

# LA CONFIGURACIÓN DE UN PAISAJE HORTÍCOLA EN DOS EJIDOS DE LA RIBERA SUR DEL LAGO DE CHAPALA: TIZAPÁN, JALISCO Y COJUMATLÁN, MICHOACÁN

JOSÉ LUIS RANGEL M.

Universidad de Guadalajara / El Colegio de Michoacán ||pepebelam@gmail.com

La crisis de agua que presenta actualmente el lago Chapala, entendida como la consecuencia del desequilibrio que ocasionó la implementación de una política hidráulica sobre la cuenca del sistema Lerma-Chapala-Santiago, se ha expresado mediante la disminución del cuerpo de agua de dicha laguna y el incremento de los fértiles suelos del lecho del lago sobre los cuales los pescadores-campesinos, ejidatarios y pequeños propietarios de la ribera sur han creado un paisaje hortícola manejado políticamente. Los factores que han contribuido a la creación de dicho paisaje, en el que la vertiginosa deshidratación de la laguna es una fehaciente expresión, son el tipo de relaciones horizontales y verticales que el poder informal articula entre los ayuntamientos de los poblados ribereños y las dependencias federales administradoras del agua tanto de Jalisco como de Michoacán.

La apropiación de los fértiles suelos desecados de la laguna, por parte de los cultivadores ribereños para el ejercicio de la práctica hortícola de col, pepino, cala-

---

Parte de este escrito fue presentado como ponencia en el *IV Congreso Internacional de la Red de Investigación Socioeconómica sobre Frutas, Hortalizas y Flores (RISHORT)*, que se llevó a cabo en la ciudad de Guadalajara, Jalisco, los días 4, 5 y 6 de septiembre de 2003. El presente se fundamenta en el trabajo de campo (mayo de 2002-mayo de 2003) realizado en las poblaciones ribereñas del lago de Chapala: Tizapán el Alto, Jalisco, y Cojumatlán de Régules, Michoacán. La identidad personal de los informantes ha sido explícitamente omitida con la intención de protegerlos, razón por la cual ha sido señalada únicamente su identidad social.

*Diversae* / 2 / Semestre 1 / 2015 || pp. 79-107

baza, rábano, ejote, cilantro, chayote, chile, jitomate, cebolla y semilla de cebolla, caracterizan las relaciones de poder informal verticales que han hecho posible la continuidad de dicha praxis. Aunque la práctica hortícola ya se venía realizando al sur de la laguna de Chapala desde principios del siglo xx, en las tierras que posteriormente habrían de constituir los ejidos de Tizapán y Cojumatlán, entre otros. Esta práctica disminuyó durante el periodo de 1945–1957 a raíz de la primera contracción del cuerpo de agua que experimentó la laguna para luego ser retomada hacia 1958 y mantener su producción hasta el día de hoy, pero avanzando lentamente sobre los fértiles suelos del sur del vaso lacustre de Chapala.

La diferencia entre ambos periodos y formas de producción hortícola radica, por lo general, en que esta práctica se realizaba con semillas criollas y riego rodado, mientras que la horticultura de hoy se lleva a cabo con semillas híbridas regadas con agua bombeada de acuíferos subterráneos y mediante la implementación de sofisticados paquetes tecnológicos constituidos por acolchados, sistemas de ferti-irrigación y riego por aspersión y/o goteo. Predomina el riego por goteo al ser apoyado por las instituciones administradoras del agua tras considerarlo altamente eficaz, en detrimento de la práctica del riego rodado considerado como derrochador de agua por permitir que parte del preciado líquido —aparentemente no aprovechado por la planta— se infiltre en el subsuelo para recargar los mantos acuíferos. Al mismo tiempo que otra cantidad de agua cambia su constitución mediante el efecto físico de la evaporación.

Aunado a las relaciones de poder informal verticales que permiten manejar y construir políticamente el paisaje hortícola ribereño, sobre las desecadas tierras del sur del vaso lacustre de Chapala, ribera y tierras ejidales de Tizapán y Cojumatlán, los cultivos hortícolas antes referidos son distribuidos y comercializados por intermediarios, comisionistas y caciques, a partir de caminos y poblados cuyas rutas obedecen, curiosamente, a vías de comunicación trazadas siglos anteriores. Estas van desde el Occidente de México, pasando por el centro y sureste del mismo pero definiendo una trayectoria hacia centro y Sudamérica. No obstante, la diferencia entre estas rutas y su actual configuración radica en la forma que adoptan las relaciones socioeconómicas, que actualmente las caracterizan vía la exclusión. Por medio del trabajo etnográfico y los testimonios orales veamos la forma que adopta la configuración del paisaje y la producción hortícola para posteriormente

abordar los derroteros, formas de distribución y rutas de comercialización de tales cultivos.

#### PAISAJE Y PRODUCCIÓN HORTÍCOLA RIBEREÑA

Tras la construcción del bordo y/o dique de Maltaraña que hacia 1910 emprendiera el empresario jalisciense Manuel Cuesta Gallardo, para cercenarle al lago de Chapala cerca de 150 hectáreas del vaso lacustre, conocido como Ciénega de Chapala, el citado cuerpo de agua continuó sirviendo como vía de navegación. No obstante, durante la crisis de agua que la laguna presentó entre 1945 y 1957, y luego de 1979 a 2003, las tierras desecadas del sur de la laguna habrían de albergar cultivos hortícolas diversos, al igual que las tierras ribereñas y ejidales comprendidas en la jurisdicción de los municipios de Tizapán el Alto, Jalisco, y Cojumatlán de Régules, Michoacán.

Sobre las tierras ribereñas del sur del lago de Chapala, que a principios del siglo xx pertenecieron a las haciendas de San Francisco Javier —de Tizapán— y Cojumatlán, la producción agrícola preponderante era el cultivo de la caña de azúcar aunada a la de cítricos y granos, respectivamente. Ambas unidades de producción controlaban los recursos: tierra y agua, además de que organizaban el trabajo de la población indígena y mestiza aledañas. La hacienda de San Francisco Javier —por ejemplo— había construido hacia ambos costados del río de la Pasión, de manera previa a su embocadura con el lago de Chapala, un sistema de bordos —mejor conocidos como pretilos en Tizapán— para controlar el agua que los escurrimientos de la serranía del Tigre o del Jalmich (territorios de frontera entre Jalisco y Michoacán) vertía sobre los potreros del Terrero y San Bartolo.

El objetivo a cumplir con el sistema de bordos era la contención de agua para irrigar las tierras, que en algún momento del siglo xix los hacendados de Tizapán le habían ganado al lago de Chapala para sembrar sobre ellas caña de azúcar. En lo que respecta a la hacienda de Cojumatlán el contraste era abismal, pues jamás fue tan próspera como la de su vecina San Francisco Javier, por la falta de tierras llanas y ríos perennes y caudalosos como el de la Pasión. Sin embargo, el elemento común a ambas haciendas era la articulación del trabajo que generaban a la población aledaña, dado que hasta los niños de entre ocho y diez años de edad trabajaban en el campo. Según la memoria colectiva de los ribereños, les había tocado vivir «tiempos malos», pues trabajaban

...las tierras como podían, trabajando días en lo ajeno. Primero ganábamos veinte centavos, después empezó a subir a seis reales. Después en una sociedad pagaban uno cincuenta. Allí fue donde yo ya anduve trabajando con la «yuntita» sembrando maíz o lo que podía, hasta ganar en ese tiempo seis pesos. Era muy difícil en ese tiempo porque no había quien lo ayudara a uno en ese entonces. Aquí la manera de conseguir [cultivar] era siendo habilitado. Si le prestaban una anega de maíz tenía que devolver dos. Así era aquí, esa era la [forma de trabajar] de los ricos. Sacaba uno así fiado... Aquí trabajábamos con mucho sacrificio, trabajábamos lo que podíamos, criando puerquitos y gallinitas. Lo que se podía para ir vendiendo, para ir sacando [para comer].<sup>1</sup>

