

Transformación estructural y funcional de la agroindustria rural. El caso de la producción de amaranto en la zona sur del Distrito Federal

*Fernando Manzo-Ramos
Gabriela López-Ornelas¹*

Introducción

La estructura agraria mexicana ha sufrido cambios profundos a raíz de las reformas económicas que el Estado ha promovido durante las últimas décadas.

Las reformas en materia agraria, la desregulación de los precios y de paraestatales en el ramo y la apertura comercial propia del libre mercado, entre otras, han intentado elevar la productividad del sector, e insertar a los productores agropecuarios en mercados más competitivos. En este contexto, los programas oficiales han intentado convertir paulatinamente a los campesinos en pequeños productores capitalistas; lo que implica, que solamente subsistirán aquellos productores que sean competitivos. (Hernández, 2000). Sin embargo, a más de una década de la reforma estructural, las consecuencias de tales reformas en los pequeños productores ha sido limitada, permaneciendo predominantemente las unidades campesinas o pequeños agricultores tradicionales².

La principal problemática detectada ante tales circunstancias es la poca o nula competitividad que enfrentan los productores rurales frente a las unidades de producción comercial; por esta razón las políticas públicas, a través de los programas gubernamentales, se han encaminado a mejorar la capacidad de competencia de éstas. De esta manera, la estrategia seguida por el Estado para aumentar la competitividad de las unidades agropecuarias de pequeña escala es por medio del ofrecimiento de servicios económicos; los cuales según Dether (1992) se enfocan en la gama de actividades que sirven para apoyar la actividad económica del sector.

Dentro de este contexto surge la microempresa rural, "la cual nació mayoritariamente como respuesta a la necesidad y urgencia de sus integrantes por resolver las situaciones de

¹ Profesor Investigador del Grupo de Trabajo –Educación de Adultos, Extensión y Desarrollo Rural. Programa de Estudios del Desarrollo Rural. Colegio de Postgraduados-Campus Montecillo. Tel. 5804-5900 ext. 1870. fmanzo@colpos.mx

Investigadora del Grupo de Trabajo -- Educación de Adultos, Extensión y Desarrollo Rural. Programa de Estudios del Desarrollo Rural. Colegio de Postgraduados-Campus Montecillo. Tel. 5804-5900 ext. 1870. gabrielal@colpos.mx

² Clasificación según Hernández, 2000

exclusión económica y social, mas que como resultado de un proceso planificado y una evaluación previa y fundamentada de proyectos económicos rentables, o la libre elección de una alternativa laboral distinta que aconsejara el cambio.” (Pérez, et al ,2000 p.5)

Sin embargo, a pesar de los servicios que se ofrecen a los productores, estos no han podido elevar la rentabilidad y competitividad de sus unidades. Esta situación se debe a que los servicios que se ofrecen no corresponden a las particulares necesidades y características socioculturales y capacidades reales de las unidades de producción. Esto es, que se ha tratado de implementar un modelo preestablecido basado en las teorías de la empresa y no de la economía campesina y la organización social familiar y comunitaria.

De esta forma, creemos que es necesario analizar y entender la dinámica, los componentes y las estrategias seguidas por las unidades campesinas; así, se podrán ofrecer iniciativas que correspondan y sean pertinentes dadas sus características particulares. Esto permitirá generar procesos de desarrollo local que permitan mejorar la calidad de vida de las personas. Según el PNUD, 2002 citado por Boisier, (2005) algunos elementos que permiten el desarrollo local son: el crecimiento de la pequeña y mediana empresa y la capacidad de integrar las iniciativas empresariales al medio local.

Así el objetivo de este trabajo es: definir y analizar los factores que intervienen en la transformación estructural y funcional de la unidad campesina. Esto es de gran relevancia para lograr el desarrollo de las áreas rurales; ya que, al tener una mayor comprensión sobre la dinámica y naturaleza de dicho fenómeno es posible proponer, adaptar y replantear iniciativas institucionales, adecuadas y pertinentes, que favorezcan al desarrollo productivo y económico de las comunidades.

Metodología

Los resultados aquí presentados corresponden a la primer fase³ de una investigación que se encuentra en proceso, por lo que los resultados y conclusiones deben de considerarse como parciales.

