beneficios, apoyos y servicios obtenidos con mayor frecuencia por las unidades agrupadas en la región están, la compra de insumos con 591 unidades que representa el 32.83%, comercialización con 505 unidades, el 28.06%; asistencia técnica con 411 unidades, el 22.83% del total regional. San Blas, 354 unidades de producción, 237 sociedades de producción rural y Tepic 236 unidades de producción con 89 sociedades de producción rural.

El municipio de San Blas es el que concentra el mayor número unidades de producción en la región Costa-Centro, con 2,888 unidades y el 42.19%. Continúan Tepic y Compostela con 1,251 y 865 unidades de producción respectivamente y que sumados expresan el 30.91% en relación con las unidades totales de la región. El municipio de Tuxpan con 9 unidades, representa el de menor porcentaje, que es de 0.13%.

En promedio general se estima que a cada unidad de producción le corresponderían 5.58 ha de mango establecido (INIFAP, 2004).

En la región Costa-Centro, existen 38,234.86 ha de mango plantadas, 99.18% del total estatal; de estas 5,743.67 ha están en desarrollo o sea el 15.02% de lo cultivado en la región. En producción está el 84.98%, de las que se obtuvo una cosecha de 364,651.29 ton, con rendimiento estimado de 11,223.1 kg/hectárea. El municipio de San Blas concentra el 41.7% con 15,944.18 ha en relación a las plantadas en la región; Compostela con 5,639.95 ha y Tepic 5,357.85 ha, que en términos porcentuales significan el 14.75% y 14% de aportación, respectivamente.

A diferencia con Tuxpan que sólo posee 29.87 ha, 0.07% del total regional en esta variable. Respecto a la superficie en producción, es de notarse la importante aportación del municipio de San Blas a la región, con el 39.30% y 12,770.16 ha. en producción, seguido por Compostela con 15.85% y 5,150.13 ha; Tepic detenta el 14.06% con 4,570.60 ha. y Santiago Ixcuintla el 10.22%. Acaponeta, Rosamorada y Bahía de Banderas tienen arriba de 1,300 ha. cada uno en producción; contrastando con Tuxpan con 23.46 ha que equivale al 0.07% de la superficie en producción en la región.

En el rubro de la producción obtenida, el municipio de San Blas es el más importante productor de mango de la entidad y de la región, aportando el 38.86% y 39.16% respectivamente, como regiones de segundo término se encuentran Compostela con 63,917.24 ton (17.52%), Tepic con 51,409.33 ton (14.1%), también resaltan Acaponeta, Tecuala y Bahía de Banderas arriba de 15,000 ton producidas cada uno y Tuxpan con 235.32 ton y el (0.06%). Cabe mencionar que el rendimiento en la región es de 10,870 kg/ha, sobresaliendo Compostela con 12,410 kg/hectárea.

Nayarit es una de las entidades importantes en el cultivo de mango, y cada vez aumentan las superficies para su producción en donde los productores están mejor organizados lo que les permite trabajar integralmente con las autoridades en los Sistemas de Sanidad Vegetal que coadyuvan a la obtención de producto con calidad de exportación. Esta actividad, genera entre los meses de mayo-agosto derrama económica y la creación de empleos, a

través de la instalación de empresas de acopio, procesamiento y empaque de mango en sus diferentes variedades que cuentan con tecnología de primer nivel, así como con estándares de sanidad e inocuidad, por lo que este fruto impacta en el mercado nacional e internacional.

Productores

De acuerdo a los datos del Programa de Fomento Agrícola de la Delegación Estatal de la SAGARPA, en Nayarit existen aproximadamente 3,000 productores de mango en las 183,000 de hectáreas reportadas hasta el año 2003.

Según datos proporcionados por CESAVENAY (2009), se tiene una superficie registrada de 8,343.50 en San Blas y 2,238.50 en Tepic, sumando con los demás municipios un total de 22,839.33

El padrón ASERCA (2005), tiene una superficie declarada de 6,924.34 en San Blas y 1,956.51 en Tepic, con un total de 17,449.45. Con un total de 1914 productores de mango en el municipio de San Blas y 462 en el de Tepic. Con un total estatal de 4,450, lo que representa el 53.27%.

Tabla 1. Total de productores y hectáreas de los municipios de San Blas.

Localidad	Productores	Hectáreas
La Chiltera	58	104.72
Aticama	94	191.425
Aután	13	35.118
Chacalila	88	183.196
El Cardelón	3	5.427
El Cora	95	187.903
El Llano	58	133.189

El Madrigaleño	3	10.79
Guadalupe Victoria	40	142.487
Huaristemba	300	938.02
Huaynamota	79	184.071
Isla Del Conde	7	17.526
Jalcocotán	557	1497.236
Jolotemba	61	160.652
José María Mercado	41	51.115
La Bajada	142	252.46
La Culebra	20	54.728
La Chiripa	6	21.345
La Goma	4	7.41
La Libertad	278	929.563
La Palma	45	93.608
Las Palmas	65	533.349
Laureles y Góngora	6	11.753
Matanchén	4	25.151
Mecatán	207	688.29
Navarrete	423	1268.627
Playa de los Cocos	9	38.874
Playa de Ramirez	4	19.264
Puerto de Linda Vista	30	49.795
San Blas	25	90.981
Sta Cruz de Miramar	42	116.017
Singaita	26	41.495
Tecuitata	120	185.601
Total	2954	8251.186

Fuente: CESA VENAY (2012)

Tabla 2. Total de productores y hectáreas de los municipios de Tepic.

Localidad	Productores	Hectáreas
Atonalisco	162	446.78
Bellavista	4	7.861
Benito Juárez	22	58.461
Cinco de Mayo	111	342.32
El Aguacate	6	10.992
El Espino	131	252.815
El Jicote	108	238.249
El Rincón	12	35.03
El Trapichillo	12	14.585
Francisco I. Madero	57	108.84
Jesus Maria Corte	27	48.751
Jumatán	6	8.954
La Cantera	1	1.384
La Fortuna	1	2.236
La Yerba	39	46.479
Las Pilas	1	0.714
Los Otates	14	20.917
Los Salazares	30	57.835
Pajuelazo	23	40.262
San Cayetano	9	23.648
San Fernando	1	4.862
Tepic	106	319.803
Total	883	2091.778

Fuente: CESAVERA/DRU

Se tienen constituidas dos grandes integradoras de mangueros que consolidan 32 Sociedades de Producción Rural y agremian a 722 productores. La Integradora Frutícola de Nayarit, S. A. de C. V. y la Integradora Hortofrutícola

del Centro de Nayarit, S. A. de C. V. Ambas están conformadas principalmente por productores agrícolas de los municipios de Tepic y San Blas con un total de 3,737, de los cuales 2,376 son productores de mango (SEDER, 2013), y a través de ellas han recibido recursos de la Alianza para el Campo para rehabilitación de plantaciones, adquisición de equipo y maquinaria agrícola, contratación de técnicos para asesoría, apoyo para adquisición sistemas de riego de alta y baja presión, establecimiento de plantaciones; financiamiento a través de Financiera Rural y por medio de gobierno del estado recibieron recursos del Fondo de Garantía y Reconversión Productiva Rural del Estado de Nayarit (FOGARENA) para pago de producto, rehabilitación de la empresa, y concretar un contrato de venta con la enlatadora El Trébol en el año 2002, así como también, a través de la Alianza Frutas Finas El Verdín, apoyo de recurso al fortalecimiento sistemas producto, apoyo para estudio de mercado 69,000 a la Integradora Frutícola de Nayarit.

Tabla 3. Sociedades de Producción Rural en el municipio de San Blas.

Localidad	Total de Productores	SPR	Socios
Huanistamba	300	Canalillo de Riego	18
		Loma Atravesada.	19
La Libertad	278	Exportadores de Frutas Tropicales	5
		Granos y Frutas Tropicales de Boca del Naranja	3
		Producción Frutícola de Productos Tropicales	16
Las Palmas	65	Ganaderos y Fruticultores Las Palmas	3
Navarrete	419	Productores Asociados de Navarrete	41

Mecatán	207	No existen	
Aticama	236	Fruta Orgánica de la Costa del Pacífico	12
		Grupo Orgánico de la Costa del Pacífico	3
La Bajada	142	Bahía de Aticama	6
		Sierrosilla	13
		Grupo de Trabajo ejido La Bajada	6
Jalcocotán	557	Jalcocotán	42
Tecuitata	120	Productos de Frutas Tropicales de Tecuitata	4
Total	2324		191

Fuente: CESAVERNAY (2012)

En el Municipio de Tepic no se encontró ningún registro de una S.P.R. en las localidades de 5 de Mayo y Atonalisco. El total de Sociedades de Producción Rural que están registrada en el Padrón de Productores (CESAVENAY, 2012) en los Municipio de San Blas y Tepic son 14, con un total de 191 asociados. Se encontraron datos de productores repetidos en las tablas presentadas, los cuales se eliminaron, resultado un total de 2515 productores de mango.

Tabla 4. Destino de la producción municipio de Tepic.

	Productores	%
Empaque de exportación	157	19
Empaque para venta nacional	152	18.5
Industria	31	4
Intermediario Local	117	14

Intermediario Nacional	20	2.5
Intermediario Regional	337	41
Total de productores	820	

Fuente: CESAVERNAY (2012)

Tabla 5. Destino de la producción municipio de San Blas.

	Productores	%
Empaque de exportación	290	9
Empaque para venta nacional	481	15.5
Industria	87	1.1
Intermediario Local	1215	39
Intermediario Nacional	98	3
Intermediario Regional	549	18
Total de productores	3, 113	

Fuente: CESAVERNAY (2012)

1.2.2 Evolución histórica de la producción de mango

En 2011, el 83% de la producción mundial de mango se concentró en 10 países, destacándose entre los primeros lugares la India y China, quienes por si solos concentraron el 51% de la producción mundial. Por su parte, México se ubicó ese año en la 6ta. posición.

Las importaciones mundiales de mango, en términos de volumen, reportan de forma global un crecimiento constante con una tasa media de crecimiento anual (TMCA) del 3.3%, esto considerando los volúmenes reportados del año 2000 al 2009, comparativamente entre estos dos años los volúmenes importados crecieron en un 38%. Los Estados Unidos se destacan como los principales importadores de Mango con una TMCA del 2%, pero países como el Reino Unido y los Países Bajos reportan TMCA muy superiores a la media mundial como son: 8% y 6%, respectivamente. En términos del valor

el mercado de importación, se reporta una TMCA del 7%, en este caso comparando 2000 y 2009 el mercado creció en valor un 97%, cabe destacar que el crecimiento mostrado por los Estados Unidos en este aspecto es muy por debajo del valor total de las importaciones, teniéndose una TMCA para este país del 4.4%, mientras que los demás países reportan TMCA's superiores al 9%.

Las exportaciones mundiales ascendieron en el año 2009 a un total de 12, 000,000 de toneladas, las cuales comparadas con los volúmenes del año 2000, donde se exportaban 621,000 toneladas, representa un incremento del 109%.

El ritmo de crecimiento de las exportaciones de mango reporta una TMCA del 7.3% en el periodo 2000-2009, en este aspecto la India como principal exportador, reporta una TMCA superior con un valor de 22%, de forma contrastante México, quien es el segundo exportador a nivel mundial, reporta una TMCA del 1.2%.

México, en el año 2009 se ubica en la segunda posición tan sólo después de la India, pero se observa que en los últimos años reporta una TMCA de tan sólo 1.2%, sin embargo, el mercado mundial está creciendo a una tasa de 7.3% y otros países exportadores están creciendo a ritmos más acelerados, como el caso de Tailandia, al 32%, India al 22%, Brasil al 5% y Perú al 12%, mientras que México, en el año 2009, no figura en este aspecto. Este mercado viene creciendo a una TMCA del 3.3%. Estados Unidos es claramente el principal mercado de exportación, y viene creciendo a una TMCA de 2%, y en segundo lugar tenemos a los Países Bajos que reportan una TMCA del orden del 6.3%, que como ya se mencionó también destaca como país exportador, lo cual infiere que solamente es un punto de entrada para otros países del mercado europeo. De acuerdo con el SIAP, a noviembre del año 2011 se alcanzó un volumen de 15, 000,000 de toneladas, tan sólo en el 2010 el valor reportado fue de 4, 348, 000,000 de pesos.

En el caso de las importaciones se tiene que los volúmenes se han incrementado en los últimos años, sin haber rebasado las 3,000 toneladas. En el 2009 se importaron un total de 2,981 toneladas con un valor de 32, 000,000 de dólares; y en el 2010 (enero-noviembre) se contabilizó 1,904 toneladas con un valor de 28, 000,000 de dólares.

1.2. 3. La cadena productiva de mango

Los componentes de la cadena productiva de mango son:

Proveedores de bienes. Para el sector primario existen diversos proveedores locales de maquinaria, equipo, implementos agrícolas y materiales para la producción y recolección. En su gran mayoría los productores pueden adquirir los bienes requeridos en el mercado local, principalmente en la ciudad de Tepic, la capital del estado. Caso contrario ocurre con los bienes requeridos por los empacadores, quienes a la vez hacen la función de comercializadores de fruta fresca, así como en el caso de los industrializadores, que a su vez son comercializadores de productos procesados, ya que existe una fuerte dependencia para su suministro, de otros estados como son Jalisco, Sinaloa, Nuevo León y México, D.F.

Proveedores de insumos. De manera similar, para la producción primaria existen múltiples proveedores locales de fertilizantes y otros agroquímicos, combustibles y demás insumos necesarios. En su gran mayoría los productores pueden encontrar éstos para el desarrollo de sus procesos productivos, en un radio cercano a sus áreas de producción. En forma análoga que para la proveeduría de bienes, los insumos requeridos por los empacadores e industrializadores, dependen fuertemente del suministro de otros estados.

Proveedores de servicios. En el sector productivo existen en el estado prestadores de servicios para el corte de fruta, aplicación aérea de

agroquímicos, servicios de auditoría técnica de campo para el reconocimiento de acciones en la campaña contra moscas de la fruta, instalación de sistemas de riego y transportistas, así como prestadores de servicios profesionales de consultoría, elaboración de planes de negocios y proyectos, capacitación y asistencia técnica. Así mismo, se cuenta con numerosos prestadores de servicios financieros, principalmente de créditos de habilitación o avío, entre los que destacan las cajas de ahorro y préstamo; además de prestadores de servicios de aseguramiento agrícola, como son los fondos de aseguramiento y empresas privadas de seguros. Para los empacadores existen también una gran cantidad de prestadores de servicios, que incluyen desde personal que da mantenimiento a los equipos hidrotérmicos, sistemas eléctricos, de refrigeración y mecánicos, profesionales en control de plagas urbanas, transportistas y auditores de buenas prácticas agrícolas, entre otros.

Productores. De acuerdo con información del Comité Estatal de Sanidad Vegetal del Estado de Nayarit (CESAVENAY), en el año 2009 se reportan por las Juntas Locales de Sanidad Vegetal (JLSV) 7,405 predios registrados con un total de 22,841 hectáreas en manos de 5,451 productores. Se tienen constituidas dos grandes integradoras de productores de mango que consolidan a 32 Sociedades de Producción Rural y agrerian a 722 productores: La Integradora Frutícola de Nayarit, S. A. de C. V. localizada en reforma No 205 Tepic, Nayarit, y la Integradora Hortofrutícola del Centro de Nayarit, S. A. de C. V. en Argentina No. 324 Col. Moctezuma, Tepic, Nay; ambas conformadas principalmente por productores de los municipios de Tepic y San Blas, mencionadas anteriormente.

Empacadores. Son actores de la cadena que acondicionan mango para su envío a mercados de exportación o al mercado nacional. Estas personas pueden ser propietarios de plantaciones de mango o comprar huertas en pie, es decir, comprar la fruta en el árbol, aún cuando esta aún no haya sido cortada, o bien pueden comprar la fruta puesta en el empaque. Nayarit es uno de los estados que cuenta con mayor infraestructura de empaque de mango para

exportación. Según información del Programa de Sanidad Vegetal de la SAGARPA, en el año 2010 se registran 16 empacadoras de mango para el mercado de exportación, con unidad de tratamiento hidrotérmico, distribuidas en los principales municipios productores de esta fruta, así como 16 empaques para el mercado de exportación, sin unidad de tratamiento hidrotérmico (anexo 2). Dentro de este eslabón, los empacadores de mango para exportación se encuentran agremiados en la organización denominada Empacadoras de Mango de Exportación A.C. (EMEX, A.C.).

Brokers. Son los comercializadores o intermediarios internacionales que compran fruta a consignación, o a un precio establecido según se encuentre cotizando en la plaza. En ocasiones pueden financiar a los empacadores, tanto en especie como en efectivo, respaldados mediante contratos en los que se establecen tiempos, calidades y condiciones en que se entregará la fruta. El financiamiento se descuenta posteriormente de la liquidación de la fruta.