Las familias distinguidas o de abolengo de ambas haciendas fueron los Méndez, en Tizapán y los Arregui, en Cojumatlán. El poder regional que estas familias detentaban fue sustituido paulatinamente por personalidades como don Ramón, quien después sería el dueño de la hacienda de Tizapán, en tanto que los Rivas lo habrían de ser en Cojumatlán. No obstante, el primer grupo de «ricos» tuvo la facultad de decidir sobre la vida económica de la región, habilitando y manteniendo endeudados a los campesinos, puesto que

... ellos almacenaban trescientas anegas de maíz y lo prestaban así como le digo, habilitado. Si uno no tenía yunta de bueyes para trabajar la rentaba y le cobraban doce fanegas de maíz de renta por una yunta de bueyes, y había que entregar la carga. Los hacendados tenían su tienda para los peones que trabajaban en las haciendas. Entonces a todos los trabajadores les daban lo que necesitaban, que el frijolito, que, todo, pero el sábado les rebajaban todo. De la hacienda nada más así. Si uno trabajaba ahí o trabajaba por acá afuera sufría.<sup>2</sup>

En aquellos tiempos, como el mismo señor Felipe lo refiere, la forma de trabajar la tierra era con bueyes y posiblemente con tronco, como le llaman todavía al sistema de caballos que se utiliza para trabajar en el campo, dado que en la ribera sur de Chapala no se contaba con otro tipo de tecnología. En esas mismas fechas Felipe se enseñó a arar la tierra con yunta de bueyes. El trabajo era cansado y lento

---

<sup>1</sup> Entrevista a Felipe realizada por el autor.

<sup>2</sup> Entrevista a Felipe realizada por el autor.

pues «los bueyes tienen un paso más calmado, y con una junta a veces tardábamos seis u ocho días, o hasta diez días hacía uno para trabajar [...] cien metros. En total se barbechaba en unos seis días».

Tras haber concluido el movimiento armado de 1910, la dotación de tierras y varias ampliaciones ejidales tuvieron cabida en la ribera sur del lago de Chapala, a saber: el ejido de Tizapán, Guayabitos, Ejido Modelo, Palo Alto, Callejón de la Calera y Cojumatlán. Aunque por el momento no entraremos en detalles sobre el reparto de las tierras, cabe señalar que al recibir la tierra los cultivadores y al empezar a organizarse como campesinos en Comités Particulares Agrarios, esta figura jurídica les permitió acoger con buen agrado la Ley de Aguas de Propiedad Nacional publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 31 de agosto de 1934, con la cual, se beneficiaron por el derecho que ésta ley les había otorgado para usufructuar el recurso ácuero en el trabajo agrícola. De igual manera lo hicieron con el derecho que la citada ley les concedió sobre el usufructo de las tierras que empezaron a descubrirse en el vaso del lago de Chapala, tras la primera crisis de agua que éste reservorio experimentase entre 1945 y 1957, pues la citada ley refería que

...cuando un lago, laguna, o estero cambie de nivel de una manera permanente, descubriendo tierras e invadiendo otras nuevas, la nación adquirirá la propiedad sobre el nuevo vaso con su zona federal o ribereña correspondiente. *Los terrenos abandonados pasaran a formar parte de las propiedades ribereñas hasta lindar con la nueva ribera o zona federal.*<sup>3</sup>

Al fungir los Comités como depositarios legales de las tierras ribereñas, según la Comisión Nacional Agraria, los terrenos «abandonados» por el agua empezaron a ser considerados por los ejidatarios, miembros de dichos Comités, como tierras para usufructo propias. La ocupación del vaso lacustre, para el caso de Tizapán, se llevó a cabo de la siguiente manera: tras la conformación de una Sociedad a petición de la mesa directiva del Comité agrario se creó «la Colectiva» y los miembros de la Sociedad llegaron al acuerdo de que «... sembrar un terreno grande, se sem-

<sup>3</sup> Las cursivas son del autor. Véase párrafo 2º, artículo 5º, capítulo I: Agua, cauces, vasos, zonas marítimas y ribereñas de propiedad nacional; de la Ley de Aguas de Propiedad Nacional. *Diario Oficial de la Federación*, 31 de agosto de 1934.

braba todo el terreno y las cosechas se vendían». Con los beneficios obtenidos de la venta de las cosechas se construyó la Casa Ejidal a, «media cuadra de la farmacia de Degollado, allí adelante está la casa ejidal. Esa casa se hizo con el esfuerzo de todos los ejidatarios que trabajaron ahí. La comunidad agraria allí se reúne en ese salón [...] allí por la oficina de teléfonos. Ya después se repartieron las tierras».<sup>4</sup>

Una vez que la Sociedad había cumplido el cometido de usufructuar las tierras llamadas «la Colectiva», las tierras fueron repartidas entre los usufructuantes que las habían trabajado. De manera simultánea a lo ocurrido en Tizapán, la zona federal contigua a Cojumatlán tomaba otro curso, dado que la Secretaría de Recursos Hidráulicos les había prometido a los ribereños la venta de las tierras federales, si ayudaban a construir el bordo con el que se habrían de desecar las cerca de 18 000 hectáreas del vaso lacustre del lago de Chapala en su parte oriente, que Adolfo Ruiz Cortines había ordenado mediante decreto presidencial hacia 1953.

Así, las tierras ejidales y las del vaso lacustre desecado, consideradas como zona federal por la Ley de Aguas Nacionales, fueron los espacios propicios que albergaron cultivos hortícolas diversos; espacios sobre los que de manera diferenciada controlaron las mesas directivas de los comités agrarios y posiblemente la Sociedad que usufructuaba la Colectiva en Tizapán. Para el caso de Tizapán, pues «Trino Díaz, junto con los jefes: el comisario ejidal y con todos los de la mesa directiva, son los que más o menos tuvieron buenos sueldos. Claro [que] trabajado, [pues] sembrábamos jitomate [...], sembraban mucho jitomate en todo el ejido». Todavía durante la década de los años cincuenta los campesinos trabajaban en sociedad puesto que «... sacábamos gastos; con unos amigos [nos organizábamos]. Porque a rédito es muy duro trabajar, queda uno mal, queda uno con la deuda y es muy duro». Sobre la zona federal de aquellos tiempos, personas como don Felipe «sembraban muchas tierras, de veinte a veinticinco hectáreas no nomás de maíz. Sembraba frijol, todo sembraba pues había una señora que ayudaba con dinero».<sup>5</sup>

Aunque la ayuda económica jugaba un papel de primer orden, la riqueza de los nutrientes contenidos en los limosos suelos federales los hacía ser tan fértiles que, como señala uno de nuestros informantes «... se *casanguaba* y se sembraba la

<sup>4</sup> Entrevista a Felipe realizada por el autor.

<sup>5</sup> Entrevista a Felipe realizada por el autor.

tierra y no se le hacía más, se daba mejor todo. En aquél tiempo [se sembraba] maíz, frijol, garbanzo y toda clase se semillas. Jitomates y eso ponían muy poco, además de poca sandía. Ahorita las tierras están muy cansadas, como que estas tierras de la playa están muy [cansadas también], como que ya no contestan tampoco».<sup>6</sup>

Además de la calidad de las tierras, aunque parezca muy simple, el trabajo con bueyes empezó a alternarse de manera paulatina con el uso del tronco. Hasta que el trabajo con tronco fue predominante para

... después utilizar de manera paulatina también tractores: que le cobran a uno mil pesos el barbecho. Ahora es más fácil trabajar pues también el tractor puede rastrear y rayar. La rastreada vale quinientos pesos, y quinientos pesos por rayar. En total sale en dos mil pesos dejar una tierra lista para sembrar. Arada, rastreada y rayada eso es lo que sale ahorita las dos hectáreas. Hay muchos tractores aquí. [No se tiene preferencia por ningún tractor], de preferencia no, porque andan ocupados y hay que hablarle al que queda.<sup>7</sup>

La mecanización del trabajo se dio de manera simultánea a la manipulación genética e innovación de nuevos tipos de semillas. El desarrollo tecnológico alcanzado por los especialistas de la biotecnología fue imponiéndose paulatinamente entre los agricultores de todo el mundo, y la ribera sur del lago de Chapala no fue la excepción. Durante la década de los años sesenta en materia de «semillas criollas de cebolla, que en aquel tiempo tenían el nombre de semillas Cojumatlán, fueron sustituidas por las semillas mejoradas como la Suprema, verdad, que fue la primera que se presentó aquí y *algotras*, verdad, con *algotros* nombres pero la que sigue siendo más o menos de batalla es la Suprema para tiempos de secas».<sup>8</sup>

La mejora de las semillas y diversidad de las mismas, entre otros productos, suponemos que más que estar pensadas para satisfacer las necesidades de la población demandante de alimentos, se encuentra ligada a un proceso económico con el que se ha intentado obtener una jugosa ganancia. Esto porque además de acelerar los ciclos de desarrollo de dichos cultivos, de manera simultánea se inventaron y

<sup>6</sup> Entrevista a Manzo realizada por el autor.