La información colectada se obtuvo a partir de cuatro estudios de caso a unidades de producción que producen semilla, transforman y comercializan amaranto. La colección de

³ La investigación consta de tres fases

información se llevo a cabo, en diferentes etapas, de julio del año 2007 a julio del año 2008. Los instrumentos utilizados para la colección de información fueron: a) entrevista semi-estructurada, b) entrevista a profundidad y c) historias de vida. La primera se utilizó en la fase inicial para determinar quienes serían las personas clave, según la información requerida, una vez que éstas fueron definidas se procedió a la aplicación de las dos últimas. Las variables que se consideraron para coleccionar la información fueron: a) desarrollo de la actividad productiva, b) relación de la actividad con la familia y c) expectativas sobre la actividad productiva.

Resultados

Según la fundación PRODUCE DF (2007), en la zona rural del DF se produce un promedio anual de 250 toneladas de semilla de amaranto, en una superficie de aproximadamente 200 hectáreas. El tamaño de las parcelas oscila entre media y una hectárea y el rendimiento promedio es de 1.27 toneladas. La comunidad de Santiago Tulyehualco, Xochimilco, es el lugar en donde se concentra la mayor cantidad de unidades transformadoras y comercializadoras así como de superficie cultivada.

Actualmente no existe un censo que de información sobre las condiciones y características de la producción de amaranto ni sobre las características de las personas que realizan dicha actividad, por lo que no se tiene información sobre el número de agroindustrias presentes en la zona ni sobre las características de éstas. Sin embargo, diversas fuentes mencionan la existencia de entre 150⁴ y 74 productores de amaranto en el Distrito Federal.

Las unidades transformadoras se concentran en la zona urbanizada de la comunidad, mientras que las parcelas se encuentran mayoritariamente en el cerro Tehutli. Sólo algunas parcelas se ubican en la zona ejidal. El cultivo del amaranto es de temporal, el ciclo es de seis a siete meses y la rotación de cultivo se hace aproximadamente cada dos años con maíz, frijol o cebada.

El sistema productivo del amaranto está integrado por cuatro actividades: producción primaria, acopio, transformación y comercialización; sin embargo, un solo productor puede estar involucrado en una o varias de éstas⁵.

⁴Información proporcionada por productores de amaranto

⁵No existe un censo que proporcione información concreta ni aproximada sobre el número de personas que se dedican a la transformación y comercialización, ni sobre las características técnicas y productivas de estos.

Descripción de la unidad de producción productora-transformadora

Las unidades de producción que producen, transforman y comercializan son generalmente unidades productivas integradas y operadas en su totalidad por la familia nuclear y por parientes, aunque en algunos casos la familia no se relaciona con la unidad de producción.

En el primer caso, el jefe de la familia y propietario es el responsable de la toma de decisiones y manejo de los recursos en lo correspondiente a la producción de la semilla, cuestiones administrativas, financieras y en la realización de gestiones sobre la actividad productiva familiar ante personal y autoridades de los diferentes programas de desarrollo que operan en la zona.

La persona responsable del área de transformación es la esposa propietaria, ella está en el taller de forma permanente y toma decisiones sobre la organización de las tareas, y actividades, además de regular el volumen de producción, partiendo de su experiencia define cantidades y productos a elaborar.

Cuando las actividades lo requieren, se contrata a parientes cercanos, como sobrinos y hermanos y hermanas del matrimonio propietario, dichos parientes pueden o no conocer la actividad productiva, en caso negativo, algún miembro de la unidad les da la capacitación necesaria.

La actividad que le corresponde a cada persona la define generalmente la dueña propietaria, la cual utiliza como criterio para asignar tareas: el tiempo disponible y la habilidad de la persona sobre la actividad. Generalmente, las actividades que realiza cada persona está en función de sus conocimientos y capacidades.

El control sobre los ingresos lo ejerce el dueño propietario, él define la cantidad que se le ha de asignar a cada miembro. A la familia nuclear y a los parientes se les asigna cierta cantidad a recibir de manera semanal. Cabe mencionar que la esposa propietaria también dispone de las ganancias en caja, utilizando éstas para solventar algún gasto relacionado con los gastos domésticos.

