

---

*Refugio I. Rochin\**

---

*La conversión  
de los trabajadores  
mejicanos/chicanos  
en propietarios-trabajadores  
directos de explotaciones  
agrarias en California 1970-83*

**INTRODUCCION**

Dentro de la agricultura californiana, los mejicanos y sus descendientes (chicanos) tienen una historia larga e ininterrumpida, que se remonta a la década de 1850 y a la fiebre del oro en California y que se intensifica, en particular, durante el período transcurrido a partir de la II Guerra Mundial. Las primeras narraciones descriptivas pertenecen a Paul S. Taylor y a Emory Bogardus, que escribieron a comienzos de la década de 1930 sobre los muchos tipos de mejicanos que vivían en los Estados Unidos, cada uno de ellos con antecedentes peculiares y características «interesantes». Bogardus decía sucintamente lo que sigue:

Las ocupaciones a las cuales se han incorporado los emigrantes mejicanos son, en primer lugar, agrícolas. El cultivo y la recolección del algodón, la industria de

---

(\*) Profesora adjunta de Economía Agrícola. Universidad de California.  
— Agricultura y Soc. n<sup>os</sup>. 36-37 (Julio-Diciembre 1985).

---

---

la remolacha, el cultivo de la lechuga, de las nueces, de las naranjas y de los limones, de las uvas y de los melones, y gran número de actividades similares son ejemplo de ello...

Los trabajadores agrícolas migrantes constituyen una clase entre los emigrantes mejicanos; un segundo grupo abarca a los mejicanos que se han «establecido» en ranchos o en pequeños campamentos. Sin embargo, incluso éstos están sujetos a veces a migraciones. También son víctimas de condiciones económicas cambiantes.

... En tercer lugar están los trabajadores ferroviarios. Muchos de éstos viven en furgones y están continuamente trasladándose de un sitio a otro.

... Un cuarto y amplio grupo lo constituyen los trabajadores mejicanos no cualificados de las ciudades... Se congregan en ciertos centros, a veces en determinadas esquinas, a las cuales suelen acudir los empleadores cuando necesitan «una mano» o un grupo de trabajadores no cualificados.

... También puede observarse un quinto grupo, el de los trabajadores mejicanos cualificados que viven en las ciudades. Se encuentran algunos mejicanos en tareas cualificadas, tales como la carpintería, la pintura, la fontanería y la albañilería. Las oportunidades no son muchas. Otra dificultad está en las actitudes de aquellos «americanos» que creen: «un mejicano será siempre un mejicano», lo cual significa que los mejicanos tienen pocas oportunidades de progreso.

... Un sexto tipo ocupacional es el mejicano que se ocupa de los negocios. Los hombres de negocios mejicanos explotan pequeñas tiendas dentro de las comunidades mejicanas... Abastecen sobre todo las necesidades elementales de su propio pueblo; de ahí que los estímulos para progresar no sean muchos.

... No debemos olvidar al grupo profesional, séptimo dentro de la clasificación. Los profesionales son pocos y apenas son capaces de hacerse una posición modesta

---

en el mejor de los casos... (Bogardus, 1934, 1970: 37-38).

A partir de la II Guerra Mundial se han publicado numerosos artículos sobre los mejicanos y chicanos, inmigrantes y trabajadores rurales; narraciones centradas, sobre todo, en los intentos de organización de los trabajadores rurales por parte de los sindicatos o de los mejicanos que trabajan en el campo en situación ilegal (Stoddard, y otros, 1983).

No se han escrito muchos artículos sobre el papel de los mejicanos/chicanos como productores rurales, ya sea como arrendatarios, como aparceros o como explotadores directos, o como una combinación de estos tipos.

El presente análisis es un estudio de la transformación de los trabajadores mejicanos/chicanos en explotadores directos de granjas en California. Se trata de un fenómeno relativamente reciente y que se remonta a comienzos de la década de 1970 y de un pequeño movimiento de clases que se produjo en dos fases diferentes, la segunda de las cuales comenzó en la década de 1980. Este trabajo es el resultado de diez estudios de casos y de entrevistas, reunidos por la autora y obtenidos en investigación de campo por Phillip E. Leveen, Mark Matze y David Pelzer, mientras se encontraban en la Universidad de Berkeley, California; por Miriam J. Wells, de la Universidad de Davis, California; por Orlin J. Scoville, consultor del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) (Agricultural Cooperative Service) y en visitas de campo de Steven Huffstutlar, ACS, técnico de desarrollo cooperativo del USDA.