<sup>7</sup> Entrevista a Felipe realizada por el autor.

<sup>8</sup> Entrevista a Anaya realizada por el autor.

aplicaron agroquímicos altamente tóxicos, que tienden a generar esterilidad en los suelos. Este tipo de innovaciones fueron tan sólo un par de adelantos tecnológicos que de manera paralela acompañaron a los sistemas de riego presurizados. Es decir, a los sistemas de riego por aspersión, que posteriormente habrían de ser sustituidos por sistemas de producción agrícola aún más complejos, como el sistema de acolchados. Según uno de nuestros informantes, algunos cultivadores ribereños

... ya vienen usando nueva tecnología, riegos de goteo, riegos por aspersión aquí en el pueblo. Pero eso es para los que tienen comodidades, los que tienen sembrado... trigo, garbanzo y todo eso. Sin embargo, hasta hace poco nuestro pueblo era el principal en la agricultura y ahorita Jocotepec está un lugar más arriba, principalmente con los sistemas que tienen de cultivo, están cultivando muy diferente. Las tierras las rayan y luego con el plástico, antes de poner el plástico tiran una cinta que es para el riego de goteo, sobre la cinta ponen el plástico. Ellos habían tenido muy buenas cosechas, les daba muy buen resultado con esos sistemas de trabajo diferentes a estos. Hay una compañía americana están cultivando la frambuesa. Les está dando muy buen resultado. Empezaron con poco y ahorita la mayoría está sembrada con esa tecnología. Ahorita ya están terminando, pero es un trabajo muy caro. Preparan muy bien las tierras le dan un riego, las vuelven a preparar, luego les mete plástico, a todas las tierras les ponen un plástico, las dejan ciertos días tapadas con aquél plástico, luego recogen el plástico, luego viene la preparación de los surcos para plantarlas. Ahorita allá andan unos plantando. Nosotros aquí no podemos con nuestras cosechas, no nos dan para todo eso, todo eso está muy caro. Claro que yo veo que sí les da rendimiento, sí les da muy buen resultado. Como todo eso va para Estados Unidos, tienen precio de garantía. Aquí nosotros no tenemos.<sup>9</sup>

En el caso de Tizapán y posiblemente de Cojumatlán, existen personas que se encuentran a la vanguardia en cuanto a producción agrícola. Es decir, su producción es diferencial en tanto que utilizan sistemas de acolchado y riego por goteo para cultivar cebollas, chiles y jitomates. Entre estos se pueden mencionar a los «señores Anaya, García, Ceja y Martínez. Estamos sembrando de 20 y 30 hectáreas, en comparación de uno que se apellida Fraile. El sólo siembra 300 hectáreas aquí en

---

<sup>9</sup> Entrevista a Felipe realizada por el autor.

Villamar, entre todos apenas podemos sembrar lo que siembra él. Hay otra persona muy fuerte que conozco, se llama Gelecio Ramos y siembra unas 1 500 hectáreas, él es de Guanajuato» En palabras del señor José, tanto Fraile como el señor Gelecio son los que producen las cosechas más fuertes de la región y que además tienen bodegas por toda la República. Sin embargo, el que parece tener el control en la Central de Abastos de Guadalajara es el señor Gilberto García, el cual «...no trabaja aquí en Tizapán, le caemos gordos. El busca otro lado, es de los que trajeron cebollas de Estados Unidos y acabaron al pueblo».<sup>10</sup>

Tras la diferenciada exclusión de la que son sujetos los señores Anaya, García, Ceja y Martínez, por parte de Fraile y el señor Gelecio, y dado el agotamiento de los suelos de la ribera sur por el excesivo uso de agroquímicos, los productores ribereños señalan que cuando menos desde hace 15 años practican la alternancia de cultivos en las distintas tierras que rentan. Supuestamente estos productores analizan las tierras y le proporcionan los nutrientes naturales que los cultivos requieren, pero cada vez es más difícil hacerlas producir, razón por la cual señala José

nivelamos el ph. Por ejemplo tenemos aquí tomate de cáscara, después plantamos cebolla y posteriormente chiles, pero no repetimos, tardamos hasta dos años en volver a sembrar dicho producto. Son pocas las tierras que repiten cultivo, donde puse jitomates el otro año, posteriormente salen las cebollas, y después le sembramos avena o ejotes. La avena la incorporamos a la tierra. Hay un lapso de tiempo que es noviembre, en el cual, ya cuando terminamos de sembrar cebolla le sembramos ejotes y por los lados le sembramos avena. Al ejote le damos un corte o dos y la incorporamos junto con la avena a la tierra. Esa es la idea de sembrar el ejote. Ya tengo dos años sembrando tomate, es una siembra muy barata y después pongo cebolla, es económico y rápido. Primero lo incorporamos, barbechamos la tierra y plantamos cebolla.<sup>11</sup>

Aunado a dicha problemática, estos productores han implementado el sistema de acolchado y riego por goteo. El promotor de este sofisticado sistema, tanto en Tizapán como en Cojumatlán, parece que fue el señor Mejía, dueño de un in-

<sup>10</sup> Entrevista a José realizada por el autor.

<sup>11</sup> Entrevista a José realizada por el autor.

vernadero en el que él mismo produce plántula de chile y jitomate de múltiples variedades. Según los argumentos del señor Mejía la problemática se agudiza por «la necesidad del agua —aparte de ver que hay poca agua en el pueblo y [que] mi negocio requiere de que la gente tenga agua para sembrar— ese fue el móvil, el interés para que la gente se enseñe a producir».<sup>12</sup> Mejía asume que su iniciativa se encuentra permeada por la necesidad del agua, pero también porque «el gobierno muchas veces da financiamiento pero a veces se le olvida que no es nada más dar, es enseñar. Aquí nosotros nos asociamos con una compañía, yo puse el terreno y ella puso todo. Sin embargo, las compañías solo quieren vender y vender y no quieren enseñar. Por otro lado aquí hay que buscar quién te surta los nutrientes, quién te venda una buena cinta, quien te venda una buena nutrición».<sup>13</sup>

Al asociarse con las compañías, este productor de plántula estrechó sus vínculos —aún más— con algunos de sus clientes de Tizapán y Cojumatlán, para poner «campos experimentales». El objetivo a cumplir era que la gente observara los cultivos que se iban produciendo con dicha tecnología. Como pionero en la introducción de este tipo de tecnología en Tizapán, el señor Mejía enseñó el uso de la misma tanto a grandes como a pequeños productores. Entre los grandes cultivadores de chiles, jitomates y cebollas de Tizapán a los que les ha enseñado a manejar el riego por goteo, se encuentran los señores: Martínez, Ceja, García, Anaya y don Adolfo; mientras que entre los grandes de Cojumatlán se puede mencionar a los señores: Ortega, Anaya y posiblemente a algunos de los integrantes de la familia Rivas.