Industrias. Con respecto a las procesadoras de mango, existen en el estado varias pequeñas industrias que se dedican al procesamiento de mango, entre las que destacan: Grupo Orgánico de México, S. A. de C. V., Agrocomercializadora de Nayarit, S.P.R. de R.L., Productos Procesados de México FRUTROPICAL S de C.V., BIOFRUITAIR, S.A. de C.V., Casa Nayar SPR, FREXPORT, S.A de C.V. y Mexifruitas.

1.3. Teorías Basadas en los Comportamientos de los Agentes del Desarrollo Económico Local

Una de las mayores distinciones en el análisis del desarrollo económico local (DEL) con respecto a la del país es la introducción específica de incidencia de las acciones, interacciones y del papel de los 'agentes económicos' en el desarrollo de las áreas locales. La firma y su capacidad

empresarial, el Capital Social, las mujeres, los grupos de interés, etc., son ejemplos de tales agentes.

Primer agente-empresa en el desarrollo económico ha sido destacada en la literatura desde los trabajos de Schumpeter (1934, 1962). Los trabajos de Bates (1993), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2003), Audretsch-Keilbach (2004), Mackenzie (1992), Arzeni-Pellegrin (1997).

El segundo agente denominado 'grupo económico o de interés' ha sido analizado por Olson (1965, 1982); Maitland (1985) y Gray-Lowery (1988). Los grupos de interés son grupos de agentes de un área local que a través de "presión política (lobbies)" inciden en la política económica y social en función de los intereses del grupo y no en función del interés público o de la sociedad.

El tercer agente privado incorporado en la literatura económica y sociológica en las últimas dos décadas es el 'Capital Social'. Los autores pioneros que argumentan la importancia del Capital Social en el DEL y de los países son Coleman (1988) y Putnam (1993).

El cuarto agente es la mujer o el 'género femenino'. Género y desarrollo es un área que los organismos internacionales (que apoyan al proceso de desarrollo de los países) han dedicado recursos especiales en los últimos años y son parte de la agenda sobre las estrategias de desarrollo en países pobres de dichos entes.

El quinto agente son las instituciones públicas y privadas incluyendo las universidades y centros de investigación. Blakely-Bradshaw (2002a), y Malizia (1985) presentan la características singulares de las instituciones para el DEL.

El sexto agente económico es el Gobierno. Las teorías del desarrollo económico local (DEL), tienen su origen en la práctica de los gobiernos locales, en los países desarrollados, de incidir en el proceso de desarrollo de las áreas locales. Así, desde sus inicios el Estado a través de sus entes gubernamentales (central, regional y local) ha tenido un papel central en el DEL de las áreas

locales de dichos países en los países desarrollados, en particular en los Estados Unidos, por lo anterior, en los trabajos de: Blair (1999); Bartik (2003); Meyer-Stamer (2003); Bartik (2002); Reese-Fasenfest (1999). Blakely-Bradshaw (1999); Samli-Donaldson (1997); Ploaila (2004) y en la revista *Economic Development Quarterly* del año 2001 se analizan las diversas políticas de gobierno que inciden en el DEL.

1.4. Capital Social y Desarrollo Económico Rural

1.4.1. Teorías de localización, espacio geográfico y desarrollo regional

Una de las teorías iniciales del desarrollo económico regional es la denominada *Teoría de la Base Económica Regional*. De acuerdo a esta teoría, el desarrollo de una región (o área específica local) depende de los efectos e interacciones que producen en las actividades de la región un grupo de sectores o actividades denominados sectores básicos sobre el resto de actividades o sectores denominados sectores no básicos, lo que impulsa el desarrollo de la región es el desarrollo de los sectores básicos, cuyos productos son demandados fundamentalmente por regiones externas a la ubicación de los sectores básicos. El sector (o sectores) básico(s) representa(n) el sector "exportador" de la región.

De acuerdo a la literatura económica de esta teoría, dos conjuntos de factores determinan el desarrollo del sector(es) básico(s) (exportador) de una región específica. El primero es el conjunto de factores internos a la región. El segundo conjunto de factores son los denominados externos a la región incluyendo aquellos que determinan el desarrollo de las otras regiones que demandan productos del sector base de una región particular y el de los mercados de los productos de exportación (Tiebout, 1956, 1962; Sirkin, 1959; Blakely, 2001).

Las áreas de la geografía económica tradicional o las teorías de localización y la de la economía regional (urbana y rural) o del espacio (Meyer, 1963; Cheshire-Duranto, 1998) se concentran en el conjunto de factores internos y son las que en mayor medida han contribuido en la determinación del sector básico de una región o área local.

1.4.1. Teorías basadas en los comportamientos de los Agentes

Una de la mayores distinciones en el análisis del DEL con respecto a la de país es la introducción específica de incidencia de las acciones, interacciones y del papel de los 'agentes económicos' en el desarrollo de la áreas locales. La firma y su capacidad empresarial, el Capital Social, las mujeres, los grupos de interés, etc., son sólo ejemplos de tales agentes privados.

Para Bartik (1990), el método de fracasos del mercado para el análisis de la política de DEL fue presentado inicialmente en los trabajos de Borts-Stein (1964) y Vaughan-Pollard-Dyer (1985). Sin embargo, en el trabajo de Bartik (1990) presenta explícitamente el método.

Bartik (1990) define a estos dos grupos de políticas como aquéllas que afectan los factores de oferta y el proceso de innovación en las áreas locales o regiones. Específicamente las políticas del DEL tradicionales son aquéllas que inciden en los factores de oferta o de localización y tienen como meta la generación de empleo. La 'nueva ola' en las políticas de DEL inciden en el proceso de innovación a través de estrategias que generen nuevas empresas, desarrollo tecnológico y modernización de los negocios.

La capacidad empresarial, el papel y las acciones-interacciones de las empresas son los aspectos relacionados al 'agente empresa', el cual históricamente ha sido el más estudiado, incluso desde la perspectiva del desarrollo económico a nivel de país. La importancia de *este primer agente-*

empresa en el desarrollo económico ha sido destacada en la literatura desde los trabajos de Schumpeter (1934, 1962), los trabajos de Bates (1993), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2003), Audretsch-Keifbach (2004), Mackenzie (1992), Arzeni-Pellegrin (1997) resumen las diversas formas y mecanismos en que las empresas afectan al desarrollo económico de áreas geográficas locales. Entre las formas y mecanismos destacan la incidencia de las empresas sobre:

- el proceso de innovación y difusión tecnológica;
- la introducción de nuevos productos y formas de inversión;
- el stock de capital y el flujo de ahorros;
- la generación y demanda de empleo calificado y no calificado;
- los mecanismos de coordinación, asociación y formación de redes de negocios;
- el desarrollo de alianzas con otras empresas y con el sector público;
- El liderazgo de la estrategia DEL;
- la provisión de bienes y servicios de infraestructura y creación de instituciones (por ejemplo, universidades y centros de investigación) relacionadas a las actividades productivas;
- la política económica y social local.

El segundo agente denominado "grupo económico o de interés" ha sido analizado por Olson (1965, 1982) el cual propone una relación negativa entre los grupos de interés y crecimiento económico a nivel de país. Por otro lado, Maitland (1985) y Gray-Lowery (1988) presentan evidencias de esta relación negativa para los Estados Unidos. Los grupos de interés son grupos de agentes de un área local que a través de "presión política (lobbies)" inciden en la política económica y social en función de los intereses del grupo y no en función del interés público o de la sociedad. Mientras los beneficios de las acciones del grupo lo recibe el propio grupo de interés los costos de dichas acciones están distribuidos sobre todos los contribuyentes de un área local.

El tercer agente privado incorporado en la literatura económica y sociológica en las últimas dos décadas es el 'Capital Social'. Los autores pioneros que argumentan la importancia del Capital Social en el DEL y de los países son Coleman (1988) y Putnam (1993).

El cuarto agente analizado en la literatura del DEL es la mujer o el 'género femenino'. Género y desarrollo es un área que los organismos internacionales (que apoyan al proceso de desarrollo de los países) han dedicado recursos especiales en los últimos años y son parte de la agenda sobre las estrategias de desarrollo en países pobres de dichos entes.

El quinto agente relevante en el proceso de desarrollo de las áreas locales y países son las *instituciones* tanto públicas como privadas, incluyendo las universidades y centros de investigación. Una diferencia distintiva entre las instituciones para el DEL de las de nivel país es el énfasis de las primeras en los objetivos políticoseconómicos-sociales circunscritos a las áreas locales donde están ubicadas. Blakely-Bradshaw (2002a), y Malizia (1985) presentan la características singulares de las instituciones para el DEL. Por otro lado, el Banco Mundial (World Bank, 1998) ha establecido un programa sobre instituciones de áreas locales y otro grupo de estudios destaca el papel de las universidades en el DEL (entre otros, Cox, 2000; y Weiler, 2000).

El sexto agente, el Gobierno. Las teorías DEL tienen su origen en la práctica de los gobiernos locales, en los países desarrollados, de incidir en el proceso de desarrollo de las áreas locales. Así, desde sus inicios el Estado a través de sus entes gubernamentales (central, regional y local) ha tenido un papel central en el desarrollo económico local de las áreas locales de dichos países en los países desarrollados, en particular en los Estados Unidos. Reese-Rosenfeld, (2001) evaluó la efectividad de las políticas del Estado sobre el DEL, Mayer-Stamer (2003) y Bartik (2003) sugieren una lista de políticas DEL con el objetivo de tener una mayor efectividad de estas.

1.4.2. Teoría del Capital Social comunitario

John Durston (2000) plantea que el concepto Capital Social está presente en la estructura de las relaciones entre las personas y en las personas, por lo que surge en el aspecto individual y colectivo. James Coleman, señala en sus estudios que existen varios tipos de Capital Social. El Capital Social individual consta del crédito que ha acumulado una persona en la forma de reciprocidad difusa que puede reclamar en momentos de necesidad, a otras personas para las cuales ha realizado, en forma directa o indirecta, servicios o favores en cualquier momento en el pasado. Este recurso reside no en la persona misma, sino en las relaciones entre personas. El Capital Social comunitario o colectivo, en cambio, consta de normas y estructuras que conforman las instituciones de cooperación grupal. Reside, no en las relaciones interpersonales diádicas, sino en estos sistemas complejos, en sus estructuras normativas, gestionarias y sancionadoras.

Durston (2000), agrega que una institución es un sistema de normas y relaciones sociales estables que resultan de las interacciones en un grupo de personas y que tienden a producir la satisfacción de necesidades de algunos o de todos ellos (beneficios para) a un costo menor que en forma individual, o que sería imposible producir de otra manera.

Se distinguen de las redes en que poseen mayor complejidad y reúnen las características de un sistema, con una superestructura culturas las instituciones son sistemas que pueden producir satisfactores para las necesidades de un grupo de personas y efectos de retroalimentación.

Por eso, este tipo de Capital Social comunitario beneficia a todas las personas. Además, identifica los beneficios más específicos que se pueden esperar de las instituciones del Capital Social comunitario: i) La prevención y sanción de los individuos que quieren beneficiarse del Capital Social sin aportar esfuerzo o recursos propios a su fortalecimiento. ii) La producción de bienes

públicos creados por estas formas colectivas de Capital Social, ya sea prevención de delitos, resolución de conflictos, entre otros (Durston, 2000).

Dagmar Raczynski y Claudia Serrano, señalan que el Capital Social comunitario tiene un asiento territorial o funcional, es decir «la membresía no depende del reclutamiento de una persona, sino de una vecindad estable o una comunidad de intereses definida por un objetivo común. Internamente, hay relaciones fuertes y débiles. Además, el Capital Social comunitario puede haberse generado por experiencias exitosas de trabajo colaborativo en el pasado» (Raczynski y Serrano, 2005). La comunidad se entiende como una vecindad o barrio estable o como un conjunto de intereses de personas con objetivos comunes. Por eso, se estará en presencia de Capital Social comunitario cuando un grupo de personas, más allá de sus grupos inmediatos de referencia, ha desarrollado y fortalecido la capacidad de llevar a cabo acciones colectivas por el bien de la comunidad en su conjunto, independientemente del efecto que estas acciones tienen sobre los individuos que la conforman. En este caso, como lo señala Marcos Lorenzelli (2003), el Capital Social adquiere características de un bien público, pero sin obligación de uso, en la medida de que esta capacidad comunitaria beneficia a todos sus integrantes sin considerar el aporte personal que un individuo ha hecho a la aparición e incremento del Capital Social comunitario.

Durston (2000) enfatiza que tanto Coleman como Bourdieu, señalan que el Capital Social es un atributo de las colectividades, los grupos sociales y las comunidades. Por lo tanto, se concluye que el Capital Social comunitario no es un recurso individual, sino una forma de institucionalidad social del conjunto y que los participantes de este capital se plantean como objetivo, en forma explícita o implícita, el bien común aunque no necesariamente lo alcanzan.

La teoría de sistemas complejos adaptativos ayuda a entender cómo las instituciones humanas pueden operar en niveles de organización que superan la suma de las actividades individuales de las personas que las componen, y

ofrece una aportación al Capital Social comunitario, en el sentido de detectar los principios del funcionamiento de estos sistemas sociales (Durstun, 2000).

La teoría de la complejidad trata de la dinámica de un sistema basado en agentes, como son todas las comunidades humanas (Cowan *et al*, 1994). En esta visión, los sistemas sociales no tienden naturalmente hacia el equilibrio, sino que las estrategias de múltiples actores sociales o evolucionan constantemente, a distintos ritmos, y las relaciones e instituciones sociales emergen de esa coevolución (Arrow, 1994).

Desde la teoría de la complejidad se afirma, en primer lugar (Durlauf, 1997), que la dependencia de la trayectoria se mantiene únicamente hasta que el sistema recibe un nuevo impacto, el cual puede ser limitado en un principio, pero si se modifica la estructura de oportunidades de distintos agentes, los cambios resultantes pueden terminar eliminando las antiguas trayectorias y creando otras nuevas. En segundo lugar, Arrow (1994) indica que la teoría de la complejidad ha demostrado que las instituciones económicas y sociales no son producto de la planificación ni de la tendencia al equilibrio, sino que derivan de una evolución conjunta y sincrónica de las estrategias de numerosos agentes que interactúan en términos tanto de colaboración como de competencia. Por ello, un sistema puede mantenerse estable por un tiempo, hasta que una masa crítica perciba un cambio, y opte por nuevas estrategias; éstas pueden dar origen a una transición en el sistema, y en ese marco, un cambio institucional puede acelerar el cambio de trayectoria.

El Capital Social presente es un atributo de estos sistemas sociales, ya que influye en la sustentabilidad sistémica de las instituciones comunitarias, y las relaciones que contienen un fuerte componente de intercambios cooperativos y de esfuerzos conjuntos, pueden contribuir al fortalecimiento del sistema institucional comunitario. Ostrom, E. (1999) señala que las instituciones comunitarias de relaciones sociales, como en todo sistema social, son respaldadas por principios y normas culturales.

Durston (1999) argumenta que el Capital Social es un fenómeno comunitario, debido a que las instituciones locales de cooperación y cogestión surgen como un resultado frecuente de la interacción de estrategias individuales. Señala que el apoyo de su argumento radica en dos enfoques conceptuales diferentes, por una parte, la teoría de la elección racional, expuesta también en las teorías de los juegos y de la cooperación (Axelrod, 1997), que postula que la cooperación surge como resultado de las decisiones racionales de agentes económicos; y por otra parte, la teoría de la complejidad (Cowan *et al.*, 1994; Arrow, 1994) que sostiene que los ajustes aparecen como consecuencia no planificada de la coevolución de las estrategias de múltiples agentes.

1.5. El Capital Social y la Organización Social para la Producción

1.5.1. Formas de Capital Social

Generalmente las fuentes de creación de valor en las organizaciones se dividen en tres tipos: capital financiero – dinero, reservas bancarias, inversiones, líneas de crédito-; capital humano – cualidades naturales como la inteligencia o la salud combinadas con habilidades adquiridas en la educación formal en el campo profesional – y Capital Social, relaciones que uno mantiene con colegas, amigos o contactos a través de los cuales recibe oportunidades de usar su capital financiero y humano (Burt, 1992).

La teoría del Capital Social invita a observar las estructuras sociales desde el punto de vista de su performance en términos del bienestar y de la eficacia de la acción colectiva y de alguna forma introduce una dimensión holística acerca de los lazos entre personas.

El concepto sociológico de *capital* fue acuñado y popularizado por Pierre Bourdieu, quien lo define como la acumulación de cultura propia de una clase,

que heredada o adquirida mediante la socialización, tiene mayor peso en el mercado simbólico cultural, entre más alta es la clase social de su portador. El término fue empleado por primera vez en el libro *La Reproducción*, de Pierre Bourdieu y Jean-Claude Passeron, publicado en 1973. El concepto también es multifacético y sirve para muchos propósitos de factores analíticos. Se trata de un tema muy discutido que se utiliza en diferentes vías de investigación empírica, ya que puede abarcar muchos ámbitos sociológicos.

En el capítulo "*Las Formas de Capital*" del libro *Poder, Derecho y Clases Sociales* (1983), Bourdieu distingue tres principales formas de capital:

Capital económico: consiste en tener cierto control sobre recursos económicos. Este es convertible en dinero, y es una fuente esencial del poder político y la hegemonía.