Parte del material reunido es de carácter confidencial. No obstante, la descripción general por separado de varios de estos casos que representan un corte transversal de tipos, puede proporcionar muchas ideas al respecto. Se hizo una abstracción de los rasgos comunes del material. En estos informes, se hizo hincapié en las tres facetas de la experiencia mejicana/chicana: (1) cuáles son los orígenes y el comportamiento productivo de sus grupos cooperativos; (2) qué factores propiciaron el éxito o el fracaso de estas experiencias agrícolas, y (3) cuál es la situación actual de

---

los agricultores mejicano/chicanos examinados en este estudio.

## EL PLANTEAMIENTO COOPERATIVO

Antes de entrar en una descripción más o menos pormenorizada de los varios tipos diferentes, es importante observar que la adquisición de las granjas por parte de grupos mejicanos/chicanos se hizo inicialmente bajo la forma de empresas cooperativas. Aunque la cooperativa habitual en los Estados Unidos es concebida como un tipo de negocio constituido por personas con el fin de obtener ciertos servicios o productos, las cooperativas formadas por grupos mejicano/chicanos eran diferentes en algunos aspectos. En primer lugar, se trataba de cooperativas formadas por personas pobres o de «recursos limitados». Es decir que las personas se reunían por causa de lo limitado de sus recursos y por su condición de miseria. Al reunir sus recursos para formar una cooperativa, los miembros no tenían demasiado que aportar como no fuera el trabajo que podía hacer cada una de las familias miembros.

La motivación que les impulsaba a formar una cooperativa era que, como miembros-propietarios, podían conseguir mayores ingresos e independencia que como trabajadores contratados. En la mayoría de los casos, los miembros-propietarios esperaban rendir más en su trabajo que los trabajadores contratados, debido a que toda la familia podía trabajar. Además, había mayores incentivos para producir que al trabajar para otra persona, ya que ellos no dependerían de mano de obra contratada. Por ejemplo, Wells observó, en una investigación sobre la Cooperativa Central, que:

... el aumento de los ingresos no siempre era uno de los motivos que funcionaban al comienzo...  
Sólo el 19,4% (6) de la muestra mencionaba la renta más alta como razón más importante para unirse a la cooperativa y permanecer en ella. En cambio, el 51,6% (16) mencionaba la mayor independencia y el mayor control sobre las condiciones de trabajo, como benefi-

---

cio fundamental de pertenecer a una cooperativa. Además, el 29,1 (9) mencionaba la mayor influencia y una mayor conexión con la familia y con la comunidad como ventaja más importante de su pertenencia a la cooperativa. (1981, pág. 552).

Además, las cooperativas de producción existentes difieren de las cooperativas agrícolas habituales en que, mientras que las cooperativas con recursos limitados están organizadas por propósitos económicos, la mayor parte de ellas tiende también a tener marcados objetivos sociales. Entre ellos figuran la salud, la educación y el bienestar general de las familias que las componen. Más aún, al agruparse, las personas que están relativamente en desventaja pueden obtener mayor reconocimiento e influencia dentro del medio social, económico y político en el cual viven y trabajan.

## LOS ORIGENES

La primera cooperativa que se conoce comenzó en el aula donde, en 1969, se impartían clases para adultos patrocinadas por «*Trabajadores Adelante*», una agencia de formación y desarrollo económico creada por la División de Migración de la California Office of Economic Opportunity. A esto siguió, en la década de 1970, la organización de entre 40 y 50 explotaciones agrarias en cooperativas por parte de trabajadores mejicanos/chicanos de bajo nivel de ingresos. Fue un período en el que los programas de «Gran Sociedad» del presidente Johnson contaban con fondos relativamente importantes a lo largo y a lo ancho de los Estados Unidos. Un período de intentos de eliminar la pobreza en el país, al tiempo que se apaciguaba una guerra de Vietnam. Así pues, en ese momento, las primeras cooperativas de gentes con bajos ingresos recibieron la ayuda financiera de los fondos federales contra la pobreza y se organizaron como una manera de proporcionar una fuente de renta autosuficiente para personas desempleadas y de bajo nivel educativo.