Tanto a los grandes productores como a los pequeños les recomendó empezar «con una hectárea para que conozcan, porque también se incrementan los gastos y cuando no vale el cultivo pues es pérdida. Es pérdida doble pero tiene más opción a cosechar con un riego tecnificado que con uno tradicional». Según Mejía, la sugerencia deriva del «temor del agricultor a la novedad», a lo desconocido, pues «siempre tiene uno miedo y creemos que es lo más complejo también». No obstante, también les enseñó a «agricultores de medias hectáreas que también piden un consejo, ¿verdad?: oye ¿dónde me recomiendas comprar?».

---

<sup>12</sup> Entrevista a Mejía realizada por el autor.

<sup>13</sup> A partir de aquí las notas siguientes son tomadas de la entrevista realizada a Mejía.

Entre estos pequeños productores se pueden mencionar a los señores Solís, Coronado y Castellanos, entre otros. Cabe mencionar que 90% de los productores de ambos poblados el señor Mejía les produce la plántula de chile y jitomate en el invernadero. Ante ello Mejía refiere que la estrategia para vivir en el mundo de la agricultura es:

sembrar menos espacio con más técnica. Porque los altos valores de rendimiento que tiene los cultivos, pues también se ve reflejado en los bajos precios. Porque pues todos sembramos más con más alto rendimiento. El otro problema es el Libre Comercio. Yo para mi es el Libre Comercio, porque si fuera parejo en realidad de que entraran nuestros productos con la misma facilidad que ellos meten sus productos al país, otra cosa sería. De que salieran los de nosotros, pues estaría equilibrado. Aunque ellos hablan allá de que los agricultores tienen una ayuda económica, así, pues sí.<sup>14</sup>

Respecto de la producción de cebolla cabe decir que éste cultivo tuvo un auge por toda la República Mexicana, y se puede señalar que no únicamente se expandió la producción sino que algunas de las familias de Cojumatlán migraron tras el ofrecimiento de empleo, que algunos grandes productores les hicieron para que los ayudasen a producir cebollas en otras regiones. Dentro de este desplazamiento se pueden mencionar a

la familia Ordaz, la familia Salcedo, la familia Ávalos, entre otras. Porque, aquí había muchas familias que conocían bien la cultivada de la cebolla. Ya hace muchos años de eso pero de todos modos todavía quedan familias allá, tanto de los Rodríguez, como la de los Ávalos. Y así se empezó a regar por todos lados la siembra de cebolla. [Pero hay que tener en cuenta que] para esto de la plantada de la cebolla «buenos no hay, conocedores sí hay», porque para esto, según la suerte y según como se atiendan las cosas.<sup>15</sup>

La producción de cebolla posiblemente fue un éxito, mas no así la de la semilla de cebolla, dado que tanto los tiempos de la plantación como el microclima

<sup>14</sup> Entrevista a Mejía realizada por el autor.

<sup>15</sup> Entrevista a Rosas realizada por el autor.

ribereño fueron algunas de las condicionantes para garantizar el éxito de dicha empresa.

#### CAMINOS Y VÍAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN HORTÍCOLA

Localizados en la ribera sur del lago de Chapala, los poblados de Tizapán y Cojumatlán fungieron como puertos en los que sus comerciantes embarcaban productos hacia Ocotlán y Chapala. En ambos poblados, la memoria colectiva representada por ribereños mayores de edad, refiere que

lo más bonito del pueblo era el traslado de las cargas hacia Ocotlán y Chapala, pues todo bajaba de la sierra en bestias con puros arrieros. Toda la mercancía venía desde Tamazula, Contla y Mazamitla, todo lo que es la sierra. Bajaba desde alcohol hasta madera aquí al atracadero. Aquí era un puerto en el que había las canoas para trasladar la mercancía a Ocotlán. Siete canoas que cargaban de 14 a 15 toneladas cada una. Era una cosa muy bonita. Todos los días había como mercado ahí en el atracadero. Había un vapor que venía todos los días de Ocotlán y de Chapala venía cada tercer día. Allí en el atracadero habían bodegas donde almacenaban mercancías, almacenaban todo lo que bajaba de la sierra y de ahí lo pasaban a las canoas para pasarlo a Ocotlán. De aquí salía toda la carga que se tenía sembrada de jitomate, cebolla, chile y papa, toda la producción del pueblo se iba para allá. Era muy bonito, las canoas eran en un tiempo de vela y después eran con motores. Era lo más bonito que se me hacía a mí. Cosas que hay de la laguna que subía y bajaba.<sup>16</sup>

La vida económica y comercial tanto en la sierra como en ambos poblados se vio interrumpida por los movimientos armados de la Revolución y la Cristiada. Ello fue el detonante para que tanto indígenas como cultivadores ribereños que otrora pescaron, cazaron, y cultivaron en la laguna y a la vera de esta tuvieron que migrar hacia Ocotlán, La Barca, Chavinda o Santiago Tangamandapio para salvar su vida, a la vez que buscaban forzosamente una nueva forma de sobrevivir. Es importante señalar que, en lo que se refiere a las artes de la pesca, caza y horticultura, los indígenas obtenían de la laguna de Chapala y su entorno

---

<sup>16</sup> Entrevista a Felipe realizada por el autor.

peces blanco, cuchillo, que es también blanco, bagre, popocha, boquinete, mojarra, chagua, sardina, charare y anguila, pato real, pato golondrino, pato pinto, pato zambullidor, pato pichilingue, gallareta, gallito, gallinita, cornejón, pico-largo, coautle, tagarote o pelicano, ánsar, garza blanca, garza morena, garza encarnada, tidio, gaviota, machetillo, ahuizote, cococha, cacamán y pilit [además de sembrar] huertas de chilares, jitomatales, cebollales, pepineros y otras muchas legumbres y frutas arbóreas.<sup>17</sup>

En esa misma línea de argumentación vale la pena advertir que el excedente de la pesca era distribuido y comercializado en varias ciudades, por ejemplo, a León se enviaba parte del bagre fresco; a Guanajuato bagre fresco y pescado blanco; a Zapotlán bagre fresco y charare fresco o seco, y llegaban hasta las poblaciones de la sierra; a Guadalajara bagre fresco, pescado blanco y chuime, también conocido como boquinete; a Zacatecas bagre fresco; a Toluca enviaban bagre fresco y popocha seca; a la ciudad de México pescado blanco y chuime seco.<sup>18</sup> Se tiene noticia que a San Luis Potosí también llegaba el pescado fresco, pero no se especifica de qué tipo.<sup>19</sup> El pescado se enviaba empacado en petates de tule que los indígenas tejían en la ciénega.

En lo que respecta a los cultivos hortícolas se puede señalar que hasta el momento carecemos de información, aunque los caminos, vías y/o rutas de distribución y comercialización ya configuraban una región de productos diversos. Durante el siglo xx que recién daba inicio, una nueva forma de relaciones socioeconómicas habría de reconfigurar la región mencionada hacia centro y Sudamérica. Pero no con productos derivados de la pesca y caza sino con la producción de hortalizas y frutas.

Concluido el movimiento Cristero, algunos de los pobladores de Tizapán además de volver a practicar la pesca, la caza y la agricultura empezaron a incursionar en el comercio de hortalizas y frutas. Es decir, aprovecharon la construcción de las carreteras para dar continuidad a la práctica y ejercicio de la compra-venta de vegetales y frutos, que había frenado la revuelta armada. Algunos pobladores em-

<sup>17</sup> García Crescencio, «Noticias histórico geográficas...», pp. 225-240.

<sup>18</sup> Sánchez Ramón, *Bosquejo estadístico histórico...*, pp. 211-212.

<sup>19</sup> García Crescencio, «Noticias histórico geográficas...», pp. 225-240.

pezaron a plantar y sembrar chiles, jitomates y frijol en el estado de Nayarit. Uno de los intermediarios exitosos, de nombre Felipe, comercializaba cebolla morada por varios poblados entre los que se encuentran Apatzingán, Veracruz y Villa Hermosa, Tabasco.