Cuadro 1. Características demográficas y productivas de las unidades de producción Productoras-Transformadoras estudiadas

Matrimonio propietario	
Edad del matrimonio propietario	40-45 años
Escolaridad del matrimonio propietario	Esposo cursó algunos años de alguna licenciatura o la concluyeron Esposas concluyeron la secundaria
Tiempo de dedicarse a la producción y transformación del amaranto	En el caso de los esposos, toda la vida, ya que los padres ya se dedicaban a la producción, transformación y comercialización del amaranto. Esposas algunas iniciaron la actividad cuando se casaron y otras conocían la actividad por haber participado con sus padres
Otra fuente de ingreso actualmente	Ninguna, todas las familias viven completamente de la actividad productiva
Otra fuente de ingreso anteriormente	Esposos, laboraban como personal de dependencias del gobierno local y ofrecían servicios como plomería, veterinaria y contaduría Esposas no habían laborado antes de manera remunerada
Hijos y parientes	
Edad y escolaridad de los hijos	Adultos jóvenes 22 años en adelante, con carrera técnica concluida. Adolescentes, entre los 13 y 18 años. Todos cursan actualmente el nivel de formación media y media superior que corresponde
Edad y escolaridad de familia no nuclear	Personas con formación técnica Hermanos y hermanas entre los 26 y 32 años con secundaria concluida
Tiempo dedicado a la actividad	Tiempo parcial, se integran a la actividad según su tiempo disponible

Fuente: elaboración propia a partir del trabajo de campo

La comercialización de los productos se realiza en la mayoría de las ocasiones en un local que es continuación de la casa habitación y ha sido adaptado para tener vista a la calle, aunque algunos productores deciden rentar un local en zonas más transitadas. En el local se comercializan productos propios y en ocasiones de otros productores; además de materias primas que son utilizadas para la elaboración de dichos productos.

A los locales llegan los compradores, quienes adquieren los productos al menudeo y mayoreo (más de tres piezas) para posteriormente revenderlos en escuelas u oficinas. Asimismo, los compradores de materias primas son personas de la comunidad que ocasionalmente elaboran dulces tradicionales para venderlos en sus lugares de trabajo.

El volumen de producción y el tipo de producto es constante durante todo el año, aunque durante ciertos días festivos como el 14 de febrero, 10 de mayo, día del maestro y durante la época navideña se hacen productos especiales. Además, durante las dos principales festividades de la comunidad: la feria del Olivo y el amaranto y la feria de la nieve, es común ver otros productos que incluyen amaranto como, atole, tamales y pizza. (cuadro 2) Cabe mencionar que la diversidad y cantidad de productos varía entre una unidad y otra.

Cuadro 2. Productos elaborados por la agroindustria de amaranto en Santiago Tulyehualco, Xochimilco, DF.

Productos elaborados por la agroindustria de amaranto	
Productos tradicionales	<ul style="list-style-type: none"> • Barra tradicional o "alegría"(cereal mezclado con miel de azúcar, pasas, pepita y nuez) • Pepitoria (oblea con miel de azúcar, y pepita) • Oblea
Panadería	<ul style="list-style-type: none"> • Pan • Panques • Galletas (naturales, con cereal y chocolate) • polvorones
Productos no tradicionales	<ul style="list-style-type: none"> • Como complemento de otros. Amaranto espolvoreado en bombones cubiertos con chocolate (blanco y oscuro), palanquetas de cacahuete, cereal de maíz con chocolate. • Choco amaranto (cereal con chocolate en trozos y en tableta) • Granola con amaranto • botana • barra energética (cereal con diferentes semillas)
Materia prima	<ul style="list-style-type: none"> • Grano reventado: cereal • Harina de amaranto • Miel • Pasas, pepita, nuez pelada

	<ul style="list-style-type: none"> • Piloncillo • Oblea
Productos estacionales	<ul style="list-style-type: none"> • Canastas con varios productos (varios tamaños) • Alegría en diferentes figuras (paletas y corazones) • Atole, tamales, pizza

Fuente: elaboración propia a partir del trabajo de campo

Venta del producto

Generalmente, el comprador llega al local y se lleva lo que necesita, aunque también se trabaja por pedido, el cual es solicitado con una anticipación de entre 15 y tres días. En ambos casos el pago es de contado. Cuando el pedido es de gran volumen las unidades trabajan largas jornadas durante varios días. Asimismo, cuando el productor reconoce que no podrá completar el pedido, por el volumen requerido, recurre a otros compañeros para lograrlo.