La mayoría de las cooperativas iniciales se organiza-

---

ron también para producir cultivos intensivos, al tiempo que permitían a los socios emplear en el trabajo a sus numerosas familias. Entre los cultivos figuraban fresas, tomates, cerezas y otros productos vegetales, destinados fundamentalmente a los mercados de productos recién recolectados, situados en las inmediaciones de grandes centros urbanos como Fresno, San Francisco, Sacramento y Santa Bárbara. Una característica importante de estos cultivos es que no eran «controlados» por ningún cultivador importante ni por agencia de producción alguna. Es decir que los puntos de comercialización y los factores de producción estaban abiertos a los productores en pequeña escala de California. Además, la producción de estos cultivos puede encararse con provecho en un número reducido de acres sin maquinaria ni instalaciones costosas.

## ESTUDIOS DE CASOS

### 1. La Cooperativa Campesina, Watsonville, Condado de Santa Cruz.

Esta cooperativa productora de recursos limitados es la más antigua del grupo. Con la ayuda de *Trabajadores Adelante*, un grupo no cualificado de seis trabajadores rurales se organizó, reunió 2.000 \$ y procuró la ayuda de CCCDC (Central Coast Counties Development Corporation), organización intermediaria privada sin fines de lucro. El grupo arrendó seis acres de terreno del condado y obtuvo asistencia técnica. Los trabajos de la CCCDC permitieron ampliar el grupo inicial a un total de 30, en el segundo año de actuación. La cooperativa campesina se convirtió en una operación de algo más de un millón de dólares en 1974, gracias a la ampliación de la ayuda de la CCCDC, a un préstamo del Wells Fargo Bank y a subvenciones de la Office of Economic Opportunity (OEO).

Después de nueve años y con 4 explotaciones agrarias establecidas, la cooperativa experimentó un grave problema de liquidez. Esto sucedió porque la CCCDC se empeñó en ayudar al grupo en la compra y desarrollo de otra granja, que no era de muy buena calidad. Sin embargo,

---

la CCCDC no fue capaz de proporcionar los medios prometidos y, como consecuencia de ello, la cooperativa cerró sus puertas en 1980.

Los miembros de Campesina hicieron planes para liquidar sus operaciones y pagar todas sus deudas antes de diciembre de 1981. Sin embargo, su plan voluntario no fue adecuado para satisfacer a los deudores. En 1982, la cooperativa redujo totalmente sus operaciones bajo supervisión legal.

Después de más de 10 años de funcionamiento, la cooperativa «fracasó» desde el punto de vista técnico. Sin embargo, prácticamente todas las familias miembros lograron convertirse en cultivadores de fresas por cuenta propia. En la actualidad cultivan en pequeños grupos, como empresas conjuntas o sociedades. Siguen utilizando los métodos de compartir la tierra y el equipo que se utilizaba en la cooperativa.

## **2. La Cooperativa Central, Salinas, Condado de Monterrey**

Esta cooperativa contó también con la ayuda de *Trabajadores Adelante* (TA). Doce agricultores-organizadores de la TA recibieron un préstamo sin interés de la OEO y un préstamo del Bank of America, parte del cual estaba garantizado por la Opportunity Funding Corporation, Washington, D.C., con lo cual compraron activos de explotación a la Stevall, Inc., una próspera explotación de fresas.

Ese núcleo inicial formado por 12 miembros entró en relación con 61 aparceros de Stevall que habían estado recibiendo el 50% de las retribuciones por unidad de producción. Aceptaron una oferta del 55% y se organizaron en la cooperativa.

El propietario anterior permaneció con el grupo durante el primer año de operación, en cumplimiento de lo estipulado por el préstamo bancario. El banco siguió proporcionando asesoramiento financiero puntual a la cooperativa. Esta recibió también la ayuda de un comité asesor, com-

---

puesto por un funcionario de una entidad bancaria y por expertos en asistencia técnica.