Además, don Felipe salía de Tizapán a comprar frutas hasta Apatzingán, Colima, Ciudad Guzmán y Tecomán, para revenderlas en Guadalajara dado que los cultivos comprados ya los «tenía distribuidos». Es decir, Guadalajara era la base desde la cual se distribuían las frutas y hortalizas a distintas partes de Occidente. Un claro ejemplo de ello es la distribución de entre 8 y 10 toneladas que enviaba de chile y jitomate hacia los mercados de Guanajuato, para aprovechar la venta de plaza que por lo general eran los viernes, sábado y domingo de cada semana. El lugar de encuentro de los intermediarios en la ciudad de Guadalajara era

el mercado Corona. Por la calle Independencia había un lugar que se le nombraba mesón, porque en un tiempo llegaban los arrieros con sus cargas. En San Juan de Dios estaba el mesón de la Trinidad, éste era de los mesones más grandes que había. Otro era el mesón del Gallo, pero donde yo trabajé más fue el mesón Corona, éste fue el lugar de casi todos los del pueblo. Después hubo bodegas, hubo de todo y ya cambió. Si llevaba aguacate o ciruela huesuda en una camioneta de veinte cajas o de ciento treinta a un cliente, se las llevaba uno y las agarraba, pero, no, en cantidad.<sup>20</sup>

Don Felipe además de llevar cebolla a Tabasco a su regreso traía plátano macho, dado que ese producto era con el que más se podía trabajar y ganar dinero tras la prohibición de la circulación de cacao, el cual estuvo tan controlado por el gobierno como en un tiempo lo estuvo el frijol en Nayarit. Si lo «agarraban a uno con un camión se lo quitaban, lo decomisaban. Pero así es todo eso, son cosechas controladas que están en compromiso con el banco».<sup>21</sup>

Dado que en el estado de Guanajuato se vendían más los chiles y jitomates, y que la cosecha fuerte de chiles en Tizapán era de noviembre a mayo, la demanda tenía que ser satisfecha con la producción de las huertas de Tecario, cerca de Acám-

<sup>20</sup> Entrevista a Felipe realizada por el autor.

<sup>21</sup> Entrevista a Felipe realizada por el autor.

baro, Michoacán, pues éste era un lugar en donde se producía jitomate, cebolla, chile, calabacita, tomate y ejote, entre otros. Además de comprar chiles en Tecario don Felipe traía frutas como el durazno, aguacate, pera y manzana, para venderlas en Guadalajara. El recorrido lo hacía durante los meses de junio y julio. Aunque en ocasiones escaseaban los productos que se tenía pensado comercializar.

Otro derrotero a seguir por don Felipe era la ruta de Sinaloa pues de Tizapán llevaba cebolla a Culiacán para traer a su regreso jitomate a Guadalajara. Según Felipe, este tipo de producto empezó a ser comercializado desde 1945, «cuando todavía habían brechas y montes» en vez de carreteras. Sin embargo, siendo Sinaloa una región productora de cultivos de exportación, lo que a los comerciantes se les vendía para llevar a Guadalajara era pura «rezaga», es decir, producto de segunda. A raíz de la demanda que la producción de chile tenía y aunque se podían conseguir diferentes tipos de este cultivo en Apatzingán, Guanajuato y Nayarit —siendo los chiles serranos la principal producción— don Felipe llegó a sembrar en Nayarit chile calorero, mejor conocido como poblano.

San Luis Potosí puede ser referido como otra ruta de comercialización de Felipe, pues hacia allá enviaba cebolla, jitomate, chile y papa durante noviembre a diciembre, para traer a su regreso mandarina de Río Verde. Por otro lado, durante octubre-noviembre llevaba frijol para Apatzingán, y a su regreso traía limón para revenderlo en Guadalajara, pues este producto había en existencia todo el tiempo. Así, durante temporadas y año con año Felipe compraba y vendía la producción de hortalizas y frutas de un lado a otro y viceversa. La mercancía era transportada en camioneta de rodada sencilla, para posteriormente transportarla en camioncitos de 5 o 6 toneladas y luego en un trailer de 18 o 20 toneladas. Aunque Felipe tuvo vehículo propio siempre pagó flete, pero en algunas ocasiones se ahorraba el gasto pues los mismos clientes con los que trabajaba le mandaban sus camiones hasta donde se tuviera que recoger la mercancía. Al abandonar el negocio Felipe había llegado «a comprar por semana de 25 o 30 toneladas de chile. Compraba carros de jitomate, todo lo compraba en gran escala».<sup>22</sup>

A mediados de los años cincuenta, además de los comerciantes locales de Tizapán, como lo era el señor Felipe, empezaron a arribar con más frecuencia a este

<sup>22</sup> Entrevista a Felipe realizada por el autor.

poblado los compradores, que «en aquél tiempo se llevaban la cosecha que echaba uno de jitomates. A veces venían los compradores aquí a la plaza y uno vendía sus jitomates. El que le compraba iba y los cargaba. Ya cuando venían los mexicanos era que estaba bueno el precio». Por esas fechas los productos como el maíz, el garbanzo y la sandía tenían como lugar de arribo el mercado Ramón Corona «donde le rentaban a uno donde descargar y ahí vendía uno. Rentaba uno el lugar, ponía uno su carga y había veces que el mismo bodeguero le conseguía el cliente».<sup>23</sup>

Recién construida la carretera México-Guadalajara se había establecido en Tizapán el servicio de transporte «La Amalia», el cual era un servicio de fletes y brindaba un servicio de carga, en cuyo local los intermediarios juntaban las hortalizas y frutas compradas en Tizapán y Cojumatlán, además de otras tantas que provenían de la sierra, para llevarlas a vender en los mercados de Guadalajara. Sin embargo, a mediados de los años sesenta se empezaron a renovar las relaciones de los comerciantes formándose «sociedades» como las de los señores Santos Barajas Cárdenas y Luis García Cárdenas. Esta sociedad cuyo negocio se fincaba en el comercio de hortalizas, era dirigida desde el mercado de La Merced en la ciudad de México. Don Luis García Cárdenas delegó a finales de los años sesenta el negocio del comercio de hortalizas a sus hijos Luis y Jesús García. Luis quien era el hermano mayor se hizo cargo de las bodegas establecidas en la ciudad de Guadalajara; mientras que Jesús se quedó a trabajar en el mercado de La Merced en la ciudad de México.

En esa sociedad Francisco Javier, de 15 años de edad, hizo su primera incursión en el comercio tras irse a trabajar junto con su tío Santos Barajas a la ciudad de México, para regresar tres años después a Tizapán el Alto, Jalisco.

Ya con la edad de 18 años regresé a Tizapán. De vuelta aquí con mi tío Santos seguía la Sociedad con el señor Luis García, y a partir del 65 ya me pusieron a mí como intermediario entre mi tío Santos y el señor Luis García, pero en la misma Sociedad. Entonces allí ya me inducieron a que me encargara del trabajo de jalar los peones, y en su caso a pagarles, verdad. [Yo era como el] segundo administrador aquí en el trabajo de la Sociedad entre Santos y Luis.<sup>24</sup>

<sup>23</sup> Entrevista a Manzo realizada por el autor.

<sup>24</sup> Entrevista a Javier realizada por el autor.