Capital Social: son recursos por lo regular intangibles basados en pertenencia a grupos, relaciones, redes de influencia y colaboración. Bourdieu refiere el Capital Social como "un capital de obligaciones y relaciones sociales".

Capital cultural: son las formas de conocimiento, educación, habilidades, y ventajas que tiene una persona y que le dan un estatus más alto dentro de la sociedad. En principio, son los padres quienes proveen al niño de cierto capital cultural, transmitiéndole actitudes y conocimiento necesarios para desarrollarse en el sistema educativo actual. Es lo que hace diferente a una sociedad de otras, en ella se encuentran las características que comparten los miembros de dicha sociedad, tradiciones, formas de gobierno, distintas religiones, etc., el cual recibe y se refleja en el seno familiar y se fortalece en las escuelas y situaciones de vida diaria.

También, Bourdieu amplía a la lista el capital simbólico, el cual es una serie de propiedades intangibles inherentes al sujeto que únicamente pueden existir en medida que sean reconocidas por los demás. Éste sólo se puede lograr reunir después de la adquisición de los otros capitales. Es el prestigio acumulado o poder adquirido por medio del reconocimiento de los agentes

del campo. La combinación entre los distintos tipos de capital es lo que caracteriza la estructura o composición. Todos ellos son transformables en otros tipos de capital.

1.5.2. Definiciones y Aspectos de Capital Social

El concepto de Capital Social ha sido introducido desde diferentes disciplinas (sociología, ciencias políticas, historia económica, economía, etc.) y lleva poco más de una década en el ámbito académico, además, no existe una única definición de los investigadores. Sin embargo, la mayoría de las definiciones hacen referencia a los términos siguientes: redes, acción colectiva, estructura social y confianza. Como plantea Paldam, "el Capital Social está cerca de convertirse en un concepto común a todas las ciencias..." (2000: 631). Otros investigadores como Adler y Kwon en su artículo "Social Capital: Prospects for a New Concept" describen al Capital Social como un concepto que "...aparece en su fase de entusiasmo emergiendo de su ciclo vital..." (2002).

En los estudios sobre Capital Social, éste aparece como variable independiente, cuando el objeto del estudio son sus consecuencias. De la misma forma, aparece como variable dependiente cuando se investiga el conjunto de causas y procesos implicados en su formación, pudiendo ser generado a través de diferentes vías, bien como subproducto de la realización de otras actividades, o bien, por la intervención de un agente externo. Putnam (1993) argumenta que la existencia de asociaciones permite activar el círculo virtuoso del Capital Social. En este trabajo, se analizan las sociedades de producción rural en el ámbito asociativo, considerando y valorando el potencial de generación de Capital Social de éstas.

Robert Putnam (1993) lo delimita como aquellos aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes, las normas y la confianza que permiten la acción y la cooperación para el beneficio mutuo.

El Banco Mundial y la OCDE están en esta misma línea de análisis y ambos organismos hacen explícita la importancia de las instituciones y las normas, en la conceptualización del Capital Social. Para el Banco Mundial, el Capital Social hace referencia a las instituciones, las relaciones y ciertas normas que conforman la calidad y la cantidad de las interacciones sociales de una sociedad (Banco Mundial, 1998). La OCDE (2001), lo define en su informe, *The Well-Being of Nations: the role of human and social capital*, como las redes que además de las normas, valores y opiniones compartidas, facilitan la cooperación dentro y entre los grupos.

En el enfoque estructuralista del Capital Social, este es un conjunto de recursos disponibles para el individuo derivado de su participación en redes o estructuras sociales (Bourdieu, 1980; 1985; Coleman, 1988; 1990).

Bourdieu (1980; 1985) se centra en las ventajas que se incrementan en los individuos en virtud de la participación en determinados grupos y en la construcción de sociabilidad con el fin de crear mayores recursos individuales. Bourdieu (1985) define el Capital Social como el conjunto de recursos actuales o potenciales que se hallan vinculados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de interconocimiento e interreconocimiento mutuo. La definición contiene dos elementos, primero, la relación social en sí misma, que permite que los individuos demanden el acceso a recursos para sus asociados, y en segundo lugar, la cantidad y la calidad de los recursos.

Coleman plantea que "el Capital Social se define por su función. No es una sola entidad, sino una variedad de diversas entidades que tienen dos características en común: Todas consisten en un cierto aspecto de una estructura social, y facilitan ciertas acciones de los individuos que están dentro

de la estructura. Como otras formas de capital, el Capital Social es productivo, haciendo posible el logro de ciertos extremos que en su ausencia no serían posibles* (1988: 98)

Coleman (1988, 1990), menciona que no es una entidad única, sino una variedad de entidades o instituciones diferentes, que tienen en común dos características: todas se componen de una estructura social, y facilitan ciertas acciones a los individuos o agentes corporativos que están dentro de la estructura. Señala cómo el Capital Social es productivo, ya que al igual que otras formas de capital hace posible el logro de ciertos objetivos que no se podrían alcanzar en su ausencia. Tras esta afirmación, se halla una concepción del individuo como actor que responde a su entorno en base a normas, confianza interpersonal, redes sociales y organizaciones sociales (Coleman, 1990). El Capital Social se define por su función o efectos, que pueden ser, desde el acceso a la información y su disponibilidad, a otras como obligaciones de reciprocidad que se desprenden de la participación en sistemas de confianza mutua, o en el aprovechamiento de normas sociales cooperativas. Según este enfoque, el Capital Social tiene una referencia material que es la red estable de relaciones interpersonales, además esa estructura no sólo es visible, sino que tiene una historia y posee continuidad.

Considerando el ámbito que abarca el Capital Social, Durston J. (1999; 2000; 2002) lo clasifica en: individual, empresarial, comunitario y público el cual es abordado en el apartado siguiente.

1.5.3. Dimensiones del Capital Social

Según Atria (2003), dos son las principales dimensiones involucradas en el análisis del Capital Social de un grupo. La primera relaciona al Capital Social con la capacidad específica de movilización de determinados recursos por parte de un grupo y la segunda lo relaciona con la disponibilidad de redes sociales.

Dentro de la primera dimensión, la capacidad de movilización tiene que ver con dos elementos como son: el liderazgo y su contrapartida, el empoderamiento, entendido este último como las acciones tendentes a incrementar la capacidad de movilización del grupo mediante la transformación del liderazgo existente en el grupo y en liderazgo para el grupo, esto es, transformar la influencia que detentan algunos miembros del grupo hacia el interior del mismo en organización del grupo que le permita actuar hacia el entorno, es decir, con respecto a otros grupos o agentes externos al grupo.

Dentro de la segunda dimensión, los recursos están relacionados con la asociatividad y el carácter de horizontalidad o verticalidad de las redes sociales, las cuales pueden ser: redes de relaciones al interior de un grupo o comunidad, redes de relaciones entre grupos o comunidades similares y redes de relaciones externas.

Conjugando ambas dimensiones, el Capital Social de un grupo social consiste en "la capacidad efectiva de movilizar, productivamente, y en beneficio del conjunto, los recursos asociativos que radican en las distintas redes sociales a las que tienen acceso los miembros del grupo en cuestión" (Atria, 2003).

Se distinguen tres facetas del Capital Social: estructural, relacional y cognoscitiva, separándolas pero reconociendo a su vez la alta correlación que tienen entre ellas.

La *dimensión estructural* del Capital Social como la totalidad de la conexión entre los actores, es decir a quienes alcanza y cómo los alcanza. Entre las facetas más importantes de esta dimensión está la presencia o la ausencia de los lazos de la red entre los actores, en las diferentes configuraciones de una red o su morfología, describiendo el patrón de acoplamientos en términos de las medidas tales como densidad, conectividad, y jerarquía; y la apropiación, que es, la existencia de redes que se creó para un propósito y que se puede utilizar para otro (Coleman, 1988). Para Nahapiet y Ghoshal (1998) la configuración de relaciones interpersonales en la

organización es necesaria. Por la apropiación de lazos afectivos entre los actores, esta configuración facilita la transferencia de información (Coleman, 1988), y la ejecución de actividades en la organización es más eficiente cuando los empleados se conocen y comparten los valores con los que se identifican. Esta identificación crea así una conexión más fácil en el intercambio. Por otra parte, esas interconexiones de relaciones interpersonales reducen los costos de transacción y de coordinación. El aspecto estructural del Capital Social necesita de la naturaleza de las relaciones interpersonales.

En contraste la *dimensión relacional* describe la clase de relaciones personales entre la gente a partir de una historia con sus interacciones (Granovetter, 1973). Nahapiet y Ghoshal utilizan el concepto de dimensión relacional del Capital Social para referir a esos activos creados a partir de las relaciones directas y paralelas. Entre las facetas dominantes en esta dimensión aparecen la confianza (Fukuyama, 1995; Putnam, 1993a), las normas y sanciones (Coleman, 1990; Putnam, 1995), las obligaciones y expectativas (Burt, 1992; Coleman, 1990; Granovetter, 1973). Esta segunda dimensión se caracteriza por un fuerte grado de confianza, normas y percepciones de obligaciones compartidas y por una identidad común. Denota que los individuos se sienten más en confianza y animados por la reciprocidad que comparten valores comunes y por las relaciones afectivas. Esta estructura de identificación refuerza su sentimiento de pertenencia.

La dimensión relacional del Capital Social concierne a las relaciones afectivas con los empleados. La confianza facilita la comunicación, el intercambio de información, conocimiento y recursos entre los actores.

La tercera dimensión del Capital Social, que llaman *dimensión cognitiva* se refiere a esos recursos que proporcionan representaciones, interpretaciones, y sistemas compartidos de significación. Según Nahapiet y Ghoshal la comprensión mutua entre empleados a través de lenguajes y discursos compartidos ayuda a que pueden resolver serenamente sus problemas, cambiar ideas y colaborar mutuamente compartiendo conocimiento. Esta

dimensión también incorpora la visión compartida que permite a los miembros de la organización una forma de interpretar los hechos de manera similar.

Portela Maseda y Gómez, para quienes el Capital Social es una acumulación de varios tipos de activos sociales, psicológicos, culturales, cognoscitivos, institucionales, etc. que aumentan la cantidad (o la probabilidad) de un comportamiento cooperativo mutuamente beneficioso para las personas que lo poseen y para la sociedad en general.

Muchos países cuentan con una interesante riqueza en términos de capital natural e, incluso, se han hecho enormes esfuerzos, los cuales ideológicamente pueden compartirse o no, para incrementar el stock de capital construido o capital físico. No obstante, la verdadera ventaja competitiva sostenible se encuentra en estimular el desarrollo de capital humano y cultural y Capital Social, que en algún momento se percibe como potencial factor clave de éxito.

Seguendo a Bernardo Kliksberg, las dimensiones básicas del Capital Social son:

Clima de confianza al interior de una sociedad, que incluye la credibilidad en los líderes y en las instituciones en general y la actitud propicia para el desarrollo de tramas o redes interpersonales.

Capacidad de asociatividad, que facilita la complementariedad de habilidades, acceso y capital y que constituye la base de un tejido social sano.

Conciencia cívica, que tiene que ver con cuál es la respuesta de la gente frente a las cuestiones de interés colectivo (cultura fiscal, ecológica, etc.)

Valores éticos, que además de ser un fin en sí mismos, influyen fuertemente en las posibilidades de desarrollo. "Los valores éticos de los empresarios y de los profesionales de una sociedad son parte de los recursos productivos de la misma" (Amartya Sen).

Estudios realizados en diversas partes del mundo, han demostrado a través de investigaciones de tipo cuantitativo que existen fuertes correlaciones entre grado de confianza y grado de asociatividad, de una sociedad por un lado, y crecimiento económico por el otro (Knack y Keefer, 1997).

Así por ejemplo, Narayan y Pritchett (1997) realizaron un estudio muy sugerente sobre grado de asociatividad y rendimiento económico en hogares rurales de Tanzania. Detectaron que aun en esos contextos de alta pobreza, las familias con mayores niveles de ingresos (medidos por los gastos), eran las que tenían un más alto grado de participación en organizaciones colectivas. El Capital Social que acumulaban a través de esa participación los beneficiaba individualmente y creaba beneficios colectivos por diversas vías. Entre ellas:

- sus prácticas agrícolas eran mejores que las de los hogares que no tenían participación; derivaban de su participación información que llevaba a que utilizaran más agroquímicos, fertilizantes, y semillas mejoradas;
- tenían mejor información sobre el mercado;
- estaban dispuestos a tomar más riesgos porque se sentían más protegidos por formar parte de una red social;
- influían en el mejoramiento de los servicios públicos; así participaban más en la escuela;
- cooperaban más a nivel del municipio.

Por otra parte, en los últimos trabajos de Putnam (2002) en los que analiza la decadencia y la pérdida de Capital Social en los Estados Unidos, su conclusión es que hay que reconstruir el Capital Social a partir de la movilización y la búsqueda de mecanismos que colaboren en la reconexión de los lazos sociales por ejemplo uniendo a los americanos nuevamente unos con otros. lo que se aprecia que hace falta en los productores de mango, para mejorar sus condiciones de vida.



1.5.4. Medición del Capital Social

El enfoque sinérgico de Christian Grootaer y Thierry Van Bastelaer (2002), para medir el Capital Social considera las principales características estructurales y cognitivas que conforman a éste; y los factores que componen el Índice del Capital Social son:

Afiliación a asociaciones locales y redes: se define como el factor que da a conocer la cohesión. Los individuos forman parte de organizaciones con una toma de decisiones democrática y representativa ante otras instituciones.

Indicadores de confianza y adherencia a las normas: este factor es parte del Capital Social cognitivo e implica observar los valores que preponderan entre los productores, tales como la confianza, solidaridad y reciprocidad. Este se mide a través de la densidad de apoyo recibido y apoyo dado entre productores.

Indicador de acción colectiva: es parte del Capital Social estructural y se define como el factor que muestra los resultados de acción colectiva, los logros de la cohesión social entre los individuos y de lo que es capaz la solidaridad entre los miembros del grupo. Las variables que ayudan a medir este factor son:

- a) Acceso a nuevos esquemas de financiamiento y cómo ha ayudado dicho financiamiento a su producción.
- b) La densidad de apoyo recibida por parte del gobierno
- c) La presencia de acción colectiva en caso de siniestro
- d) La densidad de apoyo recibida por parte de instituciones no gubernamentales
- e) Esfuerzos extras para crear instituciones alternas
- f) Efectos de la acción colectiva sobre los márgenes de ganancia y los ingresos

Indicador de información y comunicación: tiene como finalidad dar a conocer si la información de que se alimentan los individuos para mejorar sus actividades proviene de la organización, que tanto les ayuda a obtener dicha información a su producción e ingresos, y si a partir de que los productores forman parte de una asociación, se han incrementado las fuentes de información.

Empoderamiento y acción política: se define como el factor que busca medir la satisfacción que presenta los individuos que forman parte de una organización sobre el control de las instituciones y los procesos directos que obtienen y que afectan su bienestar. Ello se observó a través de factores como la frecuencia en la que realizan peticiones conjuntas al gobierno y si dichas peticiones son tomadas en cuenta; también se muestra la densidad del apoyo de gobierno a partir de que los productores forman parte de la organización y su frecuencia de atención ante los productores.

Índice de ingresos de productores

Es la ganancia después de deducir todos los gastos e impuestos. La ganancia neta se utiliza para calcular una serie de rentabilidad e indicadores de resultados. También se la conoce como ganancia neta, línea inferior, neto, o beneficio neto. Las interacciones sociales logran efectos económicos (en los ingresos de las familias) que no son siempre su intención original, al igual que provocan distintas externalidades. Así, el Capital Social se convierte en un importante activo de los pobres para resistir la situación de fluctuantes y bajos ingresos y alcanzar mejores condiciones de vida.

Las medidas más relevantes a nivel microeconómico de Capital Social como participación en grupos, red de contactos y participación en tareas comunitarias están directamente relacionadas con el nivel de ingresos de las familias. Un mayor nivel de participación se relaciona con un mayor ingreso; en especial cuando los grupos son heterogéneos y vinculan gente que puede

actuar como influencia positiva, brindar apoyo económico y compartir experiencias de superación con los que menos tienen. En el tabla 7, se presentan los indicadores para obtener el índice de Capital Social.

Tabla 6. Índice de Capital Social e indicadores.



Fuente: tomado de Peratta Báez, Tesis Doctoral (2014)

1.5.5. La rentabilidad de la producción y el Capital Social

La organización social para la producción es un proceso innovador en la medida en que la asociatividad se fortalece como elemento de reconversión productiva y adopción de nuevas tecnologías, generación de sistemas productivos de mayor escala y mejor participación en los mercados, entendido el asociativismo como "una construcción compleja, que se desarrolla en el seno

de un grupo humano, basada en la ayuda mutua y el esfuerzo propio (donde) debe existir una organización fundada en la racionalidad empresarial equilibrada con los objetivos sociales" (Elgue, 2005). El asociativismo, planteado de esta manera, genera la concentración de factores productivos: Recursos humanos, materiales, financieros y otros con el objetivo de lograr una rentabilidad o rendimiento superior entre quienes integran tal asociación de productores, respecto a la que obtendrían si actuaran individualmente.