Entre 1976 y 1979, la Central llevó a cabo un proyecto de formación en prácticas. El programa CETA del Estado (Comprehensive Employment and Training Act) proporcionaba fondos para establecer la *Técnica Incorporada* de la cooperativa, una filial consultiva sin fines de lucro. Esta filial respondía a los pedidos de otros agricultores que se habían organizado en cooperativas y necesitaban asesoría administrativa. La empresa proporcionó formación y asistencia técnica a cuatro nuevas cooperativas.

Las reuniones mensuales de la Central se caracterizaban por la participación activa y entusiasta de sus miembros. El cultivo principal son las fresas. También se cultivan brécoles y otros vegetales para el mercado. Se producen, además, maíz, alubias y carne vacuna para consumo interno.

La Central compró 700 acres de tierras al Sur de Salinas en 1977. Contó con la financiación del Wells Fargo Bank y de otras fuentes privadas de financiación. Sin embargo, la producción de fresas ya no es tan viable como lo era en las tierras de clima continental, debido a la competencia de nuevas variedades que se cultivan cerca de la Costa.

La cooperativa ha tenido pérdidas en 1978, frente a los importantes márgenes netos obtenidos entre 1973 y 1977. La Central tuvo ventas excedentes en 1981 por un valor de 1,8 millones de dólares. Debido al gran endeudamiento, la cooperativa hubo de abandonar sus planes de vivienda para los socios.

Los socios de la cooperativa descendieron, de 77 que eran en 1973 a sólo 47 en 1980. La Central tiene en proyecto vender las tierras del valle y trasladar su explotación a las inmediaciones de la Costa, como han hecho la mayoría de los cultivadores de fresas de la zona de Salinas.

---



### **3. Rancho la Fe, Salinas, Condado de Monterrey**

En 1972, la Administración para el Desarrollo Económico (EDA) proporcionó una subvención para obras públicas, a través de la CCCDC, para comprar una granja de 112 acres. Se llamó Agri-Park, y estaba situada en las inmediaciones de Salinas.

Según la CCCDC, el objetivo de esta explotación agrícola era experimentar y perfeccionar un modelo de desarrollo plural. Se trataba del modelo surgido de la experiencia de la CCCDC con la Cooperativa Campesina.

El plan consistía en arrendar las tierras a una cooperativa, a la cual CCCDC proporcionaría asistencia educativa, técnica y de gestión. De lo que se trataba era de que, tras varios años de funcionamiento, la cooperativa adquiriese experiencia y solvencia suficientes como para abandonar el Agri-Park y dejarlo disponible para una nueva empresa cooperativa.

El Agri-Park, fue arrendado a una serie de grupos pequeños denominados Rancho la Fe; el último de ellos fue una cooperativa de 12 miembros. La CCCDC desarrolló la cooperativa como un proyecto de invernadero. Hizo varios intentos de lograr cultivos en surco, tales como cebollas tiernas y zanahorias. Durante los años de funcionamiento, los fallos de producción y los conflictos entre los socios y entre éstos y la CCCDC dieron lugar a problemas.

En 1976, la cooperativa no pagó su renta. Por último, fue expulsada del Agri-Park por orden judicial. La CCCDC sigue teniendo las tierras a su cargo y no ha organizado una nueva cooperativa que reemplace a Rancho la Fe.

La característica peculiar de Rancho la Fe era que la cooperativa se cultivaba de manera unitaria. Los socios ocupaban los puestos directivos y contrataban la mayor parte de la mano de obra. Fue la única cooperativa de producción en la cual la mayoría de las ventas no correspondían a parcelas individuales explotadas por los socios.

---

#### **4. La Tierra Nueva de Yettem, Condado de Tulare**

La Tierra Nueva fue formada en 1970 por organizadores de comunidades de la *Universidad de Atzlan* (creada también en 1970, cuando el departamento de estudios chicanos se separó de la Universidad del Estado de Fresno). En 1973, *La Universidad* recibió una subvención y un préstamo de la Campaign for Human Development, el sector financiero de los proyectos de pobreza de la Conferencia Católica de los EUA.

Se hizo un pago inicial por 60 acres. Se reunió a familias dedicadas a las tareas agrícolas provenientes en su mayoría de una cooperativa de productos alimenticios, cerca de Dibuna, *La Sociedad Económica*. Se obtuvo un préstamo adicional para gastos de operación del Bank of America con ayuda del West Side Training Program. Se trata de una corporación de desarrollo comunitario similar a la CCCDC.