En la separación de la sociedad de los señores Luis y Jesús García, Francisco Javier se quedó a trabajar para el señor Jesús en Tizapán, haciéndose cargo de la siembra y la cosa de los campos. «Me encargaba yo de embarcar la cebolla que era lo fuerte de ellos y al paso de algunos cuatro o cinco años que estuve yo con Jesús García, luego de allí ya me independice de Jesús».<sup>25</sup> Sin embargo, Francisco Javier no únicamente se encargó de realizar la compra de las siembras en Tizapán, sino también en la zona de Juventino Rosas y Celaya, Guanajuato, pues la producción de cebolla en aquellos lugares también era controlada por Jesús. En Tizapán «compraban que una hectárea, que cuatro hectáreas, que dos. Esa era la situación de las compras, ¿verdad? Por ejemplo, aquí le llegamos a comprar a Alfredo Ceja, al finado Salvador Zambrano, a don Lorenzo Cárdenas, que todavía vive, y a varias personas más».<sup>26</sup>

Mientras que en Juventino Rosas le rentaban 20 hectáreas de tierra a la familia Peñaflor para sembrar cebollas, entre otros productos. El negocio con el señor Jesús García perduró hasta 1973, para después continuarlo en 1975 con el Luis García hasta el año de 1980, a falta de dinero. Francisco Javier se volvió a independizar hacia 1980 para trabajar solo y cultivar cebolla en la dotación de 8 hectáreas de tierra ejidal cuyos derechos había adquirido hacia 1979. Actualmente, Francisco Javier siembra un promedio de 12 a 15 hectáreas de cebolla, 7 u 8 de jitomate y unas 4 o 5 de chile. Su producción es vendida a comisión en la Central de Abastos de Guadalajara por los señores Castillo, parientes —un primo y un compadre— del propio Francisco (véase anexo Cuadro 1).

Sin embargo, a finales la década de los años setenta la Sociedad de los señores Santos Barajas y el monopolio que mantenían sobre la distribución y comercialización de los productos hortícolas que ejercía el señor Moreno —quien era fuerte intermediario y exportador de cebolla hacia Estados Unidos— obligó a algunos agricultores a buscar nuevos mercados. Este es el caso del padre de los hermanos García, que como agricultor y vendedor excluido de las redes de intermediarios, se vio en la necesidad buscar alguna plaza para poder colocar su producción de cebollas en el mercado de Villa Hermosa, Tabasco (véase anexo Cuadro 2), puesto

<sup>25</sup> Entrevista a Javier realizada por el autor.

<sup>26</sup> Entrevista a Javier realizada por el autor.

que un agricultor tiene que ver por sus propias necesidades cuando el producto está muy barato en las plazas grandes. En México y Guadalajara le pagan precios muy baratos inclusive no se lo reciben, así fue cómo surgió allá, se fueron a aventurar, se fue a la aventura mi papá y así se fue poco a poco hasta donde podía vender su producto. Así llegó hasta Villa Hermosa Tabasco. Allí ya vio que se vendió su producto y se regresó por otros de aquí. Allá vendía en un mercado donde menudeaba, no había central de abastos. [El mercado era] como el Ramón Corona [de Guadalajara], así llegaba con su carrito de arribo y allí mismo les vendían a los que tenían sus puestecitos. A nosotros nos tocó acompañarlo, pues mi papá nos llevaba como si estuviéramos de vacaciones.<sup>27</sup>

Los hermanos García se hicieron cargo del negocio hacia 1987 tras la muerte de su padre. Suponemos por el momento que continuaron cultivando chiles, jitomates y cebollas para abastecer su plaza en Villa Hermosa, Tabasco, pues hoy día cuentan con dos bodegas en la Central de Abastos de la capital de dicho estado, atendidas por uno de los hermanos García y uno de sus primos llamado José María. No obstante, cuando la producción de las cerca de 100 hectáreas de cebolla y jitomate se muestra insuficiente para satisfacer la demanda de su plaza, el jitomate lo abastecen con la producción de Sinaloa, San Luis Potosí y Michoacán. En Sinaloa le compran jitomate al Empaque Agrícola Bon, en el valle de Arista de San Luis Potosí le compran a los hermanos Castillo y al empaque Express, mientras que en Yurécuaro, Michoacán la compra es muy variable. Según los hermanos García casi no compran producción de chile, jitomate, ni cebolla en Tizapán porque para ello cuentan con su propia producción. Sin embargo, cuando le llegan a comprar jitomate a otra persona

es a un amigo o pariente por alguna razón. Es decir, si el amigo o pariente apenas está comenzando y no tiene más producción lo mismo da mover una caja que mover diez. Entonces si están comenzando su huerta da poquito, y si van a hacer un gasto fuerte por poca producción en eso es cuando entramos nosotros y se la compramos y ya al siguiente corte ya tienen ellos más volumen, ya les costea.<sup>28</sup>

<sup>27</sup> Entrevista a Raúl realizada por el autor.

<sup>28</sup> Entrevista a Raúl realizada por el autor.

Cabe señalar que el jitomate que se considera que ya no alcanza a llegar hasta Villa Hermosa, es muy posible que lo envíen a la ciudad de Guadalajara y lo den a comisión para que se venda «al mejor postor»: «hay ocasiones que se va buscando la manera que sea más rápida [la venta. La mercancía se corre con quien se] tenga más confianza para que sea más rápida la liquidación y aparte de más rápida la liquidación, mejor precio».<sup>29</sup>

En este caso los mejores postores en Guadalajara pueden variar, pero entre ellos los más seguros para colocar el jitomate *saladette* en la Central de Abastos de la ciudad de Guadalajara pueden ser los señores Sosa, Quintero o Hernández. Un par de años después de que el padre de los hermanos García iniciara su incursión hacia el estado de Tabasco, los hermanos Martínez daban continuidad a la práctica hortícola que por herencia su bisabuelo les había legado, puesto que «se dice que fue el primero que empezó a sembrar cebollas en Tizapán. Después le heredó el conocimiento a mi abuelo, [quien] se dedicó un poco menos a la agricultura. Pero ya estando mi papá en Guadalajara como comerciante se convirtió en empacador de jitomate tras haber sido plantador de cebolla durante su juventud».<sup>30</sup>

Después de manejar empaques de jitomate y haber plantado cebolla durante toda su juventud, el padre de los hermanos Martínez fue invitado por su padre, de nombre José, para que trabajara sus tierras. El padre de los hermanos Martínez además de sembrar las tierras trabajó como vendedor con una persona en el mercado Ramón Corona. Al año de trabajar las tierras de su padre, José abandonó el mercado y se asoció con uno de sus hijos de nombre Alfredo, quien vendía cebollas. El plan consistía en que don José produjera cebollas y que su hijo las vendiera a buen precio. En ese tiempo los hijos menores del señor Martínez empezaron a participar de las labores del campo: araban, sembraban, regaban y fumigaban los cultivos.

A la edad de 18 años uno de los hijos del señor Martínez de nombre José quiso estudiar el bachillerato en la preparatoria 6 de la Universidad de Guadalajara. Dado que José tenía poco apoyo por parte de su padre para dar continuidad a sus estudios, cuando éste no tenía clases se empleaba con los conocidos de su padre en el mercado de abastos Ramón Corona para poder mantenerse. Los fines de semana

<sup>29</sup> Entrevista a Raúl realizada por el autor.

<sup>30</sup> Entrevista a José realizada por el autor.

regresaba a Tizapán para asistir a su padre en las labores del campo. En el mercado Ramón Corona trabajó con el señor Trino Fonseca y con don Luis García, ambos bodegueros, nacidos en Tizapán. Al terminar la preparatoria, Juan José postuló para estudiar agronomía en la Universidad de Guadalajara. Fue aceptado en la Universidad pero ante la falta de dinero para dar continuidad a su educación tuvo que abandonar sus inquietudes, pues aunque mucho trabajaba el dinero poco le rendía, ya que la presión económica era mayor. Simultáneamente a su aceptación como alumno en la Universidad, se comprometió con uno de sus hermanos que trabajaba en la Central de Abastos de la ciudad de México para incursionar en el comercio de hortalizas. Al iniciar la sociedad se fue a comprar cebollas por tres meses al estado de Morelos. Al parecer no les fue tan bien como ellos esperaban, es decir, casi no tuvieron ganancias. No obstante, tras haber incursionado como intermediario en la compra-venta de cebolla José optó por dedicarse «de lleno a la agricultura. Al paso de dos años me case, hicimos familia, me empecé a asociar con personas que vendían cebolla y ellos las vendían con sus conocidos. Después empecé a sembrar jitomate, y lo mismo, yo sembraba y ellos vendían».<sup>31</sup>

De entre las sociedades que formó, se pueden mencionar la que estableció por tres años con su primo Adolfo. Tras haber tenido problemas con ese socio trabajó dos años solo para después asociarse por tres años con el señor González. Posteriormente trabajó cinco años solo y después se asoció con el señor Sosa, con quien sembró entre 30 y 40 hectáreas de cebolla. En esta sociedad las funciones de cada uno eran: Juan José la producción y el señor Sosa la comercialización del producto. El último socio del señor José fue José Luis Martínez.