En lo que se refiere a los productores que no tienen local, estos continúan comercializando su producto de la manera tradicional; esto es, saliendo a la calle a ofrecer sus productos en el cajón. Los lugares de venta varían dependiendo de la persona, hay quienes van cerca de la comunidad, como el centro de Xochimilco, y otras que gustan de ir hasta el centro histórico de la ciudad de México y a tianguis y ferias en diferentes puntos de la misma. Cualquiera que sea el lugar, las personas mencionaron que continúan vendiendo allí porque ya tienen clientes que garantizan la venta del producto.

Análisis y desarrollo

“La agroindustria rural se define como la actividad que permite aumentar y retener, en las zonas rurales, el valor agregado de la producción de las economías campesinas, a través de la ejecución de tareas post-cosecha en los productos provenientes de explotaciones silvoagropecuarias, tales como la selección, el lavado, la clasificación, el almacenamiento, la conservación, la transformación, el empaque, el transporte y la comercialización.” (Boucher y Riveros, 1995, citado por Pérez et al, 2000, p.15) De esta forma, la actividad productiva agropecuaria que consiste en la producción de semilla de amaranto, el tostado o molido y la elaboración, a partir de esto, de dulces tradicionales, productos de panadería y productos no convencionales como botana, corresponden a la actividad agroindustrial.

Las agroindustrias productoras, transformadoras y comercializadoras de amaranto analizadas en este estudio cumplen parcial o totalmente con las características adjudicadas a la agricultura campesina descrita por shejtman (1999). Las cuales se mencionan a continuación:

Objetivo de la producción: Reproducción de la familia y de la unidad de producción. Los ingresos obtenidos a partir de la actividad productiva son utilizados para reinvertir y mantener la producción, de la misma manera que sirven para solventar los gastos relacionados con la actividad reproductiva de todos los miembros de la familia como, alimentación, vestido y educación.

Origen de la fuerza de trabajo: Fundamentalmente familiar y, en ocasiones, intercambio recíproco con otras unidades; excepcionalmente asalariada en cantidades marginales. La gran mayoría de las personas que participan en el proceso productivo son miembros de la familia nuclear y en caso de ser necesario se contrata a parientes, los cuales reciben una remuneración económica definida previamente con el propietario.

Compromiso laboral del jefe con la mano de obra: Absoluto. El apoyo incondicional del jefe de la familia con los integrantes de la unidad, se da cotidianamente como en la definición de horarios y actividades a realizar por cada uno de los miembros, así éstas se ajustan de modo que no se interrumpa con planes y actividades propias, como el asistir a la escuela o al médico.

Tecnología: Uso intensivo de mano de obra, baja densidad de "capital" y de insumos comprados por jornada de trabajo. Las unidades estudiadas cuentan con poca maquinaria y equipo para la realización de los procesos productivos, por lo que estos son realizados utilizando la mano de obra de los integrantes de la unidad.

Destino del producto y origen de los insumos: Parcialmente mercantil. Los insumos son comprados en locales que se ubican dentro de la comunidad, sin embargo, hay unidades que se reúnen para hacer pedidos por volumen y así obtener un mejor precio. De la misma manera, los productos se comercializan dentro de la comunidad, aunque aquí llegan compradores de fuera para posteriormente revender los productos.

Criterio de intensificación del trabajo: Máximo producto total, aun a costa del descenso del producto medio. Límite: producto marginal cero.

Riesgo e incertidumbre: Evasión no probabilística: algoritmo de sobre vivencia. La decisión de realizar otro producto o incrementar la producción esta en función de no dañar el ingreso constante de la familia y de la unidad de producción.

Carácter de la fuerza de trabajo: Fuerza valorizada de trabajo intransferible o marginal. El tiempo que se dedica a la realización de los procesos de producción se define a partir de las capacidades de cada integrante, además de que éstas entran dentro de las actividades cotidianas de la familia. Un ejemplo de esto es cocinar y al mismo tiempo preparar insumos para posteriormente procesarlos; por ejemplo, tostar la pepita o derretir el chocolate mientras se prepara el desayuno.