Asimismo, la organización social para la producción permite el acceso a nueva información para mejorar los sistemas productivos y a las fuentes de financiamiento, el diseño de planes de negocios, la creación de comités de producción y comercialización, la participación en ruedas de negocios, la formación de gerentes locales y la instalación de sistemas contables. De igual manera, el proceso organizativo potencia los liderazgos locales involucrando a diferentes sectores: gobiernos locales (mancomunidades y municipalidades), productores, comerciantes, iglesias, entre otros.

En el caso de la pequeña producción, la organización de los productores individuales se convierte en un factor para diversificar y aumentar la capacidad de producción, disminuir costos, optimizar procesos y situarlos en mejores condiciones en los mercados locales e internacionales. Asimismo, permite aumentar su capacidad de incidencia para obtener el apoyo de las instituciones gubernamentales, no gubernamentales y multilaterales.

La organización social para la producción se inicia con el desarrollo de agrupaciones en sistemas asociativos, considerando a la unión de esfuerzos como un mecanismo que permite superar las dificultades. La unión de voluntades, esfuerzos y recursos tiene como propósito atacar las principales causas de los problemas que enfrentan.

La conformación de alianzas permite sumar las fortalezas de sus miembros y superar sus debilidades, mediante la articulación de actividades o funciones tales como la producción, la comercialización y las finanzas, además

de contribuir a superar uno de los principales problemas que enfrentan individualmente como lo es la escala de producción, ya que los que participan obtienen ventajas resultantes de la coordinación y racionalización de tareas, equipamiento, infraestructura y personal, entre otros aspectos.

La constitución de un grupo de productores, con miras a la explotación o comercialización conjunta, ofrece la ventaja inicial fundamental de acceso a los mercados nacionales e internacionales y genera para los integrantes diversos beneficios tales como: el aumento de la capacidad de oferta de la agrupación, la diversificación de los productos para su comercialización, la optimización en el uso de los recursos, las economías de escala por compras conjuntas, la creación de servicios especiales a los miembros de la agrupación tales como: Laboratorios de control de calidad, transformaciones de productos, empaque y acondicionamiento para la distribución, mayor poder de negociación e influencia, apoyo institucional y crediticio, desarrollo de actividades de capacitación manejo de las políticas comerciales en el mercado interno e internacional, entre otros.

La integración en asociaciones con fines productivos es la clave para lograr rentabilidad en la pequeña y mediana empresa. Lo contrario, es decir, trabajar en forma aislada, no compartir, desconfiar, tener prejuicios y rechazar a los pares, sólo atenta contra el crecimiento y las posibilidades de crear una fuente de trabajo sustentable para el productor. Los cambios que el entorno le impone a la empresa pueden afrontarse a través del uso de esta herramienta asociativa, la cual le permitirá al productor adaptarse a las nuevas exigencias, superar sus carencias tradicionales e incrementar su productividad.

De esta forma, los esquemas asociativos se presentan como una alternativa para superar los problemas que tradicionalmente ha sufrido el sector productivo y para enfrentar las nuevas exigencias del entorno mundial. El productor organizado en asociaciones con fines productivos goza de una rentabilidad superior a la que obtiene cuando explota sus recursos en forma individual.

1.6. Marco Legal

El proceso de modernización rural requiere de la asociación entre los productores ejidales y comunales y los inversionistas privados, como vía para la capitalización de las unidades del sector social, la realización y operación de proyectos de inversión rentables y el establecimiento de las condiciones para lograr niveles competitivos que les permitan participar favorablemente en el mercado.

La Ley Agraria vigente autoriza la creación de figuras asociativas como uniones de ejidos, sociedades de producción rural, uniones de sociedades de producción rural y asociaciones rurales de interés colectivo, en las que participen ejidatarios, comuneros o pequeños propietarios.

A continuación se presentan las diferentes formas de asociación que es posible efectuar de conformidad con el artículo 45 de la Ley Agraria; muestra las figuras asociativas que se pueden desarrollar en el sector rural, de las cuales, algunas de ellas no sufrieron modificaciones con las reformas al Artículo 27 constitucional y otras cobraron importancia.

Tabla 7. Figuras asociativas según la ley agraria.

Ley Agraria <ul style="list-style-type: none">— Unión de ejidos o de comunidades (UE o UC).— Sociedades de Producción Rural (SPR).— Unión de Sociedades de Producción Rural (USPR)— Asociación Rural de Interés Colectivo (ARIC).	Ley General de Sociedades Mercantiles <ul style="list-style-type: none">— Sociedad Anónima— Sociedad de Responsabilidad Limitada— Sociedad en Nombre Colectivo— Sociedad en Comandita Simple— Sociedad en Comandita por Acciones— Asociación en Participación
Código Civil <ul style="list-style-type: none">— Asociaciones— Sociedades	Ley General de Sociedades Cooperativas <ul style="list-style-type: none">— Sociedad Cooperativa

Ley General de Sociedades de Solidaridad Social — Sociedades de Solidaridad Social	Ley Federal para el Fomento de la Microindustria — Microindustria
Contratos y Figuras del Código Civil — Contrato o convenio — Promesa de contrato — Compraventa — Compra de esperanza — Comodato — Contrato de renta vitalicia — Contrato de aparcería agrícola o de ganado — Cesión de derechos — Usufructo — Uso	Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito — Fideicomiso

Fuente: elaboración propia con información de la ley agraria (2012)

Para efectos de este estudio se consideran sólo las figuras asociativas definidas por la Ley Agraria. Establece en su título cuarto «De las sociedades rurales», lo relativo a las figuras organizativas, que son:

- Uniones de ejidos o comunidades, en las que participan dos o más ejidos o comunidades.
- Sociedades de producción rural, con dos o más productores rurales
- Uniones de sociedades de producción rural, con dos o más sociedades de producción rural.
- Asociaciones rurales de interés colectivo, con dos o más de las siguientes personas: ejidos, comunidades, uniones de ejidos o comunidades, sociedades de producción rural o uniones de sociedades de producción rural.

Por lo que respecta a la estructura que deben tener estas figuras asociativas, se establecen los siguientes órganos y funciones:

1. Asamblea General. Órgano de deliberación, análisis y toma de decisiones.
2. Consejo de Administración. Órgano de representación y dirección.
3. Consejo de Vigilancia. Órgano de control y vigilancia

1. Unión de Ejidos y Comunidades

Es la que se constituye con la unión de dos o más ejidos o comunidades, teniendo por objeto coordinar actividades productivas, de asistencia mutua, de comercialización o realizar cualquier otro fin no prohibido por la Ley (art. 108 de la L. A., párrafo primero).

2. Sociedades de Producción Rural

Se constituyen con la unión de dos o más productores rurales. Su responsabilidad puede ser limitada, ilimitada o suplementada. Su objeto es coordinar actividades productivas, de asistencia mutua, de comercialización o realizar cualquier otro fin no prohibido por la Ley. La razón social se formará libremente, seguida de las palabras «Sociedad de Producción Rural» o de su abreviatura «SPR», con la indicación del régimen de responsabilidad que se hubiere adoptado (artículo 111 de la Ley Agraria, párrafo segundo).

Aclaraciones

Primera: La Ley General de Crédito Rural, de aplicación a las figuras jurídicas constituidas antes de la vigencia de la Ley Agraria, establecía en su artículo 68 que las sociedades de producción rural se integraban por colonos o pequeños propietarios. La Ley Agraria vigente permite que se constituyan con

cualquiera de los productores rurales, por lo que puede incluir colonos, pequeños propietarios, ejidatarios y comuneros.

Diversos tipos de responsabilidad

Según el artículo 111 de la Ley Agraria, en su párrafo tercero, esta sociedad puede asumir tres tipos de responsabilidad.

- Responsabilidad limitada.
- Responsabilidad ilimitada.
- Responsabilidad suplementada.

Características propias de las sociedades de producción rural

- Derechos de los socios: sólo se podrán transmitir con el consentimiento de la Asamblea. Asimismo, cuando la sociedad tenga obligaciones con alguna institución financiera, se requerirá la autorización de dicha institución para que los derechos de alguno o algunos socios puedan ser transmitidos (artículo 112 de la Ley Agraria, párrafo primero).
- Capital Social: por regla general, se forma con la aportación inicial de los socios. Sin embargo, existen tres distintas posibilidades (artículo 112 de la Ley Agraria, fracción I a III):
 - En las sociedades de responsabilidad ilimitada no se requiere aportación inicial.
 - En las sociedades de responsabilidad limitada, la aportación inicial será la necesaria para formar un capital mínimo equivalente a 700 veces el salario mínimo diario general vigente en el Distrito Federal.
 - En las sociedades de responsabilidad suplementada, la aportación inicial será la necesaria para formar un capital mínimo equivalente a 350 veces el salario mínimo diario general vigente en el Distrito Federal.
- Contabilidad: Será llevada por la persona propuesta por la junta o Consejo de Vigilancia y tendrá que ser aprobada por la Asamblea general de socios (artículo 112 de la Ley Agraria).

3. Unión de Sociedades de Producción Rural

Es la que se constituye por la unión de dos o más sociedades de producción rural, con el objetivo de coordinar actividades productivas, asistencia mutua, comercialización o cualquier otro fin no prohibido por la Ley (artículo 113 de la Ley Agraria).

4. Asociaciones rurales de interés colectivo

Son aquellas que se constituyen por la unión de dos o más ejidos, comunidades, uniones de ejidos o comunidades, sociedades de producción rural o uniones de sociedades de producción rural; su objeto es la integración de los recursos humanos, naturales, técnicos y financieros para el establecimiento de industrias, aprovechamientos, sistemas de comercialización y cualquier otra actividad económica (artículo 110 de la Ley Agraria).

Estas Asociaciones adquieren personalidad jurídica a partir de su inscripción en el registro agrario nacional (RAÑ) y, en los casos que se integren con SPR o USPR, necesitarán además de la inscripción en el Registro Público de Crédito Rural o de Comercio.

Capítulo II. Metodología

2.1. Tipo de Estudio

El enfoque del estudio realizado fue cualitativo, según Blasco y Pérez (2007), es el que estudia la realidad en su contexto natural y cómo sucede sacando e interpretando fenómenos de acuerdo con las personas implicadas; en este caso, la actividad de la producción del mango en los municipios de Tepic y San Blas, Nayarit. Por otra parte, Taylor y Bogdan (1987), también definen a la metodología cualitativa como un modo de encarar el mundo empírico, que produce datos descriptivos: las palabras de las personas, habladas o escritas y la conducta observable.

El tipo de investigación fue descriptivo, el cual consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo con la finalidad de establecer su estructura o comportamiento (Arias, 2006), debido al objetivo de esta investigación que fue identificar qué efectos tiene el Capital Social en los ingresos que se obtienen de la producción y comercialización de mango en agricultores asociados y no asociados de los municipios de Tepic y San Blas, Nayarit.

El método que se utilizó es un Estudio de Caso, dado que se analiza una población en específico, como es el caso de los productores de mango en los municipios de San Blas y Tepic, en el Estado de Nayarit, para comprender los procesos y relaciones de causa efecto que se dan en relación al Capital Social.

2.2. Población de Estudio

La población objetivo, estuvo conformado por 2515 productores de los municipios de San Blas y Tepic. Según datos proporcionados por CESANEVAY (2012).

Para determinar el tamaño de la muestra, es decir, el número de cuestionarios que se levantaron, se tomó en cuenta lo siguiente:

Siendo una de las variables más importantes del estudio que era la pertenencia a una asociación y para poder localizar a los productores que pertenecieran a una SPR en las distintas localidades, se realizó primero un sondeo en los ejidos para determinar la probabilidad de que un productor perteneciera o no a ésta, por lo que se hizo un sondeo a 477 productores de la población de 2515 productores de los municipios de Tepic y San Blas; de los cuales, 124 respondieron que si pertenecen y 353 que no pertenecen. Lo cual nos dio un valor de p y q para la muestra de 0.6 y 0.18 respectivamente; con nivel de confianza de 95% y un error máximo permitido de 5% en la fórmula de la muestra, resultando un total de 180 cuestionarios para aplicar.

Una vez obtenido esta información se procedió a determinar el tamaño de muestra para seleccionar las personas que serán encuestadas aplicando la fórmula:

Población=2515

Probabilidad a favor (p)=0.06

Probabilidad en contra (q)=0.18

Nivel de confianza (σ)=1.96

Error de estimación ϵ =0.05

$$n = \frac{\sigma^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2 \cdot (N - 1) + \sigma^2 \cdot p \cdot q}$$

Tamaño de muestra (n)=180

De un total de 180 cuestionarios, sólo se levantaron 150, debido a la dificultad que se presentó por el tiempo, la distancia y costo en su levantamiento; además de que los datos estaban presentando signos de saturación, es decir el material cualitativo dejó de aportar datos nuevos por lo que se decidió detener el levantamiento de más datos.

Desde Glaser y Strauss (1968) hasta Bertaux (1993), la saturación ha venido siendo presentada como un criterio de validación de las técnicas de investigación cualitativas; y, explica: "Añadir indiscriminadamente unidades no aumenta la calidad de la información sino, muchas veces, es redundante e incluso contraproducente al bloquear la capacidad de conocimiento razonable, conocimiento que se halla sometido a una especie de ley de utilidad marginal que hace que, según se vayan añadiendo unidades informativas, éstas tengan menor valor añadido al conocimiento general de la investigación".

2.3. Recolección de Datos y Estructura del Cuestionario

Para la recolección de datos se diseñó el instrumento de cuestionario (anexo 1), cuya estructura es principalmente con 31 preguntas de opción múltiple con el fin de otorgarle facilidad y rapidez de respuesta por la amplia dimensión del instrumento, además, esta característica ayuda a evitar dudas, errores de interpretación y permiten un claro análisis de resultados.

Para la recolección de información con que cuenta la investigación cualitativa se aplicó a productores registrados en el padrón de agricultores del estado de Nayarit, proporcionado por el Comité Estatal de Sanidad Vegetal de Nayarit (CESAVENAY, 2012), en localidades del Municipio de Tepic y San Blas, se eligió estos municipios por la presencia de un mayor número de organizaciones y de productores.

El índice de Capital Social resulta de asignarle al productor una calificación estadística del 0 al 1 determinada por la puntuación obtenida de las variables de Capital Social, las cuales se les da un valor escalar a partir de las preguntas del cuestionario, lo cual permitió segmentar a los productores, en productores con y sin Capital Social, tomando como el punto medio entre los dos, es decir, el 0.5; este punto, se adopta como valor de corte del modelo, de esta manera, cualquier productor cuya puntuación calculada sea menor a 0.5 se clasifica como productor sin Capital Social, mientras que, aquéllos que excedan el valor mencionado se clasifican como productores con Capital Social.

Al realizar el análisis estadístico de los datos con un modelo de regresión lineal binario, los resultados arrojaron datos atípicos, es decir, no se aprecia ninguna tendencia significativa en ellos. Por consiguiente, se optó por realizar unas tablas cruzadas o de contingencia, que son empleadas para registrar y analizar la asociación de dos o más variables, en este caso el de las variables de los productores con y sin Capital Social en relación con sus ingresos y el efecto que las variables, escolaridad, sexo, edad, tipo de producción y pertenencia presentan sobre éstos.

2.4. Variables de Análisis para medir el Capital Social de los productores de mango

Para realizar la medición de Capital Social se utilizó el enfoque sinérgico de Christian Grootaer y Thierry Van Bastelaer (2002). Variables a considerar:

- Afiliación a asociaciones locales y redes
- Indicadores de confianza y adherencia a las normas
- Indicador de acción colectiva
- Indicador de información y comunicación
- Empoderamiento y acción política
- Índice de ingresos de productores

2.5. Análisis Descriptivo de los Datos

La manera de examinar los resultados del cuestionario se realiza mediante la distribución de frecuencias que dio origen a los estadísticos descriptivos, buscando llegar a la resolución del objetivo general y específico, que hace referencia a los efectos que generan el Capital Social y en los ingresos de los agricultores asociados a una SPR.

Capítulo III. Resultados

Para determinar el índice de Capital Social, se procedió al análisis de una base de datos generada a partir de la encuesta levantada en mayo de 2015 a 150 productores, la cual incluye información de las variables que se utilizó para realizar el estudio (Tabla 8).

Tabla 8. Descripción de las variables

VARIABLE	DESCRIPCIÓN
F1:	Afiliación a asociaciones locales y redes
F2:	Confianza y adherencia a las normas
F3:	Acción colectiva
F4:	Información y comunicación
F5:	Empoderamiento y acción política
ING:	Ingresos

Fuente: Elaboración propia

3.1. Análisis descriptivo de los datos

En la siguiente tabla se presentan los gráficos correspondientes a la información que caracterizan las variables en estudio.

Tabla 9. Estadísticos Descriptivos.