Actualmente la producción de cebollas de José, entre otros, las distribuye a Guillermo Vega, Manuel López, Trino Fonseca, Luis García, Pablo Gonzáles quien antes vendía su producción de jitomate. Con Salvador Sosa estuvo un año y medio de socios, y antes le ayudó a vender cebollas. En México una persona que se llama Guillermo González colocaba su producción, mientras que en Aguascalientes lo hacían Alfredo Velásquez y Francisco Morquecho. En Celaya otra persona estuvo vendiendo su jitomate, y en Tabasco distribuía su mercancía Víctor Orozco. Sin embargo, José también envía parte de su producción de cebollas y semilla de esta

---

<sup>31</sup> Entrevista a José realizada por el autor.

misma hortaliza a la Central de Abastos de la ciudad de México para que su hermano las venda. Además, envía jitomate hacia la Central de Abastos de Guadalajara, en donde sus «vendedores acomodan [la producción] en el tiempo que es menos problemático sacarla. Es decir, también busco que sea la temporada de aquí. Ya son personas con las que tengo tiempo trabajando, me guardan el lugar, no se comprometen con otra gente para vender mi cosecha».<sup>32</sup>

La seguridad y firmeza referida por José no únicamente es un discurso, pues por su forma de dirigir su negocio y los nexos que guarda con un partido político, de bastante fuerza en el estado de Jalisco, fueron motivo suficiente para que dicho partido lo propusiera como regidor de agricultura para las elecciones municipales de 2003. Al ser la producción de cebolla el elemento medular de la economía de la ribera sur de la laguna de Chapala, los cultivadores

buscamos en el jitomate algo alternativo, otra entrada. Lo que vemos es que el mercado del jitomate se ha estado cerrando un poquito más, es el [producto] que se ha modernizado un poco más, hay que correrlo, hay que lavarlo, hay que encerarlo, hay que darle presentación. Lo que es el empaque ahora tiene que ser de cartón, ya no de madera, y para eso se requiere mucho costo. Digamos una corredora, un inmueble, para todo nos sale arriba de un millón de pesos. Entonces lo que busco, en mi caso, es invitar a dos o tres personas para hacerlo y que salga un poco más económico. La agricultura ha estado mal en el país, cuando las cosas han estado bien y que nos puede ir bien, entra el mercado de Estados Unidos. Los mismos mexicanos, no se explican uno como le dan tanta preferencia a los productos extranjeros que vienen más caros. Le doy un ejemplo, aquí era muy fuerte la cebolla morada era lo que más se sembraba, tenía un precio aceptable. Empezó a meterse Estados Unidos, la cebolla viene deshidratada muy seca, lo que tiene es que dura mucho en el mercado, la de aquí no dura mucho por el temporal que es de agua, pero su costo de producción es muy barato. Una cebolla se puede vender a dos cincuenta y a nosotros nos queda buena utilidad. Sin embargo mientras se vende un kilo de cebolla de la región se vende una tonelada de cebolla extranjera a precio más caro.<sup>33</sup>

---

<sup>32</sup> Entrevista a José realizada por el autor. Véase Cuadro I.

<sup>33</sup> Entrevista realizada a José por el autor.

Por otro lado, no todos los cultivadores tienen establecidas las relaciones sociales que mantienen este tipo de productores con los intermediarios, llamados hoy comisionistas. Un claro ejemplo de ello es el caso de los cultivadores, cuya única vía y/o canales de comercialización a los que puede acceder son los que tejen,

el comprador [que] ya sabe cómo está la madeja de la plaza y lo agarra a uno dormido y ya. El que viene a comprar aquí es uno distinto cada vez. Cuando vende uno la producción en mata hay veces que ni sabe uno el nombre, pero si lo vende uno en mata el comprador lo corta. Llegan y uno ni les pregunta el nombre ni nada, nada más trata uno, le dan a uno sus centavos y ya. Vendiendo la mata le pagan a uno al contado y se encargan ellos de todo el corte y de llevársela.<sup>34</sup>

Sin embargo, no con todos los tipos de cultivos se da la misma forma de transacción, pues en el caso de la semilla de cebolla «a la hora de tratar le dan a uno un 'entre' para amarrar el trato, ya cuando empiezan a sacar le dan la otra parte. A veces los compradores la envían para el lado de México, o para el lado de Guadalajara, pero los más que vienen son de México a llevar semilla».<sup>35</sup> Es decir, la práctica de la distribución y comercialización de la producción de cebolla y semillas de cebolla, se incluye a cierto tipo de productores vía las relaciones de consanguinidad, de lealtad, amistad y compadrazgos, porque conviene a sus intereses. A la vez se excluyen a otros cultivadores —que por cierto son pescadores-campesinos y pequeños productores— por lo cual sugiero, a manera de hipótesis, que esta forma de distribución y comercialización ha generado que los excluidos de dichos círculos sociales, busquen rutas de comercialización desde el Occidente, pasando por el Centro y Sureste de México, las cuales concluyen en Centro y Sudamérica.

Cabe señalar que estas rutas de comercialización convergen no únicamente con antiguas rutas de comercio, como otrora se señaló, sino que además convergen con las necesidades de los cultivadores guatemaltecos, cuya producción de cebolla es un elemento de primer orden para la economía de ciertos departamentos, como el de Sololá, en Guatemala. Un claro ejemplo son los nexos establecidos por

<sup>34</sup> Entrevista a Manzo realizada por el autor.

<sup>35</sup> Entrevista a Manzo realizada por el autor.

los productores de cebolla y semilla de cebolla de Cojumatlán, con intermediarios centroamericanos, quienes desde hace aproximadamente 10 años empezaron a comercializar semilla de cebolla —mejor conocida como hija de Suprema o variedad Cojumatlán— hacia Guatemala, para después tomar otras rutas hacia el Salvador.<sup>36</sup> Al respecto, vale la pena agregar el punto de vista de un ribereño:

en primer lugar teníamos un cliente muy bueno de Guatemala [y que] ese despachaba mucho al Salvador y Centroamérica. Era un guatemalteco que venía cada año y se llevaba 4 o 5 toneladas de semilla. A ese señor yo no le vendí más de media tonelada. Yo le vendí por primera vez hace unos 10 años, pero empecé vendiéndole más o menos de unos 200 kilos, ya después fue aumentando hasta media tonelada. Pero compraba con muchas gentes. Le vendían Librado Ávalos, José Luis Moreno, Antonio Salcedo, Isidro Salcedo, nos compraba mucho. Todos le vendían mucho, hasta una tonelada. Todavía el año pasado [2002], tocó que venía para acá y en México lo mataron.<sup>37</sup>

Suponemos también, por el momento, que la demanda de semilla de cebolla continúa en Guatemala; sin embargo, la incertidumbre por parte de los cultivadores de la ribera sur del lago de Chapala es tal, que temporalmente la venta de este producto se ha visto frenado dado que

Mandan [decir] que si no vendemos semilla a Guatemala o lo que sea, pero el problema son los centavos. Te la piden fiada. No conoce uno a nadie, ese señor sí venía y compraba al contado, ese fue el error de él que lo agarraron y lo mataron por el dinero. Venía acompañado con otro señor [que era] familiar de él allá. Ya lo veía uno a él y le daba gusto. No nos dimos cuenta si trabajaba para alguna compañía allá, da pena preguntar. Para esos negocios solamente ellos, para no enseñarles el camino a otros.<sup>38</sup>

#### CONSIDERACIONES FINALES

Hasta lo aquí escrito he intentado llamar la atención sobre la configuración de un

<sup>36</sup> Véase anexo Cuadro 2.