Componentes del ingreso o producto neto: Producto o ingreso familiar indivisible y realizado parcialmente en especie. Las ganancias obtenidas por la venta de productos, se utilizan para reinversión y para los gastos cotidianos como alimento para la familia o gastos relacionados con la escuela o esparcimiento.

A pesar de que las características coinciden con los rasgos de la agricultura campesina, se detectó, dentro de la historia de cada organización, varias situaciones que les permitieron a las unidades: a) el paso de producción primaria a la transformación y comercialización y b) el cambio en la orientación de la lógica de producción de la actividad productiva de visión campesina a empresarial. El caso de unas y otras se menciona a continuación:

El paso de producción primaria a la transformación y la comercialización

En el caso de las unidades estudiadas, este paso se dio ante la necesidad de un ingreso familiar mayor, el cual pudo darse gracias a los siguientes factores: i) el conocimiento sobre la transformación y comercialización del amaranto heredado de los padres, ii) el contar con mano de obra familiar que ayudara a la realización de las nuevas actividades, iii) la presencia de un ingreso complementario que ayudara a solventar los gastos representados por tal situación y iv) una alta motivación por parte del jefe de familia y en si del matrimonio propietario para iniciar con la actividad.

“Cuando yo inicie, [su propia unidad de producción] fue cuando me case, cuando ya vimos que no podíamos con los gastos, y eso que yo trabajaba... fue mi esposa la que me echo la mano y me decía: hay que hacer mas y salir a vender a tal o tal parte... los hijos le entran [a las actividades del proceso de producción], le tienen que entrar porque ellos ven que también es para ellos...” (Enrique, 2007)

Lo anteriormente señalado coincide en parte con lo mencionado por personas cuyas unidades de producción sólo se dedican a la producción de semilla, quienes mencionan como principal limitante para iniciar una agroindustria a la falta de interés de los hijos en participar en actividades agrícolas.

“Uno tiene que ver si hay apoyo en la casa, porque por ejemplo ya mis hijas no quieren, [integrase a una agroindustria familiar] ya se casaron, ya hicieron su familia y así pues no se puede... porque yo lo que no quiero es comprometerme ¿y si después mi papá o mi hermana se ponen malos, yo como le hago para atender el negocio y cuidarlos? voy a tener que dejar las cosas aventadas y así, pues también uno pierde” (Julia, 2008)

“Sólo los que no tienen otra opción [los hijos] son los que se involucran dentro del amaranto...los que no terminaron la escuela [son los que se integran a la actividad productiva familiar], porque no hay de otra, si sus padres tienen una microempresa, pues involucrarse en eso... yo les dije a mis hijos que si ellos querían y decían : ¡si para eso estudie!” (Santiago, 2007)

Al respecto Sacco Dos Anjos (2007:172) menciona: “En aquellas zonas en donde la agricultura vive una crisis de expectativas y hay escasas posibilidades de incrementar el ingreso económico familiar dentro o fuera de la agricultura es donde percibimos con mas intensidad la perdida de raíces culturales y de identificación con el oficio de agricultor”.

De esta manera, se hace evidente que la conformación de una agroindustria va mas allá del simple acceso a maquinaria y equipo, tecnologías para la producción y conocimiento técnico que ofertan los programas de fomento a este tipo de unidades económicas y resalta la importancia de las características de la familia, de sus capacidades, necesidades e intereses en la conformación de la actividad agroindustrial.

Según Manzo et al (2007) la organización productiva familiar rural, como la agroindustria, se conforma por tres ámbitos que se interrelacionan y se sobreponen dentro de una misma dinámica. Estos son: la familia, la actividad productiva agropecuaria y la propiedad. (figura 1) Así, el cambio o desarrollo que incumbiría únicamente a la actividad productiva agropecuaria se ve influido y es condicionado por lo que sucede en los otros dos ámbitos.