	Afiliación a asociaciones locales y redes	Confianza y adherencia a las normas	Acción colectiva	Información y comunicación	Empoderamiento y acción política	Ingreso
Media	0.55	0.23	0.18	0.30	0.31	\$11,949.63
Mediana	0.50	0.20	0.12	0.27	0.31	\$10,285.71
Máxima	1.00	0.73	0.64	0.64	0.69	\$41,666.67
Mínimo	0.17	0.00	0.04	0.09	0.00	\$ 466.67
Desviación estándar	0.22	0.19	0.14	0.12	0.15	\$ 7,782.68

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta levantada en mayo del 2015.

La base de datos mostró la puntuación media de los 150 productores de mango encuestados, lo que reflejó un promedio bajo en una escala del 0 al 1. Con respecto a la variable afiliación a asociaciones locales y redes fue de 0.55 en promedio; en cuanto a la confianza y adherencia a las normas se tuvo una calificación promedio de 0.23; donde, acción colectiva alcanzó un 0.18; en información y comunicación un 0.30 y en empoderamiento y acción política resultó con un 0.31.

Además, la variable ingreso, el promedio de un productor de mango calculado de los gastos que le generó la producción y el precio de comercialización, fue de \$ 11,949.63 pesos al año por hectárea, oscilando entre \$ 466.66 y los \$41,666.66 pesos.

La desviación estándar del ingreso del productor es de \$ 7,782.68 lo cual está muy lejos comparada con la media de \$ 11,949.63, esto se debe a la dispersión de los datos como se aprecia en el ingreso máximo de \$ 41,666.67 y un mínimo de 466.67, así como, el 57% de los productores obtienen ganancias abajo del promedio (Tabla 9).

3.2. Análisis de las variables del Índice de Capital Social

En las siguientes tablas se presenta el análisis de las 5 variables de Capital Social, clasificando a los productores de acuerdo a sus ingresos: en productores de bajos ingresos, los que obtuvieron ganancias menores de \$ 10, 000; medianos ingresos entre los \$ 10, 000 a \$ 20, 000; y, altos ingresos a los mayores de \$ 20, 000. Además especificando cada variable para cada uno de los municipios de San Blas y Tepic.

Tabla 10. F1.- Afiliación a asociaciones locales y redes.

Tipo de ingresos	Afiliación a asociaciones locales y redes	Pertenece	Más de una SPR	Decisión democrática	Fortaleza
Bajo	0.49	0.53	0.21	0.9	0.43
Medio	0.58	0.59	0.38	0.98	0.51
Alto	0.59	0.72	0.36	0.95	0.51

Fuente: Elaboración propia.

Los niveles de la variable F1 "Afiliación a asociaciones locales y redes" de los productores clasificados por su nivel de ingreso y el municipio en el que producen, se observó que aquellos productores que tienen un ingreso alto también presentan el mayor grado de afiliación a asociaciones (0.59); como lo plantean autores como Durston (2002) y Coleman (2000) las interacciones en un grupo de personas tienden a producir satisfacción de necesidades a un costo menor que en forma individual por lo cual una mayor interacción debería generar mayores beneficios.

Sin embargo, no es mucha la diferencia entre estos y los productores de medianos ingresos (0.59) pero sí entre aquellos de medianos y bajos ingresos (.49) (Tabla 10).

Tabla 11. F1.- Afiliación a asociaciones locales y redes por municipio.

Municipio	Afiliación a asociaciones locales y redes	Pertenece	Más de una SPR	Decisión democrática	Fortaleza	Ingresos
San Blas	0.54	0.59	0.3	0.54	0.47	\$ 12,129.02
Tepic	0.6	0.54	0.36	0.9	0.6	\$ 9,699.13

Fuente: Elaboración propia.

El municipio de Tepic presentó un nivel mayor de asociación (0.6) que el de San Blas (0.54), aun así San Blas presenta en promedio, mayores ingresos que Tepic, pero ambos se encuentran debajo del ingreso promedio (\$12,129.02). (Tabla 11)

Esto al decir de Polan Lacki (2009), no basta pertenecer a un cuerpo organizativo como es la SPR sino también es necesaria una participación activa de estos; y, puedan evitar, corregir y/o eliminar sus ineficiencias que están cometiendo en las distintas etapas de su negocio agrícola, por lo que se necesita formar, capacitar y organizar a los productores rurales y ellos mismos resuelvan la causa de sus problemas económicos.

De los datos obtenidos de la encuesta, resultó que el 65.33% de los productores pertenece a una SPR, pero solo tuvo una participación mediadamente activa en un 40% (Ver tabla 28), lo cual confirma la teoría antes mencionada.

Tabla 12. F2.- Confianza y adherencia a las normas por tipo de ingresos.

Tipo de ingresos	Confianza y adherencia a las normas	Ayuda de familiares	Ayuda dada	Ayuda recibida	Percepción de la ayuda entre productores	Ayuda mutua
Bajo	0.21	0.5	0.09	0.1	0.34	0.26
Medio	0.24	0.56	0.12	0.12	0.4	0.3
Alto	0.24	0.54	0.11	0.07	0.46	0.33

Fuente: Elaboración propia.

En los niveles de la variable F2 "Confianza y adherencia a normas" de los productores clasificados por tipo de ingreso, no existió variación de los datos entre confianza y adherencia a las normas y el ingreso de los productores.

Esto se midió por la densidad de apoyo recibido resultando este en un 58% de los productores que recibió ayuda en sus huertas de sus hijos, esposa, hermanos, primos entre otros. Así como del apoyo dado entre los productores en el que 60% no recibió apoyo de sus compañeros, y el 19% apoyó a la venta y comercialización y solo un 10% en el transporte de mango. Por lo que la ayuda mutua es percibida como un factor poco benéfico que les permita mejorar su producción (Tabla 12).

Coleman (2000), afirma que la ejecución de actividades en la organización es más eficiente cuando los empleados se conocen y comparten los valores con los que se identifican, lo que explica la ayuda mutua que se dan las familias en la producción de mango.

Robert Putnam (1993) lo delimita como aquellos aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes, las normas y la confianza que permiten la acción y la cooperación para el beneficio mutuo.

Tabla 13. F2.- Confianza y adherencia a las normas por municipio.

Municipio	Confianza y adherencia a las normas	Ayuda de familiares	Ayuda dada	Ayuda recibida	Percepción de la ayuda entre productores	Ayuda mutua
San Blas	0.23	0.57	0.11	0.11	0.39	0.28
Tepic	0.25	0.58	0.1	0.14	0.39	0.33

Fuente: Elaboración propia.

El municipio de Tepic presenta un mayor nivel de confianza y adherencia a las normas (0.25) que el de San Blas (Tabla 13), aun así, San Blas presenta en promedio mayores ingresos que Tepic.

Tabla 14. F3.- Acción colectiva por tipo de ingreso.

Tipo de Ingreso	Acción colectiva	Ayuda en siniestro	Mejora de Ingresos	Ayudo de gobierno	Ayudo de empresas	Capacitación por empresas	Subsidio	Capacitación por gobierno	Crédito
Bajo	0.16	0.26	0.28	0.18	0.14	0.03	0.17	0.07	0.35
Medio	0.2	0.3	0.34	0.23	0.13	0.1	0.11	0.17	0.39
Alto	0.21	0.33	0.35	0.32	0.05	0.08	0.18	0.19	0.32

Fuente: Elaboración propia.

En los niveles de la variable F3 "Acción colectiva" de los productores clasificados por su tipo de ingreso, se observó que aquellos productores que tienen un ingreso alto también presentan el mayor grado de acción colectiva (0.21). Así mismo no existe una variación de los datos entre productores de bajos, medios y altos ingresos en relación a los indicadores de la variable acción colectiva. (Tabla14).

A continuación se presenta datos obtenidos de la encuesta aplicada, de cada indicador que ayuda a medir esta variable:

- Acceso a nuevos esquemas de financiamiento. Sólo el 36% si recibieron apoyo y el 64% no.
- El 56% no recibió apoyo por parte del gobierno y sólo el 22% contó con apoyo técnico por lo que se encuentran 53% insatisfechos y un 33% poco satisfecho de dicho apoyo.
- La densidad de apoyo recibido por parte de la SPR, es poco representativa, sólo el 16% si recibió apoyo, contra un 66% que no recibió. De las empresas, el 75% no recibió apoyo y 15%, poco apoyo.
- El 25% es poco y muy probable la posibilidad de recibir ayuda de sus compañeros en caso de siniestro y un 45% nada probable recibirla.
- Mejora en los márgenes de ganancia percibida por los productores al afiliarse es del 20% en un 11 a 20%, mientras que un 95% de no asociados no ha tenido ninguna.
- Así también, el 86% no ha recibido subsidios, mientras un 15% si recibió.

Tabla 15. F3.- Acción colectiva por municipio.

Municipio	Acción colectiva	Ayuda en efectivo	Mejora de ingresos	Ayuda de gobierno	Ayuda de empresas	Capacitación por empresas	Subsidio	Capacitación por gobierno	Credito	Ingresos promedio
San Blas	0.18	0.28	0.31	0.27	0.13	0.06	0.14	0.12	0.37	\$10,402.74
Tepic	0.22	0.42	0.36	0.24	0.03	0.08	0.18	0.27	0.27	\$11,356.36

Fuente: Elaboración propia.

El municipio de San Blas presenta un mayor nivel de acción colectiva (0.18) que el de Tepic y un promedio mayor de ingresos (Tabla 15).

Lobo (1993) define a la organización de productores como un mecanismo de acción que permite aunar esfuerzos en función de gestionar intereses colectivos, que individualmente serían difíciles de alcanzar; sin embargo, la teoría de la complejidad según Cowan y Arrow (1994), también considera a la dinámica de un sistema basado en agentes, como son todas las comunidades humanas, en esta visión, los sistemas sociales no tienden naturalmente hacia el equilibrio, sino que las estrategias de múltiples actores sociales o evolucionan constantemente, a distintos ritmos, y las relaciones e instituciones sociales emergen de esa coevolución.

Tabla 16. F4.- Información y comunicación por tipo de ingreso.

Tipo de ingresos	Información y comunicación	Destino de la producción	Efectividad percibida	Incremento de miembros
Bajo	0.27	0.22	0.3	0.37
Medio	0.31	0.23	0.4	0.37
Alto	0.33	0.24	0.42	0.47

Fuente: Elaboración propia.

Respecto a los niveles de la variable F4 "Información y comunicación" de productores clasificados por nivel de ingreso, se observa que obtuvo una puntuación baja del 0.31 en esta variable para productores del nivel medio de

ingreso, y no presento una variación significativa para los de bajos y altos ingresos; también en los factores de esta variable se logró apreciar que la mayoría de los productores están limitados en el destino al que pueden hacer llegar su producto y a que la mayoría de estas se limitan a un solo método de venta, que casi siempre es por medio de un intermediario (Tabla 16), esto debido a que el flujo de información solo se dio en un 27% por parte de las instituciones gubernamentales, aun así el conocimiento del contexto nacional e internacional, les permitió a los socios de una SPR ser muy efectivo en un 25% para comercializar su producto, a un 20% mediadamente, y 23%, poco.

Tabla 17. F4.- Información y comunicación por municipio.

Municipio	Información y comunicación	Destino de la producción	Efectividad percibida	Incremento de miembros
San Blas	0.29	0.22	0.36	0.39
Tepic	0.31	0.27	0.36	0.36

Fuente: Elaboración propia.

El municipio de Tepic presenta un mayor nivel de información y comunicación (0.31) que San Blas, aun así, San Blas presenta en promedio mayores ingresos que Tepic y un ligero incremento en su número de miembros (Tabla 17).

Esto lo explica Polan Lacky (1993), quien afirma que por la falta de organización, existe poca integración en actividades productivas, económicas y comerciales, esto impide dar un mayor valor agregado a la producción agrícola, tener un mayor control de ella y obtener mayores beneficios por mejores condiciones de comercialización.

Esto concuerda con estudios de la INIFAP (2004), que concluyen que existe una deficiente organización de productores en el Estado de Nayarit, para

la compra y venta de insumos y productos, una débil estructuración de alianzas estratégicas entre productores e industriales, así como una escasa difusión sobre los esquemas de alianzas y asociaciones, además de la falta de un banco de información oportuna y la resistencia para adoptar esquemas avanzados de beneficio común.

Tabla 18. F5.- Empoderamiento y acción política por tipo de ingreso.

Tipo de ingresos	Empoderamiento y acción política	Interés	Participación	Atención de gobierno a SPR	Redes de información
Bajo	0.3	0.88	0.46	0.26	0.14
Medio	0.32	0.95	0.48	0.27	0.15
Alto	0.35	0.91	0.42	0.41	0.2

Fuente: Elaboración propia.

Al observar los niveles de "Empoderamiento y acción política" de los productores clasificados por sus tipo de ingresos, el cual permitió medir la satisfacción que presentaron los miembros de una organización sobre el control de las instituciones y los procesos directos que obtuvieron y que afectaron su bienestar; no se distingue una diferencia significativa entre empoderamiento y acción política y el ingreso de los productores, solo se observó que es muy bajo en un 0.3; analizando los factores de esta variable se logra apreciar que la mayoría de los productores están limitados en sus redes de información en un 0.14 de los productores de bajos ingresos, así también ha habido un gran interés en la participación de las elecciones municipales y estatales en un 91% del total de productores encuestados, independientemente del nivel de ingresos y una participación en actividades de gestión comunitaria en un 0.48 del nivel medio de ingreso (Tabla 18).

Tabla 19. F5.- Empoderamiento y acción política por municipio.

Municipio	Empoderamiento y acción política	Interés	Participación	Atención de gobierno a SPR	Redes de Información
San Blas	0.31	0.91	0.46	0.29	0.15
Tepic	0.34	1	0.48	0.27	0.18

Fuente: Elaboración propia.

El municipio de Tepic presentó un mayor nivel de empoderamiento y acción política (0.34) que el de San Blas, aun así San Blas presentó en promedio mayores ingresos que Tepic y no existe una diferencia significativa entre los dos municipios, en los indicadores de interés, participación, atención y redes de información entre estos dos municipios (Tabla 19).

Según estudios del capital social realizados por Banco mundial existe relación entre acción política y el empoderamiento de estas instituciones con el capital social, por lo que el bajo nivel de participación es un indicio de la poca confianza que el productor tiene en las instituciones relacionadas con el gobierno, como son las SPR.

Putnam (2000) y Fukuyama (1999), también nos habla del lado negativo del Capital Social, en el que ante la presencia de unión en busca de beneficios mutuos, más de un agente intentará beneficiarse a sí mismo sin aportar al beneficio de otros (*freeriding*). Esto se respalda con datos en la encuesta ya que la mayoría de los productores prefieren aislarse en círculos familiares o de confianza en vez de recurrir a la SPR, ya que no han podido conseguir ayuda por parte de gobierno. A la vez estos círculos de confianza también provocan un empoderamiento dentro de las SPR, pero no de la SPR en sí, no solo a pequeños grupos de miembros dentro de estos.

3.3. Análisis del Índice de Capital Social

El índice de Capital Social resulta de asignarle al productor una calificación estadística del 0 al 1 determinada por la puntuación obtenida de las variables de Capital Social, las cuales se les da un valor escalar a partir de las preguntas del cuestionario, lo cual permitió segmentar a los productores, en productores con y sin Capital Social, tomando como el punto medio entre los dos, es decir, el 0.5; este punto, se adopta como valor de corte del modelo, de esta manera, cualquier productor cuya puntuación calculada sea menor a 0.5 se clasifica como productor sin Capital Social, mientras que, aquéllos que excedan el valor mencionado se clasifican como productores con Capital Social.

Tabla 20. Índice de Capital Social por tipo de ingresos.

Tipo de ingresos	Índice de Capital Social	Ingresos
Bajo	0.29	\$ 5,753.71
Medio	0.33	\$ 13,320.25
Alto	0.35	\$ 26,393.13

Fuente: Elaboración propia.

Se muestran los índices de Capital Social y el ingreso promedio de los productores, el índice de ingresos se calculó por hectárea al año, lo que representó que los de bajo ingreso obtuvieron \$ 5,753.71 y los de alto ingreso \$ 26,393.13, y tuvieron un 0.29 y un 0.35 respectivamente de índice de capital social, lo que representó que éste no influyó en las ganancias de los productores, (Tabla 20).

Tabla 21. Índice de Capital Social por municipio.

Municipio	Índice de Capital Social	Ingresos
San Blas	0.31	\$10,402.74
Tepic	0.34	\$ 9,699.13

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a los municipios de San Blas y Tepic, los índices de capital y sus ingresos, se observó que son muy similares sus datos y que son bajos su índice de Capital Social, aunque San Blas con menos índice de capital social (0.31), obtuvo un poco más de ingresos por hectárea producida (Tabla 21).

Tabla 22. Índice de Capital Social de Productores asociados y no asociados.