<sup>37</sup> Entrevista al señor Ramiro realizada por el autor.

<sup>38</sup> Entrevista al señor Ramiro realizada por el autor.

paisaje hortícola y la reconfiguración regional de rutas de comercio y mercados. Son dos las consideraciones que derivan de este ejercicio etnográfico: la primera se refiere a las cambiantes formas de relaciones sociales que giran en torno a las transacciones económicas de la producción hortícola de la ribera sur del lago de Chapala; mientras que la segunda alude a la configuración de nuevos caminos, rutas y mercados que redefinen las regiones hortícolas del país actuales, advirtiendo que los mecanismos de inclusión y/o exclusión vía el parentesco consanguíneo y ritual —entiéndase relaciones de amistad, lealtad y/o compadrazgos— son el elemento clave a considerar para entender dicha reconfiguración.

#### FUENTES CONSULTADAS

##### *Fuentes orales*

Todas las entrevistas fueron realizadas por José Luis Rangel M.

Entrevista a Felipe realizada el 22 de mayo de 2002 por José Luis Rangel M.

Entrevista a Mejía realizada el 7 de abril de 2003 por José Luis Rangel M.

Entrevista a Manzo realizada el 18 de abril de 2003 por José Luis Rangel M.

Entrevista a Rosas realizada el 19 de abril de 2003 por José Luis Rangel M.

Entrevista al señor Ramiro realizada el 19 de abril de 2003 por José Luis Rangel M.

Entrevista a Raúl realizada el 3 de mayo de 2003 por José Luis Rangel M.

Entrevista a José realizada el 5 de mayo de 2003 por José Luis Rangel M.

Entrevista a Anaya realizada el 14 de mayo de 2003 por José Luis Rangel M.

Entrevista a Javier realizada el 14 de mayo de 2003 por José Luis Rangel M.

##### *Hemerografía*

*Diario oficial de la Federación*, 31 de agosto de 1934.

##### *Bibliografía*

García, Crescencio, «Noticias histórico geográficas y estadísticas del distrito de Jiquilpan. Pertenecientes al estado de Michoacán. Formada por el prefecto Crescencio García en el año de 1873», Álvaro Ochoa Serrano (Ed.) *Medicina, historia y paisaje*, México, Colmich/Morevallado Editores, 1996, pp. 225-240.

Sánchez, Ramón, *Bosquejo estadístico histórico del distrito de Jiquilpan de Juárez*, Morelia, Michoacán, Imprenta de la EIM Porfirio Díaz, 1896.

Cuadro 1

Productos hortícolas de Tizapán: una regionalización comercial (1990-2002)

Productor	Producto	Mercado y/o ciudad	Bodeguero, comisionista o comprador	Nuevo destino del producto
Javier Anaya	Cebolla blanca	Central de Abastos de Guadalajara	Salvador Sosa	
Javier Anaya	Cebolla	Guadalajara	Celestino	(México)
Sergio Silva	Jitomate	Guadalajara		Puebla
Sergio Silva	Chile	Guadalajara		Querétaro
		Guadalajara		Nayarit)
Raúl García Ramos	Cebolla			
Oscar Mejía Anaya	Cebolla	Guadalajara		
Óscar Mejía Anaya	Ejotes	Guadalajara		
Óscar Mejía Anaya	Calabazas	Guadalajara		
Juan José Martínez	Cebollas	Guadalajara	Guillermo Vega	
Juan José Martínez	Cebollas	Guadalajara	Manuel López	
Juan José Martínez	Cebollas	Guadalajara	Trino Fonseca	
Juan José Martínez	Cebollas	Guadalajara	Luis García	
Juan José Martínez	Cebollas	Guadalajara	Pablo González	
Juan José Martínez	Jitomate	Guadalajara	Pablo González	
Trino Fonseca	Chiles	Guadalajara		
Guillermo Vega	Chiles	Guadalajara		
Óscar Mejía Anaya	Cebolla			Culiacán, Sinaloa



Jesús Sotelo	Pepino	Colima	Brun Foods
Raúl García Ramos	Cebolla	Central de A. Tabasco	Ricardo Ramos
Raúl García Ramos	Jitomate	Central de A. Tabasco	Ricardo Ramos
Juan José Martínez	Cebolla morada	Central de A. Tabasco	Víctor Orozco
Jesús Sotelo	Cebolla morada	Mérida, Yucatán	

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas a los agricultores: Armando; José, Oscar, Raúl, Javier y Sergio, de Tizapán, Jalisco.

Cuadro 2

Productos hortícolas de Cojumatlán: una regionalización comercial (1990 -2002)

Productor	Producto	Mercado y/o ciudad a donde se envía la producción	Bodeguero*, comisionista o comprador intermediario**	Nuevo destino del producto
Ramón Rivas	Pepinos	Central A. Guadaluajara		
César Rivas	Zanahoria	Central A. Guadaluajara		
Rafael García	Pepinos grandes	Central A. Guadaluajara		
Antonio Salcedo	Pepinos grandes	Central A. Guadaluajara		
Martín Higareda	Chiles	Central A. Guadaluajara		
Martín Higareda	Cebollas	Central A. Guadaluajara		
Martín Higareda	Lechugas	Central A. Guadaluajara		
Martín Higareda	Jitomates	Central A. Guadaluajara		
Miguel Higareda	Chiles	Central A. Guadaluajara		
Martín Higareda	Cebollas	Central A. Guadaluajara		
Martín Higareda	Lechugas	Central A. Guadaluajara		
Martín Higareda	Zanahoria	Central A. Guadaluajara		
Armando Anaya	Jitomate	Central A. Guadaluajara		
Jaime Rivas	Zanahoria	Central A. Guadaluajara	Jaime Rivas*	
Jaime Rivas	Chiles Jalapeños	Central A. Guadaluajara	Jaime Rivas	
Jaime Rivas	Jitomate	Central de A. México	Jaime Rivas	
Jaime Rivas	Cebolla	México	Jaime Rivas	
Rubén García	Chayote	Central de A. Guadaluajara		Estados Unidos

Ramiro Rosas	Chayote	Central de A. Guadalupe	Estados Unidos
Ramiro Rosas	Ejote	Tizapán el Alto, Jalisco	Central de A.
Diversos	Pepino	Tizapán el Alto, Jalisco	Guadalupe
cultivadores	Cilantro	Tizapán el Alto, Jalisco	Central de A
	Calabazas	Tizapán el Alto, Jalisco	
	Jitomate	Tizapán el Alto, Jalisco	
	Cebolla	Tizapán el Alto, Jalisco	
Diversos	Pepino	Tizapán el Alto, Jalisco	Central de A.
cultivadores	Cilantro	Tizapán el Alto, Jalisco	Guadalupe
	Calabazas	Tizapán el Alto, Jalisco	
	Jitomate	Tizapán el Alto, Jalisco	
	Cebolla	Tizapán el Alto, Jalisco	
Ramiro Rosas	Cebolla	Tizapán el Alto, Jalisco	Central de A.
Ramiro Rosas	Semilla de cebolla	Cojumatlán, Michoacán	Guadalupe
Ramiro Rosas	Semilla de cebolla	Tijuana, Baja California	Tampico,
Ramiro Rosas	Semilla de cebolla	Depto. Sololá, Guatemala	Tamaulipas
Librado Ávalos	Semilla de cebolla	Depto. Sololá, Guatemala	
José Luis Moreno	Semilla de cebolla	Depto. Sololá, Guatemala	El Salvador
Antonio Salcedo	Semilla de cebolla	Depto. Sololá, Guatemala	El Salvador
Isidro Salcedo	Semilla de cebolla	Depto. Sololá, Guatemala	El Salvador

Fuente: Elaboración propia con base en una entrevista realizada al agricultor Ramiro, en Cojumatlán el 19 de abril de 2003.