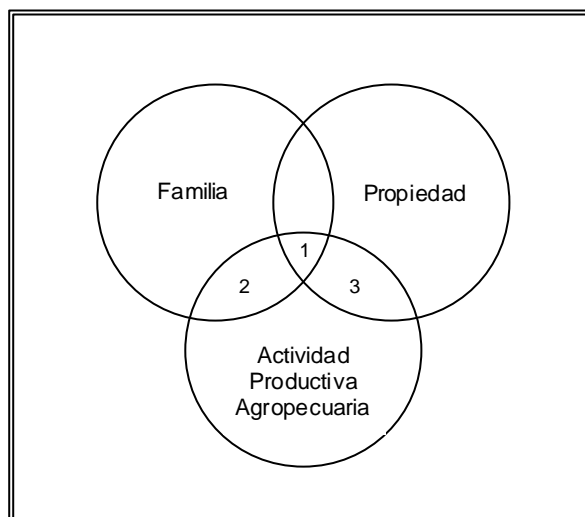


Figura 1. Modelo de organización productiva familiar rural (Manzo et al, 2008)

En los casos estudiados la integración de los tres ámbitos se ve como se muestra en la figura 2, en la cual la reproducción de la familia se sobrepone a la actividad productiva agropecuaria al tiempo que se concentra el control sobre la propiedad en el matrimonio propietario, el jefe de familia y su esposa.

Esto significa que la familia en conjunto absorbe a la actividad productiva, teniendo la capacidad de desarrollar y adecuar las tareas y actividades productivas y organizativas necesarias para la realización de la actividad productiva. Como se mencionó anteriormente, los hijos de las familias estudiadas son adolescentes y adultos jóvenes, por lo cual los adolescentes participan en las actividades como parte de las tareas cotidianas y en el caso de los adultos jóvenes, estos se han incorporado a tiempo completo dentro de la actividad de producción.

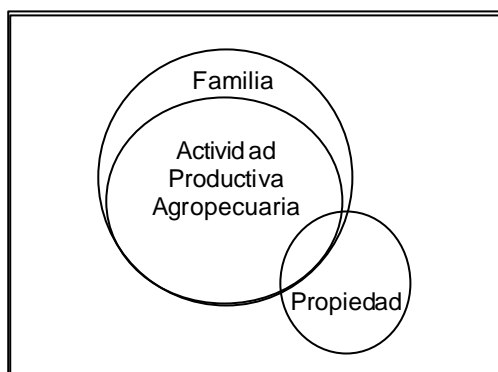


Figura 2. Configuración del modelo de organización productiva familiar rural en las agroindustrias del amaranto integradas por familias

Cambio en la orientación de la lógica de producción de visión campesina a empresarial.

El cambio en el objetivo de la producción hacia la maximización de la tasa de ganancia y de la acumulación de capital, se observó en las unidades en que: a) sólo hay un propietario; no se involucra el matrimonio dentro de la actividad y b) no está integrada la familia en la realización de actividades relacionadas, aunque sean adolescentes o adultos jóvenes. Este no involucramiento de la familia se dio desde un inicio.

De esta manera, el control y responsabilidad concerniente a la actividad productiva se encuentran fuera de la injerencia de la familia y son asumidas en su totalidad por el jefe de familia. Así, las decisiones sobre el qué, cómo y cuando producir están en función de la perspectiva y expectativa de éste. (Figura 3)

“Yo creo que si es mas fácil así [contratar personal] porque así no hay que tengo tarea o que hay que estudiar, y se le exige a la gente porque se les está pagando... yo quisiera que se integraran mis hijos a la empresa cuando ya hubieran estudiado, o antes, pero que hagan una carrera” (Sergio, 2008)

En los casos estudiados los jefes de familia dueños de este tipo de unidades mencionaron que el problema con el resto de sus compañeros, productores primarios o pequeños transformadores, es que no ven a la actividad productiva como un negocio, en donde se tiene que buscar la ganancia y producir lo que los clientes pidan.

“Yo lo que veo es que los compañeros no dejan de pensar como campesinos, eso les hace falta: educación, para que aprendan a que esto es un negocio.” (Marcelo, 2007)

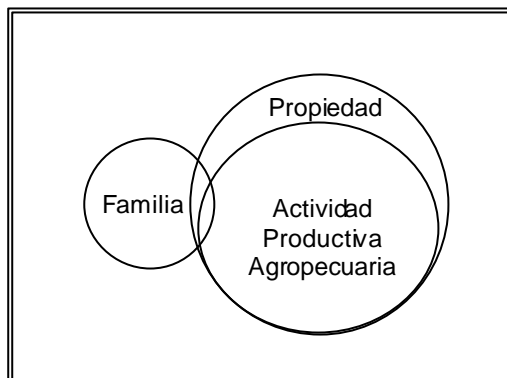


Figura 2. Configuración del modelo de organización productiva familiar rural en las agroindustrias del amaranto que no integran a la familia