Pertenencia	Afiliación a asociaciones locales y redes	Confianza y adhesión a las normas	Acción colectiva	Información y comunicación	Empoderamiento y acción política	Nivel de Capital Social	Ingresos
No	0.39	0.15	0.12	0.27	0.25	0.23	\$10,663.64
Si	0.66	0.29	0.23	0.32	0.36	0.37	\$12,841.05

Fuente: Elaboración propia

Por último, en esta tabla se clasificó a los productores que pertenecen y no pertenecen a una SPR, donde se observó cada una de las variables del Capital Social y su nivel o grado; además, los ingresos que obtuvieron por hectárea. Esto representó que la suma de todos los indicadores del capital social nos dio para los asociados un 0.37 y los no asociados 0.23, con un ingreso de los que pertenecen a una asociación \$ 12,841.05 y \$ 10,663.64 de los que no pertenecen, es decir, los que presentaron un mejor índice de Capital Social obtuvieron mejores ingresos (Tabla 22).

Al realizar el análisis estadístico de los datos con un modelo de regresión lineal binario, los resultados arrojados fueron datos atípicos, es decir, no se

apreció ninguna tendencia significativa en ellos. Por consiguiente, se optó por realizar unas **tablas cruzadas o de contingencia**, que son empleadas para registrar y analizar la asociación de dos o más variables, en este caso el de las variables de los productores con y sin Capital Social en relación con sus ingresos y el efecto que las variables, escolaridad, sexo, edad, tipo de producción y pertenencia, presentan sobre éstos.

Tabla 23. Representatividad del ingreso del productor con y sin Capital Social.

		Capital Social				Total	
		Con Capital Social		Sin Capital Social			
Ingresos	Bajos ingresos	3	15%	62	48%	65	43%
	Medios ingresos	12	60%	51	39%	63	42%
	Altos ingresos	5	25%	17	13%	22	15%
Total		20	100%	130	100%	150	100%

Fuente: Elaboración propia

En los datos se observó que de 150 productores, 130 no tienen Capital Social; así como el porcentaje de productores de medios y altos ingresos son aquellos con Capital Social, con un 60% y 25% respectivamente; mientras que aquellos que no tienen Capital Social, el 48% son de pocos ingresos, lo que significó que si hubo evidencia del efecto que tuvo el Capital social en su producción; y también, el 39% fueron de medios ingresos.

Tabla 24. Escolaridad e ingreso de productores Con y Sin Capital Social.

Escolaridad			Capital Social				Total
			Con Capital Social		Sin Capital Social		
Sin estudios	Representatividad del ingreso del productor	Bajos			11	58%	11 58%
		Medios			7	37%	7 37%
		Altos			1	5%	1 5%
	Total			19	100%	19 100%	
Primaria	Representatividad del ingreso del productor	Bajos	2	14%	38	51%	40 45%
		Medios	9	64%	30	41%	39 44%
		Altos	3	21%	6	8%	9 10%
	Total	14	100%	74	100%	88 100%	
Secundaria	Representatividad del ingreso del productor	Bajos	1	20%	8	36%	9 33%
		Medios	2	40%	6	27%	8 30%
		Altos	2	40%	8	36%	10 37%
	Total	5	100%	22	100%	27 100%	
Preparatoria	Representatividad del ingreso del productor	Bajos			2	25%	2 25%
		Medios			4	50%	4 50%
		Altos			2	25%	2 25%
	Total	0	100%	8	0%	8 100%	
Superior	Representatividad del ingreso del productor	Bajos	0	0%	3	43%	3 38%
		Medios	1	100%	4	57%	5 63%
	Total	1	100%	7	100%	8 100%	

Fuente: Elaboración propia.

Los datos presentados en la tabla 24, mostró que la mayoría de los productores solo cursaron la primaria, esto en un 59% y solo el 5% tienen

estudios de nivel superior. En relación a los ingresos de los productores, los que obtuvieron altos ingresos son los que cursaron la secundaria, esto con un 36% y son los que no cuentan con Capital Social. También el 64% de los productores con Capital Social presentan medianos ingresos, con estudios de nivel primaria.

Por lo que en la escolaridad no se pudo apreciar un patrón que demuestre que una mayor escolaridad tenga influencia en el Capital Social o ingresos de los productores, pero sí se aprecia una mayor presencia de productores con Capital Social e ingresos entre aquéllos con estudios de primaria y secundaria, esto se puede explicar por ser una zona agrícola donde a temprana edad las personas inician su vida laboral.

Tabla 25. Productores Con y Sin Capital Social, según el sexo.

Sexo			Capital Social			
			Con Capital Social		Sin Capital Social	
Hombre	Representatividad del ingreso del productor	Bajos	2	13%	56	46%
		Medios	9	56%	49	40%
		Altos	5	31%	17	14%
	Total		16	100%	122	100%
Mujer	Representatividad del ingreso del productor	Bajos	1	25%	6	75%
		Medios	3	75%	2	25%
		Total	4	100%	8	100%

Fuente: Elaboración propia.

Del total de los productores encuestados el 92% son hombres, de los cuales 122 no tiene Capital Social de los 150 encuestados y el 46% de estos

obtuvo bajos ingresos; y el 56% de los productores hombres con Capital Social son de medios ingresos. En relación a las mujeres dedicadas a la producción con y sin Capital Social obtuvo medios y pocos ingresos respectivamente.

En cuanto al sexo, no hubo una gran presencia de mujeres entre los productores encuestados, pero entre las mujeres encuestadas se apreció que a pesar de tener mejor Capital Social, estas sólo llegó a tener ingresos medios y hubo mayor presencia de mujeres con ingresos bajos que entre los hombres.

Tabla 26. Productores Con y Sin Capital Social, según la edad.

Edad		Capital Social				Total		
		Con Capital Social		Sin Capital Social				
Más de 60	Representatividad del productor	Bajos	2	15%	28	44%	30	39%
		Medios	8	62%	28	44%	36	47%
		Altos	3	23%	7	11%	10	13%
	Total		13	100%	63	100%	76	100%
Entre 40 y 60	Representatividad del productor	Bajos	1	20%	31	58%	32	55%
		Medios	4	80%	18	34%	22	38%
		Altos	0	0%	4	8%	4	7%
	Total		5	100%	53	100%	58	100%
Menores de 40	Representatividad del productor	Bajos	0	0%	3	21%	3	19%
		Medios	0	0%	5	36%	5	31%
		ingresos	2	100%	6	43%	8	50%
	Total		2	100%	14	100%	16	100%

Fuente: Elaboración propia.

Del total de los productores encuestados, los de la tercera edad que no tuvieron Capital Social, presentaron un porcentaje igual de 44% con bajos y medios ingresos. Mientras que los que sí tuvieron Capital Social tienen principalmente medios y altos ingresos en un 62% y 23% respectivamente. Para los de mediana edad que no tienen Capital Social el 58% son de pocos ingresos y de los que tienen Capital Social el 80% son de medios ingresos.

En la variable edad, la mayoría de los productores son de la tercera edad o edad avanzada y poca la presencia de productores jóvenes; las personas de la tercera edad que presentaron mayor Capital Social se han mantenido con mayores ingresos que aquéllos que no cuentan con Capital Social, e incluso han llegado a generar altos ingresos.

Tabla 27. Tipo de productor con y sin Capital Social, por número de hectáreas.

Tipo de productor			Capital Social				Total	
			Con Capital Social		Sin Capital Social			
Pequeño del ingreso del productor	Representatividad Bajos	3	19%	55	49%	58	45%	
	Medios	8	50%	43	38%	51	40%	
	Altos	5	31%	15	13%	20	16%	
	Total	16	100%	113	100%	129	100%	
Mediano del ingreso del productor	Representatividad Bajos	0	0%	3	38%	3	33%	
	Medios	1	100%	4	50%	5	56%	
	Altos	0	0%	1	13%	1	11%	
	Total	1	100%	8	100%	9	100%	
Grande del ingreso del productor	Representatividad Bajos	0	0%	4	44%	4	33%	
	Medios	3	100%	4	44%	7	58%	
	Altos	0	0%	1	11%	1	8%	
	Total	3	100%	9	100%	12	100%	

Fuente: Elaboración propia.

El 86% son pequeños productores, la mayoría sin Capital Social y de bajos ingresos. De los que tienen Capital Social el 50% generó medios ingresos, mientras que los medianos productores son el 56% que obtuvieron medios ingresos; igual que los grandes, que también tienen principalmente 58% de medios ingresos.

En la variable Tipo de productor se apreció que son principalmente pequeños productores, la mayoría de medios ingresos, el Capital Social se percibe más su presencia en los pequeños productores, mientras que los medianos y grandes productores casi no presentan Capital Social, pero cabe mencionar que del total de encuestados solo son un total de 12 productores se clasificó como grandes, también hay menor presencia de productores con bajos ingresos en aquellos pequeños productores que cuentan con Capital Social; mientras que, los productores que no cuentan con Capital Social presentaron un mayor porcentaje de productores con bajos ingresos.

Tabla 28. Productores afiliados a una Sociedad de Producción Rural, Con y Sin Capital Social y su nivel de Ingresos.

Pertenenencia		Capital Social				Total
		Con Capital Social		Sin Capital Social		
No pertenece del productor	Representatividad Pocos			28	54%	28 54%
	del ingreso del Medios			21	40%	21 40%
	del productor Altos			3	6%	3 6%
	Total	0	0%	52	100%	52 100%
Si pertenece del productor	Representatividad Pocos	3	15%	34	44%	37 36%
	del ingreso del Medios	12	60%	30	38%	42 43%
	del productor Altos	5	25%	14	18%	19 19%
	Total	20	100%	78	100%	98 100%

Fuente: Elaboración propia

El 65% de los productores pertenecen a una SPR, la mayoría sin Capital Social y de los cuales el 44%, generan pocos ingresos; mientras que el 60% que tienen Capital Social generó principalmente medios ingresos. Aquellos que no pertenecen, no tienen Capital Social y obtuvo en su mayoría pocos ingresos, 54%, o medios ingresos 40%.

Cuando se comparó el ingreso de los productores que pertenecen o no a una SPR y que cuentan con Capital Social; primero se notó que la mayoría de los productores, aunque pertenezcan a una SPR casi no cuentan con Capital Social, es decir es una relación social solamente en nombre, aparte, de estos productores sin Capital Social, es alto el porcentaje de productores con bajos ingresos; sin embargo, sí existe Capital Social y la mayoría de los productores que cuentan con él, logran mantener medianos ingresos y también es mayor el porcentaje de productores con altos ingresos entre aquellos que tienen Capital Social que aquéllos que no lo tienen.

Capítulo IV. Conclusiones y Recomendaciones

4.1. Conclusiones

Una de las distinciones en el análisis del Desarrollo Económico Local es la introducción específica de incidencia de las acciones, interacciones y del papel de los 'agentes económicos' en el desarrollo de la áreas locales. En las últimas dos décadas es el '*Capital Social*', incorporado en la literatura económica y sociológica, como uno de esos agentes. Los autores pioneros son Coleman (1988) y Putnam (1993), que argumentan la importancia del Capital Social en el DEL y de los países.

El concepto de Capital Social se asocia como una manera de impulsar el desarrollo de una comunidad, es decir, esto implicaría que la existencia de éste traerá mejores beneficios tanto para el agricultor como para su entorno.

Otro concepto para coordinar e impulsar las actividades productivas, de asistencia mutua, de comercialización o de realizar cualquier otro fin no prohibido por la ley, se constituye la Sociedad de Producción Rural (SPR), con la unión de dos o más productores rurales. (Artículo 111 de la Ley Agraria, párrafo segundo).

Por lo que este estudio trata de demostrar o dar respuesta a los objetivos planteados con base a la teoría analizada.

Primero se logró identificar los beneficios que han obtenido en su capacidad de producción los productores de mango pertenecientes a una SPR debido a la gestión de recursos y subsidios realizados por éstas.

La afirmación de existencia de Capital Social se manifestó en el análisis de sus variables, en cuanto a la afiliación a asociaciones locales y redes, solo 20 productores son miembros de una SPR, y los demás manifestaron tener una participación activa del 96% en su comunidad a través de las juntas ejidales donde obtienen información para la comercialización y prevención de plagas y acuerdos internos del ejido, encontrándose aquí un Capital Social comunitario o colectivo, en su categoría estructural, que consta de normas y estructuras que conforman las instituciones de cooperación grupal (Durston, 2000).

Otra forma de Capital Social es el que se presentó en su otra categoría, el cognitivo, que incluye elementos subjetivos e intangibles relacionados a las actitudes, normas, valores compartidos, reciprocidad y confianza que predisponen a las personas en actuar colectivamente en un fin común (krishna y Uphoff 2002); ya que los productores recibieron ayuda de la familia o amigos los cuales se apoyan en la venta de su producto y en el transporte del mismo. También se menciona que el 25% de los productores opinan que hay posibilidad de recibir ayuda de sus compañeros en caso de siniestro. Aunque el nivel de confianza que se presentó entre los productores es poca y la percibieron como poco benéfica entre ellos.

Ambos elementos, tanto estructural como cognitivo, aportaron al capital social de los productores, la expectativa que permiten el comportamiento cooperativo y que producen beneficios.

Por lo que se concluye que si hay presencia de capital social entre los productores y aunque no es reconocido como un factor importante para la producción del mango, este tiene efecto en las interacciones productivas de los productores.

Segundo, en relación al tipo de recursos y créditos que han obtenido los productores asociados, resultó que los recursos y créditos son canalizados a través de las SPR's, y solo perteneciendo a esta se pudo tener acceso a ellos. Con el análisis de la variable "Acción colectiva", es decir, los logros de la cohesión social entre los individuos y de lo que es capaz la solidaridad entre los miembros de un grupo, relacionados a la movilización y gestión de recursos comunitarios, se obtuvo que los productores se encuentran 53% insatisfechos y un 33% poco satisfecho de dicho apoyo para la producción, y 36% de los productores recibieron acceso a nuevos esquemas de financiamiento y el 22% contó con apoyo técnico., también el 15% han recibido subsidios por parte de gobierno y 15% por parte de las empresas con lo cual un 20% de los productores a percibido de un 11 hasta 20% de mejora en sus márgenes de ganancia al afiliarse.

Tercero, para conocer la calidad de vida de los productores asociados, se determinó que siendo la calidad de vida un concepto complejo dentro de un área rural, se decidió enfocar el estudio en el ingreso promedio de los productores de mango calculado de los gastos que le generó la producción y el precio de comercialización al año por hectárea.

En promedio general los ingresos por hectárea, para los municipios de San Blas y Tepic fue de \$ 11,949.63 pesos, habiendo una gran disparidad de los datos como se aprecia en el ingreso máximo de \$ 41, 666.67 y un mínimo de \$ 466.67 pesos, mencionando también que el 57% de los productores obtienen ganancias abajo del promedio.

Al comparar el índice de Capital Social y los ingresos de los productores asociados y no asociados resultó que para los productores asociados que tienen un nivel de Capital Social de 0.37, sus ingresos fueron de \$12,841.05 en relación a los no asociados con un nivel de Capital Social de 0.23 y un ingreso de \$ 10,663.64 menor a de los que si están asociados.

También se observó que el porcentaje de productores de medios y altos ingresos son principalmente aquellos que tienen Capital Social, con un 60% y 25% respectivamente; mientras que aquellos que no tienen Capital Social, el 48% de estos obtienen pocos ingresos, lo que significó que si hubo evidencia del efecto que tuvo el Capital social en su producción.

Por último, se pudo identificar el grado de participación social que tienen los productores de mango pertenecientes a una SPR.

Esto se ve reflejado en la variable de "Empoderamiento y acción política" donde se pudo observar que la mayoría de los productores, independientemente de sus ingresos o municipio, tiene un gran interés en las instituciones, aunque su participación en ellas, haya sido muy baja, debido a la poca atención que los productores sienten por parte del gobierno que les da a la SPR'S, manifestando que sus peticiones son poco escuchadas esto en un 36%.

La participación de los productores fue en las reuniones en su comunidad para la elección de los comisariados ejidales y en las elecciones municipales, estatales y federales. Cabe mencionar que en los productores de bajos ingresos se percibió un bajo uso en redes de información por medio de las SPR, por lo que se concluye que las SPR'S y el sector gobierno no ha logrado una buena comunicación con la mayoría de los productores para mantenerlos informados de manera oportuna de acciones que benefician a la obtención de recursos y por ende, una mayor participación por parte de ellos.

Para reforzar lo anterior, se observó que en "Información y comunicación" los productores con mayores niveles en esta variable, son los que obtuvieron altos ingresos; y que la mayoría de los productores están limitados para comercializar su producto por la falta de información de las instituciones gubernamentales y conocimiento del contexto nacional e internacional, apareciendo aquí la figura del intermediario.

En resumen, se comprobaron las hipótesis de trabajo.

El Capital Social de una SPR'S de mango si influye en los beneficios que tienen sus asociados aumentando su capacidad productiva.

Además, los subsidios son canalizados a través de las SPR'S, para favorecer el desarrollo de las familias productoras de mango en Nayarit

La pertenencia a una SPR de mango aumentó los ingresos para los productores asociados a ella.

4.2. Recomendaciones

En el estudio del tema del Capital Social en la agricultura con respecto a los productores de mango, es importante considerar las diferencias entre las características de los productores, tales como el número de hectáreas, equipo, entre otras, por lo cual es necesario definir éstas, que permitan plantear estrategias para poder mejorar las condiciones de los productores de mango, objeto del estudio, o se obtendrán datos que en lugar de aportar elementos que esclarezcan dicha problemática, volverán más confuso el análisis de los datos.

Además, familiarizarse con la zona que se planea estudiar, si es posible buscar apoyo de las personas representativas en las comunidades para poder ubicar y lograr tener su confianza, de forma que puedan colaborar al acopio de la información.

Para la realización de las entrevistas se debe considerar también, el modo de vida de las personas de áreas rurales y urbanas; para personas de tipo rural, es necesario tener disponibilidad de tiempo y posibilidad de transporte para poder tener contacto con ellos, mientras que, con productores que viven en zonas urbanas, normalmente tienen un agenda llena de ocupaciones y es difícil lograr coincidir en tiempos para solicitar información y lograr realizar el levantamiento de la información.

No se debe olvidar la manera en que se hace contacto con las personas en el momento de hacer entrevistas, y si se tienen entrevistadores trabajando levantando la información, es necesario que entiendan este punto, así como la importancia de la información que se busca. Es significativo realizar prácticas previas a la encuesta, y si es posible con el mismo productor, para que el encuestador se acostumbre a cualquier diferencia cultural o tareas que hagan difícil el entender y obtener información del entrevistado.

Hay que considerar el periodo global en el que se encuentra produciendo el agricultor, pensar o reflexionar en especial las condiciones climáticas, gobierno, economía del estado, situación económica de la zona y personas en ella, situación y antigüedad de las organizaciones y condiciones del mercado. Tal vez no sea el mejor momento de realizar el estudio dependiendo de estos puntos, o habría que establecer estrategias de cómo continuar el estudio tomando en cuenta las cuestiones mencionadas.

La mayoría de los datos significativos en el estudio fueron con los productores de edad avanzada y de estudios en nivel primaria y secundaria, habría que estudiar más a fondo sobre la experiencia ganada por este sector de productores que por razones propias no pudieron realizar más estudios, ya que a pesar de esto, ellos han logrado sobrevivir a un mercado de tanta exigencia en especial con un producto que presenta tanto riesgo y vulnerabilidad como el mango, experiencia que tal vez se allá perdido en los jóvenes, pero que podría recuperarse si las cosas mejoraran.

Valdría la pena un análisis más profundo sobre cómo lograr organizar a los pequeños productores, ya que estos son los que cuentan con mayor Capital Social, y a la vez son los que tienen una mayor dificultad económica para producir. El problema yace en la desconfianza de éstos ante una práctica gubernamental que carece de sanciones y normativas óptimas para poder funcionar tal y como las normas establecidas para el funcionamiento de las SPR's.

Es decir, hay que realizar proyectos en los cuales haya una propia relación entre las diferentes personas de la cadena productiva y no sólo actuar por medio de intermediarios, ya que se pierde el contacto con el pequeño productor y sus necesidades, pero también la oportunidad de una mayor participación de productores creando relaciones de confianza y apoyo. También el poco contacto entre los eslabones de la cadena productiva provoca poco respeto en la normativa en la que se debería trabajar como SPR, distorsiones que derivan en la ausencia información, y un consecuente abuso de poder en la toma de decisiones.

Bibliografía

- Aguirre, A. y Pinto, M. (2006). Asociatividad, Capital Social y redes sociales. *Annual Review of Sociology*, 24 (1), pp. 1-24.
- Arriagada, I. (2003). "Capital Social potencialidades y limitaciones analíticas de un concepto", en *Estudios Sociológicos XXI*, 63, pp. 557- 584.
- Atria, Raúl (2003). "Capital Social: concepto, dimensiones y estrategias para su desarrollo" en ATRIA, R. y SILES, M. (comp.)
- Bastalaer, T. 2002. "The role of social capital in development. An empirical assessment" Cambridge University Press, Cambridge.
- Bates, R. 1999. "Ethnicity, capital formation and conflict" in *Social Capital Initiative working paper 12*. World Bank, social development, Washington, D.C.
- Bay-Larsen I. (2010). The conservationists concerns: On national administration response to integrated use and protection planning. *Local Environment*, 15 (4), pp. 357-71.
- Bejarano, A. J. A. (1998). *Economía de la agricultura*. Santa fé de Bogotá: Tercer Mundo Ed.
- Berger-Schmitt R. y Noll, H.(2000). "Conceptual framework and structure of European system of social indicators", en *EuReporting Working Paper nº 9*. Subproject "European System of Social Indicators" Mannheim. Centre for Survey Research and Methodology (ZUMA). Social Indicators Department, 2000.

- Bialoskorski Neto, Sigismundo. 2002. "Administración cooperativa, Capital Social y valor de la producción en la agricultura: un ensayo analítico". CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. noviembre 2002.
- Capital Social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma. CEPAL y Michigan State University. 2003, pp. 581-590. Documento disponible en la página web de la CEPAL: www.eclac.cl BANCO MUNDIAL (2002) "Cuestionario integrado para la medición del Capital Social". Grupo de expertos en Capital Social. Banco Mundial.
- Castaño, M. S. (2005). "Los valores éticos del Capital Social y su influencia en el crecimiento económico", *Información Comercial Española*, nº 823, junio 2005, pp. 131-140.
- Coleman, J. (2000). Social capital in the creation of human capital, en *Social Capital. crecimiento económico*. Información Comercial Española, 823, pp. 131-140.
- Coleman, J. 1990. *Foundations of Social Theory*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Collier, P. 2002. Social Capital and Poverty: A Microeconomic Perspective, en *Grootaert, Christiaan and Thierry van Bastelaer (Eds). The Role of Social Capital in Development – An Empirical Assessment*, pp.19-41
- Durston, J. (2000). "¿Qué es el Capital Social comunitario?". División de Desarrollo Social, CEPAL. Julio 2000.
- Durston, J. 2002. "El Capital Social campesino en la gestión del desarrollo rural. Diadas, equipos, fuentes y escaleras". CEPAL. Santiago de Chile.
- Evaluación Nacional del programa de apoyo para acceder al sistema financiero rural 2003-2004. Universidad Nacional Autónoma de México y Secretaría

de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación SAGARPA, México, 2004.

- Evans, P. 1996 "Government Acción, Social Capital and development: reviewing the evidence on synergy", en *World development*, vol, num 6.
- Foronda-Robles, Concepción; Galindo-Pérez de Azpillaga, Luis. 2012. "Argumentación relativa a la confianza territorial. Claves sobre Capital Social", en *Cuadernos de Desarrollo Rural*, num, enero-junio, pp. 41-63.
- Fukuyama, F. (1995), *Trust: The Social Virtues and Creation of Prosperity*, Free Press, New York.
- Fukuyama, F. (1996). *Confianza: las virtudes sociales y la capacidad de generar prosperidad*. Madrid: Atlántida.
- Fukuyama, F.(1999). "Social Capital and Civil Society", IMF Conference in Second Generation Reforms. October 1999
- Glaeser, E; Laibson, D; Sacerdote, b. *The Economic Approach to Social Capital*. Cambridge: National Bureau of Economic Research, Working Paper Series, 2000. 32 pp. (mimeo).
- Grootaert, C. (1998). "Social Capital: The missing Link?" The World Bank: Social Development Family, Environmentally and Socially Sustainable Development Network. Social Capital Initiative. Working Paper N° 3. April 1998.
- Grootaert, C. y Bastelaer, T. 2002. "Understanding and measuring social capital, a multidisciplinary tool for practitioners" The World Bank, Washington.
- Guisán, M.C.(1997). "Econometría". Ed. McGraw-Hill. 1997.
- Helliwell, J. Putnam, R. *Education and Social Capital*. Cambridge: National Bureau of Economic Research, Working Paper Series, 1999. 25 pp. (mimeo).

- Helliwell, J. y Putnam, R. (1999). "Education and Social Capital". NBER Working Paper 7121. May 1999.
- Inglehart, R. *et al.*, (2000). "World Values Surveys and European Values Surveys, 1981-1984, 1990-1993, and 1995-1997" [Computer file]. ICPSR version. Ann Arbor, MI: Institute for Social Research [producer], 2000. Ann Arbor, MI: Inter-university Consortium for Political and Social Research [distributor], 2000.
- Izquierdo, J y Rodríguez, M. 2006. "Buenas prácticas agrícolas. En busca de sostenibilidad, competitividad y seguridad alimentaria". FAO para América Latina y El Caribe, Santiago de Chile, Chile.
- Knack, S. y Keefer, P. (1997). "Does Social Capital have an economic payoff? A cross-country investigation", en *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112(4), pp. 1251-1288. November 1997.
- Lacky, Polan (2009). "Los Pobres Rurales También Pueden ser Eficientes... y Cuando lo Sean Dejarán de ser Pobres". Publicado en el sitio argentino de producción animal. <<http://www.produccion-animal.com.ar/>> consultado en el año 2013.
- Liñán alcalde, Francisco; Santos Cumpido, Fco Javier. 2006. "La influencia del Capital Social sobre los empresarios potenciales", en *estudios de Economía Aplicada*, núm., agosto-Sin mes, pp. 459-489.
- Luhmann, N. (1996). *Confianza*. Barcelona: Anthropos.
- Luna, M. y Velasco, J. L. (2005). Confianza y desempeño en las redes sociales.
- Márquez, D. y Foronda, C. (2005). El Capital Social, eje del desarrollo en espacios rurales, en *Revista Cuadernos de Geografía*, 78, pp. 155-176.
- Martínez, Luciano. (2003). Capital Social y desarrollo rural, Iconos. En *Revista de Ciencias Sociales*, mayo, pp. 73-83.

- Neira, I. y Guisán, M.C.(1999). "Modelos econométricos de capital humano y crecimiento económico", en *Documentos de Econometría*, nº 18. Servicio de Publicaciones Universidad de Santiago de Compostela.
- North, D. Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5, 1991, pp. 97-112.
- Ojeda López, Ruth Noemí; Mul Encalada, Jennifer; López Canto, Leonor Elena; Jiménez Diez, Olivia. 2010. "Contribución del Capital Social en la microempresa rural", en *Revista Mexicana de Agronegocios*, núm., julio-diciembre, pp. 398-410.
- Olivares, Heumaro, García, Rosario, Jauregui, Robny, Revilla, Franklin, El Zauahre, Maziad. Desarrollo endógeno. Instrumento para fortalecer el Capital Social Multiciencias: Disponible en: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=90411691016>> ISSN 1317-2255
- Pat Fernández, Juan Manuel; López López, Román; van der Wal, Hans; Villanueva Gutiérrez, Rogel. 2012. "Organización social productiva: situación y perspectiva apícola de la sociedad UNAPINCARE en la Reserva de la Biosfera Los Petenes, Campeche, México", en *Región y Sociedad*, Vol. XXIV, núm., mayo-agosto, pp. 201-230.
- Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in modern sociology, en *Review of Sociology*, Vol. 24, pp. 1-24
- Putnam, R.(2000b). "Bowling alone: the collapse and revival of American community". Simon and Schuster, New York *Revista Mad*, 15, pp. 74-92, en *Revista Mexicana de Sociología*, 67 (1), pp. 127-162.
- Rusque, Ana María. 2005. "Capacidad emprendedora y Capital Social", en *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, núm., julio-diciembre, pp. 189-202. Santiago de Compostela. 1999.

- Solleiro, J y Del Valle, M. 1993 "la inovacion tecnológica en la agricultura Mexicana", en *Revista comercio Exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, abril de 1993.
- Spagnolo,G. *Social Relations and Cooperation in Organizations*. *Journal of Economic Behavior & Organization*, V. 38, 1999, pp.1-25.
- Uphoff, N y Wijayaranta, C. 2000 "Demonstrated Benefits From Social Capital: The productivity of farmer organizations in Gai Oya, Sri Lanka," Cornell University, Ithaca, NY.
- Uphoff, N. 2003 "el Capital Social y su capacidad de reducción de la pobreza: En busca de un nuevo paradigma, CEPAL, Santiago de Chile.
- Woolcock, M.(2000a). "Social Capital in Theory and Practice: Where do we stand?". Development Research Group. The World Bank. Paper prepared for the 21st Annual Conference on Economic Issues The Role of Social Capital in Determining Well-Being: Implications for the Teaching and Practice of Development and Environmental Economics. Department of Economics, Middlebury College, Vermont, abril 2000.
- Zarazúa, José-Alberto; Almaguer-Vargas, Gustavo; Rendón-Medel, Roberto. 2012. "Capital Social. Caso red de innovación de maíz en Zamora, Michoacán, México", en *Cuadernos de Desarrollo Rural*, núm., enero-junio, pp. 105-124.

Anexo 1. Cuestionario Dirigido a Productores de Mango en Nayarit



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NAYARIT

Unidad Académica de Economía

Maestría en Desarrollo Económico Local

Proyecto de Investigación:

**Estudio de Capital Social relacionado con las S.P.R de producción y
comercialización de mango en el Estado de Nayarit.**

Cuestionario dirigido a Productores de Mango que pertenecen a la SPR



Municipio _____ Localidad _____ SexoEdad _____

Escolaridad _____

1) Si es productor cuántas hectáreas de mango tiene plantadas?
_____ Has.

Especifique variedad y cantidad:

Ataúlfo _____ TommyAtkins _____ Haden _____ Kent _____ Keitt _____ Manila _____
Otro _____

2) Cuál es la situación de la tenencia de la tierra?

a) Pequeña Propiedad b) Ejido c) Comunidad Indígena d) Rentada

3) Destino de la producción.

a) Empaque de exportación
b) Empaque nacional
c) Industria

d) Intermediario local
e) Intermediario nacional
f) Intermediario regional

- 4) ¿Sus familiares (padres, esposa e hijos) le ayudan con las labores y el mantenimiento de su huerta? Sí No
Si es sí, especifique quiénes:
-

- 5) ¿Participa usted en las elecciones en su comunidad y en las estatales o federales? Sí No

- 6) En el último año, ¿Cuántas veces se ha juntado con otros miembros de su comunidad para hacer algunas peticiones a las autoridades municipales y/o estatales?

a) Nunca b) Una vez c) Menos de cinco veces d) Más de cinco veces

Si la respuesta es sí, ¿Qué solicitaron y a que autoridad?

- 7) ¿Cuál fué su nivel de participación en estas actividades de gestión comunitaria?

a) Poco o nula. b) Activa. c) Muy activa.

- 8) ¿Además de lo anterior, forma usted parte de alguna otra asociación regional o nacional de productores?

- 9) Si la respuesta es Sí, ¿Cómo es su participación?

a) Poco o nula. b) Activa. c) Muy activa

- 10) ¿Cómo es la toma de decisiones?

A nivel comunitario:

a) El líder decide e informa al grupo. c) La decisión es democrática.

b) El líder pregunta a los miembros pero él decide.

A nivel regional o nacional:

a) El líder decide e informa al grupo. c) La decisión es democrática.

b) El líder pregunta a los miembros pero él decide.

11) ¿Entre compañeros productores, se piden ayuda para mejorar sus huertas, su producción o sus ventas?

a) Nada b) Poco c) Medianamente d) Mucho

12) Si alguno de los productores tuviera algún problema que dañara sus cultivos, ¿Qué tan probable es que sus compañeros le ayuden a resolver su situación?

a) Nada probable b) Poco probable c) Muy probable D) Altamente probable

13) ¿En cuánto considera usted que el pertenecer a esta SPR le ayuda a conocer la situación sobre comercialización de mango a nivel regional y nacional?

a) Nada b) Poco c) Medianamente d) Mucho

14) ¿De qué manera usted se ha enterado de nuevas técnicas que le beneficien en su cultivo de mango?

a) Instituciones gubernamentales

d) Ingeniero

e) Promotor

b) El líder de la asociación les comenta

f) Empresa comercializadora de tecnología y equipo

c) Por los compañeros productores

g) Otro: _____

15) A partir de que es socio de esta organización, ¿Ha recibido capacitación por parte de empresas privadas? Si No

Si es sí, ¿De qué tipo?

a) Administrativa.

f) Apoyo crediticio

b) Técnica.

g) Reducción de tarifas y multas.

c) Comercial.

h) Otro

d) Manejo ambiental.

e) Subsidio al campo.

16) ¿Ha recibido usted algún subsidio a la producción? Especifique el monto, antes y después de pertenecer a esta organización.

17) ¿Ha recibido apoyo y capacitación por parte de instituciones públicas y/o gubernamentales a partir de que es socio de esta organización? Si No

Si es sí, ¿De qué tipo?

a) Administrativa.

f) Apoyo crediticio Banrural

b) Técnica.

g) Reducción de tarifas y multas.

c) Comercial.

h) Otro

d) Manejo ambiental.

e) Subsidio al campo.