En las unidades de este tipo la relación laboral es exclusivamente asalariada, por lo que hacer cambios en términos de procesos o actividades y tareas es más fácil; ya que solo hay que decirlo a los trabajadores. Asimismo, el riesgo es asumido como parte de la actividad y aun cuando en ocasiones se han tenido pérdidas, los propietarios lo asumen como parte de la actividad. Cabe mencionar que este tipo de empresas sobresale del resto, además de no integrar a la familia, por el volumen de producción que manejan y el tipo de mercados a los que acceden, vendiendo por ejemplo por toneladas a la central de abastos del DF.

Este trabajo intenta hacer evidente, la complejidad y naturaleza de la vida y evolución de la agroindustria rural, conocer más sobre este tipo de unidades permitirá mejorar la acción institucional en pro de su desarrollo y consolidación dentro de las comunidades rurales.

Shejtman (1999, p.17) señala al respecto: “Estos contrastes de lógica del manejo implican que las políticas orientadas a inducir determinados comportamientos de parte de uno y de otro tipo de productores no pueden ser las mismas y que por lo tanto se requieren diseños específicos y diferenciados para uno y otro sector.”

Conclusiones

Las conclusiones que se desprenden de este trabajo son parciales, ya que son parte de una investigación todavía en proceso:

Las agroindustrias rurales integradas en su mayoría por familia y parientes son fundamentalmente unidades pertenecientes a la agricultura campesina, las cuales tienen como objetivo primordial de producción la reproducción de la familia y de la unidad de producción; por lo tanto cualquier cambio o modificación dentro de la actividad productiva está en función de la capacidad de la familia en su conjunto.

La orientación hacia la empresa dentro de la lógica del manejo de los recursos se da cuando la actividad productiva no involucra a la reproducción familiar, esto es, que la actividad es vista como negocio por el propietario y en ella no participa ningún miembro de la familia nuclear.

La agroindustria como unidad de trabajo familiar tiene grandes posibilidades de llegar a su fin cuando los hijos del matrimonio propietario deciden no continuar con la actividad productiva agropecuaria

Las acciones e iniciativas destinadas al fomento de este tipo de unidades económicas deben de hacer una diferencia entre aquellas que están integradas por familia y aquellas que tiene mano de obra asalariada, ya que ambas tienen una lógica de manejo y una dinámica diferente.

Bibliografía

Boisier, S. (2005) ¿Hay espacio para el desarrollo local en la globalización? Revista de la CEPAL 86, agosto, 47-62.

Dether, A. (1992) Planificación de la presentación de asesoría de apoyo para el desarrollo rural. FAO

Fundación Produce. (2007) Sistema Producto Amaranto del Distrito Federal. Plan Rector. México DF.

Gersick, K., Davis, J., Mc Collom, M., Lansberg, I. (1997) Empresas Familiares. Generación a generación. Mc Graw-Hill. México

Hernandez, I. (2000) Una tipología de los pequeños productores agropecuarios. En Yunez-Naude, A. (comp.) Los pequeños productores rurales en México: las reformas y las opciones, El colegio de México, México

Manzo-Ramos, F., López-Ornelas, G. (2008) Organización productiva familiar rural. Funcionamiento, estructura y redes de colaboración en las agroindustrias del Amaranto en Santiago Tulyehualco, Xochimilco, Distrito Federal, México. Ponencia presentada en el 1er seminario de desarrollo rural. "Los Retos del Desarrollo Rural Sustentable: Experiencias y Desafíos en México" 23-24 de junio del 2008. Colegio de Postgraduados, Campus Puebla, Puebla

Mintzberg, H. (1991) Mintzberg y la dirección. Ed. Diaz de Santos, SA. Madrid, España.

Perez, A., Jofre, I. 2000. Documento de investigación sobre la microempresa rural en América latina. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura-IICA, Santiago de Chile.

Sacco Dos Anjos, F, Velleda, N. (2007) Pluriactividad y agricultura familiar en Brasil: el caso de Rio Grande do Sul. Revista de la CEPAL 93, diciembre, 157-173