18) ¿El pertenecer a esta organización le ha permitido adquirir un crédito o financiamiento, que antes de formar parte de ésta, le era difícil conseguir? Si No

Si lo ha recibido ¿Qué tanto considera que le ha ayudado ese crédito a mejorar su producción?

a) Entre 0 y 5%

e) Entre 30 y 45%

b) Entre 6 y 10%

f) Entre 46 y 50%

c) Entre 11 y 20%

g) Más del 50% hasta 100%

d) Entre 21% y 30%

h) Otro _____

19) ¿A cuánto ascienden sus ingresos anuales provenientes de la producción y comercialización de mango? Especifique por variedad

Ataúfo: _____

Keitt: _____

Tommy Atkins: _____

Manila _____

Haden: _____

Otro: _____

Kent: _____

20) ¿Cuánto gasta al año en las labores del cultivo?

21) ¿Qué porcentaje de sus ingresos totales representan las actividades de producción y comercialización de mango?

a) Menos de 30%

B) Entre 30 y 50%

c) Entre 50 y 75%

d) Más de 75% hasta 100%

22) Adicionalmente a la producción y venta de mango, ¿Recibe usted ingresos de otras actividades? Si No

Si la respuesta es sí, ¿Cuáles? y ¿Qué porcentaje de sus ingresos totales representan estas otras actividades?

Actividad 1 _____ % _____

Actividad 2 _____ % _____

Actividad 3 _____ % _____

- 23) ¿En qué porcentaje han mejorado sus ingresos, de antes de pertenecer a esta SPR y ahora que pertenece a esta SPR?
- a) Entre 0 y 5%
 - b) Entre 6 y 10%
 - c) Entre 11 y 20%
 - d) Entre 21% y 30%
 - e) Entre 31 y 45%
 - f) Entre 46 y 50%
 - g) Más del 50% hasta 100%
- 24) ¿Cómo percibe la fortaleza de esta SPR?
- a) Poco
 - b) Medianamente
 - d) Fuerte
 - c) Muy fuerte.
- 25) En los últimos 12 meses el número de miembros afiliados a esta SPR ha:
- a) aumentado
 - b) disminuido
 - c) permanecido igual
- 26) ¿Ha ayudado usted a alguno de sus compañeros productores en alguna de estas actividades?
- a) Apoyo crediticio
 - b) Apoyo técnico- tecnológico
 - c) En la venta o comercialización de productos
 - d) En el transporte de mangos
- 27) ¿Sus compañeros productores le han ayudado en los siguientes casos?
- a) Necesidad de un préstamo o crédito
 - b) Apoyo técnico-tecnológico
 - c) En la venta o comercialización de productos.
 - d) En el transporte de mangos

- 28) ¿Cómo considera usted que sea el hecho de que le ayuden o que usted le ayude a otro de sus compañeros?
- a) Nada benéfico b) Un poco benéfico c) Algo de benéfico d) Muy benéfico
- 29) ¿Considera usted que las peticiones realizadas en conjunto por su SPR son tomadas en cuenta por las autoridades municipales y estatales?.
- a) Nada b) Poco c) Medianamente d) Mucho
- 30) ¿Qué tan satisfecho ha quedado del apoyo gubernamental recibido?
- a) Nada b) Poco c) Medianamente d) Mucho.
- 31) ¿Qué tan satisfecho ha quedado del apoyo recibido por parte de las empresas privadas? a) Nada b) Poco c) Medianamente
d) Mucho

**Anexo 2. Cuestionario Dirigido a Otros Agentes Relacionados con el
Funcionamiento de la SPR**



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NAYARIT

Unidad Académica de Economía

Maestría en Desarrollo Económico Local

Proyecto de Investigación:

**Estudio de Capital Social relacionado con las S.P.R de producción y
comercialización de mango en el Estado de Nayarit.**

**Cuestionario dirigido a otros agentes relacionados con el funcionamiento
de la SPR**



Municipio _____ Localidad _____ Sexo _____ Edad _____
Escolaridad _____ Puesto del entrevistado _____ Antigüedad
en el último puesto _____

- 1) Me podría dar una breve descripción de las tareas y actividades que realiza usted en la SPR?

- 2) En el último año, ¿Cuántas veces se han hecho peticiones por parte de los productores a las autoridades municipales y/o estatales?
a) Nunca b) Una vez c) Menos de cinco veces d) Más de cinco veces
Si la respuesta es sí, ¿Qué solicitaron y a que autoridad?

- 3) ¿Cuál fué el nivel de participación de los miembros de la SPR en actividades de gestión comunitaria?
a) Poco o nula. b) Activa. c) Muy activa.

¿Por que lo considera usted de esa manera?

4) ¿Entre los productores, se piden ayuda para mejorar sus huertas, su producción o sus ventas?

a) Nada b) Poco c) Medianamente d) Mucho

¿Cual cree usted que sea la razón para que eso se presente?

5) ¿La SPR busca o mantiene informacion para los productores acerca de apoyos económicos o sobre la situación de la comercialización de mango a nivel regional y nacional?

Si la respuesta es sí, describa ¿Cómo o por qué medios?

6) ¿La SPR mantiene informados a los productores sobre el uso de nuevas tecnologías y técnicas de cultivo para el mejoramiento de la producción?

Si la respuesta es sí, mencione cómo lo realiza

7) ¿Cómo percibe la fortaleza de esta SPR?

8) ¿Qué sugiere usted para aumentar la fortaleza de ésta?

9) En los últimos 12 meses el número de miembros afiliados a esta SPR ha:

a) aumentado b) disminuido c) permanecido igual

¿Cual cree que sea el motivo para que se haya dado esa situación?

10) ¿Considera usted que las peticiones realizadas en conjunto por su SPR son tomadas en cuenta por las autoridades municipales y estatales?

- a) Nada b) Poco c) Medianamente d) Mucho

11) ¿A qué atribuye esta situación?

12) ¿A cuánto considera usted que ascienden los ingresos anuales de un productor por hectárea de mango? Especifique por variedad

Ataúlfo _____

Keitt _____

Tommy Atkins _____

Manila _____

Haden _____

Otro _____

Kent _____

13) ¿Cuánto considera usted que gasta en promedio al año un productor en las labores por hectárea de las variedades arriba mencionadas?

Ataúlfo _____

Keitt _____

Tommy Atkins _____

Manila _____

Haden _____

Otro _____

Kent _____

14) ¿Podría usted recomendar algunas estrategias para disminuir los costos en los labores de cultivo de las huertas de mango?

15) ¿En qué porcentaje mejoran los ingresos de un productor al pertenecer a esta SPR en comparación con aquellos que no pertenecen?

a) Entre 0 y 5%

e) Entre 31 y 45%

b) Entre 6 y 10%

f) Entre 46 y 50%

c) Entre 11 y 20%

g) Más del 50% hasta 100%

d) Entre 21% y 30%

16) Si no han mejorado o han mejorado poco ¿cual cree que sea el motivo?

- 17) ¿Si los productores han recibido algún apoyo de parte del gobierno, qué tan satisfechos han quedado con el apoyo gubernamental recibido?
- a) Nada b) Poco c) Medianamente d) Mucho.
- 18) ¿Qué tan satisfechos han quedado los productores con el apoyo recibido por parte de las empresas privadas?
- a) Nada b) Poco c) Medianamente d) Mucho
- 19) ¿Considera usted que es rentable para los productores de mango de esta región seguir cultivándolo de la manera como lo han estado haciendo?
- 20) Si hubiera manera de dedicarse a otra actividad en esta región, usted recomendaría que los productores se dedicaran a esa nueva actividad, o que continúen cultivando mango?
- ¿Por qué razones?

Anexo 3. Resultados y Menciones Adicionales Obtenidos a Partir de Entrevistas Dirigidas a Otros Agentes Relacionados con el Funcionamiento de la SPR

A continuan se presenta la informacion recabada de la entrevistas realizada a agentes relacionados con el funcionamiento de las Sociedades de Producción Rural, primero se mencionan las localidades y características generales de los entrevistados, tales como sexo, edad y profesión; tambien las funciones que desempeñan y una breve descripción de ellas y por último algunos comentarios sobre aspectos de apoyos de gobierno, empresas, organización, entre otros.

Localidades y características generales de los entrevistados.

Éstas se llevaron a cabo en las localidades de San Blas, Navarrete Jacocotán, Aticama, Bahía de Banderas, La Bajada, Huaristamba y 5 de mayo, 17 del sexo masculino y solo 3 del femenino; mayores de 52 años, siendo la edad máxima 67 y las mínima de 24 y 36 años. El nivel de preparación que tienen son con estudios de preparatoria, de Licenciatura en Administración de Empresas y Contaduría e Ingenierías Agrícolas e Industriales alguno de ellos cuentan con especialidad.

Funciones que desempeñan y breve descripción de sus actividades.

La mayoría tiene desempeñando ese puesto entre 10 a 15 años, otros entre 1 a 6 años, siendo de estos el puesto más antiguo el gerente de una deshidratadora con 20 años.

Las funciones que realizan son de tipo gerencial, como encargados de producción, comercialización, administrativos, sistemas y contaduría; además, especialistas en sanidad y métodos de producción que laboran en puestos de

gobierno como son las Juntas Locales de Sanidad, personal encargado de las campañas de control de plagas, supervisión del control fitosanitario o mercadeo nacional e internacional de los productos agrícolas y con un comisariado ejidal,

De las actividades que realizan los entrevistados, destacan aquellas en áreas de la supervisión de la calidad fitosanitaria de los huertos de mango para su venta; aplicación de normativas; campañas y regulación de los productos relacionados con la producción y mantenimiento del producto mango por parte de instituciones gubernamentales tales como SAGARPA y CESAVERNAY, que mantienen contacto con los productores por medio de las Juntas Locales y reuniones organizadas por el comisariado ejidal de las localidades productoras.

Algo muy importante que realiza el comité y secretario de las campañas de la mosca de mango es hacer un diagnóstico sobre las problemáticas que tienen con sus tareas en el campo; normativa y venta del mango de los productores del ejido

Se destacan las actividades de aquellas personas que se dedican a buscar mercado y compradores a los productores; diseñar un plan de trabajo para la óptima producción y comercialización del mango; control de las finanzas que esto requiere, el inventario del material y captura o documentación de información sobre estas actividades con el objetivo de mantener la legalidad, supervisión y seguimiento de estos procedimientos; así también, como para coordinar actividades de la deshidratadora y poder realizar una presentación a directivos y futuros posibles inversionistas, agentes de gobierno y diversos interesados en el estudio de este sector productivo.

Comentarios

Explican algunos de los entrevistados que la ayuda que solicitan los productores a las autoridades municipales y estatales permanecen casi constantemente y se relacionan con información sobre estrategias sanitarias y

de producción; adquisición de equipo; instalación de sistemas de riego; centros de acopio; y por último, obtención de consultoría sobre diferentes temas de climatología, invernales, métodos de sanidad y conservación de las tierras.

Mencionan que el nivel de participación de los miembros de la SPR en actividades de gestión comunitaria es muy poca, ya que estos regularmente no se adaptan a las nuevas regulaciones del mercado y exigencias del producto.

También debido a que la mayoría de los productores son de la tercera edad, aunado al tiempo que se exige para darle formalidad a una SPR se hace complicado y difícil organizar a la gran cantidad de productores ya que existe desconfianza resultado de las experiencias con aquellos individuos que ven por sus intereses, ya sea con gente de alto rango o entre ellos mismos.

Sin embargo existe la presencia de gente con deseo de mejora, activa, profesionistas con visión a futuro, que hace el esfuerzo de organizar a los productores y se interesan en formas de mejorar la producción y buscar relación con instituciones para apoyos relacionados con créditos, apoyo de equipo, control de plagas, entre otros.

La falta de organización de los productores para mejorar su producción y comercialización se ve afectada por la desconfianza entre ellos mismo y gente de gobierno por malos manejos en experiencias anteriores; también existe la actitud de parte de ellos de pedir apoyos sin dar ningún resultado.

Hay muy poco compañerismo, a excepción de que se requería ayuda relacionada con pérdidas de producto por el clima; lo cual termina afectando a todos los productores, para cualquier otro caso es difícil la organización de los productores sobre todo para la comercialización de su producto.

La SPR busca al menos mantener una red de información para los productores acerca de apoyos económicos o sobre la situación de la comercialización del mango a nivel regional y nacional. Realiza reuniones para capacitarlos en temas de producción con calidad y cantidad; principalmente temas sobre

inocuidad. Ésta capacitación y asistencia técnica tendría más éxito si hubiera una mejor organización entre el gobierno y los productores, así llegaría a quienes más la necesitan.

Sobre el uso de nuevas tecnologías y técnicas de cultivo para el mejoramiento de la producción las SPR mantiene informados a los productores por medio del Comité de Sanidad Vegetal que brinda asesorías técnicas, capacitaciones y campañas de sanidad, pero la mejor red de información entre los productores es la establecida por medio de amigos de confianza que están capacitados en el buen uso del internet y afiliación a centros de investigación.

Los productores de mango no perciben la fortaleza de las SPR como tal, como una oportunidad para crecer; si se sabe aprovechar ya que estas pueden brindar una mejor forma de organización entre los productores, pero se necesita disposición de trabajo y gran cantidad de participación; mientras que la SPR, necesita más legalidad y participación con otras instituciones; un buena planeación que involucre más a los comisariado ejidales y alentar al agricultor a ser multivariado y a que este diseñe sus propios proyectos.

En los últimos 12 meses el número de miembros afiliados a esta SPR ha permanecido igual o disminuido por crecimiento de algunas zonas urbanas igual, y solo tiende a crecer para los mismos miembros que comparten la misma mentalidad, esto también se debe a una falta de confianza tanto entre los miembros de la SPR como los productores que trabajan fuera de ella, mientras que las SPR que han disminuido ha sido por la falta de apoyo y de objetivos fijos en la formación de estas más allá del aumento de la producción.

Las peticiones realizadas en conjunto por medio de las SPR son tomadas en cuenta por las autoridades municipales y estatales en algunos casos, pero no todos ya que, estos son demasiados para atenderlos; lo cual se dificulta más por la falta de comunicación, organización, gente de confianza, y formalidad, falta de contacto entre niveles de la cadena y gente que no saben aterrizar un buen proyecto. Además las peticiones no siempre se dirigen a la autoridad

correcta, ni con la formalidad que requiere por falta de orientación, dejando fuera a algunos que podrían ser buenos proyectos de ciertos grupos y familias.

En cuanto a los ingresos anuales de un productor por hectárea de mango y a cuánto gasta en promedio al año un productor en las labores por hectárea la mayoría de los entrevistados desconocen sobre esta temática mas allá de los precios del producto en mercado, en otras palabras ignoran por completo la situación económica del productor promedio.

En cuanto a las estrategias que recomendaron para disminuir los costos en los labores de cultivo de las huertas de mango están: buscar gente especializada; el auto empleo entre productores; buscar buenas relaciones enfocadas en organizarse como productor para realizar y gestionar un buen proyecto a largo plazo; poda de árboles para prevenir plagas, exportar al extranjero; además, de buscar entre ellos gente con visión y liderazgo para llevarlos a cabo.

Con esto y la ayuda de las SPR se podría presentar un mayor porcentaje de mejora en los ingresos de un productor al pertenecer en comparación con aquellos que no pertenecen, ya que no es el hecho de pertenecer a la SPR sino el cómo es que el productor aprovecha las oportunidades que el pertenecer a la SPR le abre para el mejoramiento de la producción y entrada a un mayor mercado de venta.

Es la opinión de los entrevistados que si no han mejorado o han mejorado poco la situación de los productores es debido a una mala comunicación, un mal comienzo sin planeación y a la poca disposición entre los miembros a disciplinarse por falta de trabajos por contrato, falta de garantías y comprobantes, falta de líderes con visión, poca organización y falta de participación; también se puede mencionar la vulnerabilidad al clima como las lluvias y las plagas..

El apoyo de parte del gobierno que los productores han recibido, no ha sabido satisfacer todas las necesidades que estos han venido presentando, esa ayuda

no asegura la capacidad para crecer y casi no llega hasta el productor que lo necesita y no sabe hacer buen uso de ésta.

En cuanto al apoyo que los productores han recibido por parte de las empresas privadas este ha sido nulo y limitado a las deshidratadoras por falta de mediadores que puedan tratar con estas, también. a que los productores no saben como presentar un buen proyecto.

El hecho de que si es rentable para los productores de mango seguir cultivándolo de la manera como lo han estado haciendo, las opiniones de los entrevistados son que se necesita mejorar en muchos aspectos; tanto de organización y de capacitación; que cuenten como mínimo de un buen sistema de riego para ser rentable; productores con una visión de entrar a un mercado nacional e incluso internacional.

Por ultimo se les preguntó que si los productores se dedicaran a otro tipo de producción, la opinión general es que da igual el producto que cultiven, si el productor es el mismo y las condiciones tambien. Por ejemplo en hecho de plantar plátano por su vida de producción o yaca por su reciente demanda, estos también requieren de un buen proyecto, de entrada hay que saber que funciona, sin ser muy apresurado en las tomas de decisiones, hay que ser dedicado a su producto y tener compañerismo; en conclusión sería lo mismo para cualquier otro producto. Una de las sugerencias que dieron fue aplicar un sistema de agricultura rotatoria, múltiples negocios y acoplo de ganado.