Esta cooperativa de recursos limitados difería de las otras en que la mayoría de los miembros eran agricultores de tiempo parcial. Consideraban la cooperativa como un medio de ganar unos ingresos complementarios cultivando tomates, tomates cereza, guindillas y calabazas para el mercado.

Pertenecer a la cooperativa en calidad de socio costaba 2.000 \$, 1995 de los cuales podían ser en un pagaré. En 1977, la Tierra Nueva pasó a depender de la CCCDC como patrocinadora. En 1980, había cesado en sus actividades y sus tierras fueron puestas a la venta.

#### **5. Cooperativa La Paz, Salinas, Condado de Monterrey**

Los miembros de la cooperativa pensaron en ella como en una nueva posibilidad de trabajo. En 1976, siete antiguos aparceros organizaron la cooperativa. En 1975 habían iniciado un pleito por daños alegando retribuciones insuficientes y violación de las leyes antimonopolistas contra la gran compañía cultivadora de fresas para la cual habían trabajado como aparceros.

---

La Paz necesitaba tierras y asistencia técnica. Se solicitó el patrocinio de la CCCDC. Desde 1977 hasta 1979, la cooperativa compartió parte de una granja arrendada, con otras dos pequeñas cooperativas, la Cooperativa Pajaro Valley y la Cooperativa Strawberry Valley. La Paz no tardó en sentirse incómoda con la CCCDC y sus cooperativas vecinas y buscó mayor independencia.

En 1980, la Paz arrendó 50 acres de tierra por su cuenta, pero bajo contratos exclusivos de comercialización y administración de los cultivos con una empresa de corretaje de productos. La empresa de corretaje le facilita a La Paz la financiación mediante la Production Credit Association.

En la actualidad, La Paz tiene cuatro familias miembros y da la impresión de ser una empresa estable y provechosa a la vez. Al parecer, ha cedido parte de su independencia al patrocinador privado.

## **6. La Cooperativa la Colonia Mejicana Unida, Woodland, Condado de Yolo**

Esta cooperativa surgió de un intento anterior de cooperativa, en el cual 12 familias arrendaron 25 acres cerca de Woodland para cultivar tomates trepadores y otros vegetales. En diciembre de 1979, el grupo, con la ayuda del Centro de Servicios a los Trabajadores Agrarios de Woodland y de la comunidad activista de trabajadores agrícolas de Davis, pujó por una parcela de 200 acres de tierras estatales.

Las pujas contra el propietario anterior y contra otros aspirantes a las tierras, elevaron el precio inicial a 200 \$ el acre, o sea 40.000 \$. El grupo apenas podía pagar esta elevada renta. Se consiguió una subvención adicional de la Campaña para el Desarrollo Humano, para cubrir los costos de operación. Los años siguientes no trajeron buenas cosechas.

Se negoció una nueva renta con el Estado en 1981, sin sacar la tierra a subasta pública. El Estado se hizo cargo

---

de la mitad de la renta de 30.000 \$ de 1981, ya que la cooperativa gastó 15.000 en instalar un pozo.

Se unieron más miembros a la cooperativa y se le dió una nueva oportunidad de cultivar la tierra en 1982. Actualmente, los desafíos con lo que se enfrenta la cooperativa son los siguientes: 1) La necesidad de mejor administración y 2) rebajar los pagos por gastos indirectos, a la vista de su insuficiente capacidad para generar ingresos destinados a atender a los pagos y proveer a sus socios.

### **7. Cooperativa Socios Unidos, Salinas, Condado de Monterrey**

Esta cooperativa se inició en 1976 con doce socios. Algunos habían sido socios de la Central. Cada socio pagó una cuota de 2.300 \$ y contribuyó con 1.000 horas de trabajo a la cooperativa. Como contrapartida, cada uno recibió una doceava parte de la participación inicial.

El administrador comenzó siendo un socio pero, al no ser productor de una parcela individual, tuvo que vender su participación a los demás socios, después de lo cual continuó como empleado. Una vez establecida, la cooperativa requirió una menor contribución de trabajo por parte de los socios a las tareas generales de explotación y dejó a éstos libres para concentrarse en sus propias parcelas.

En 1978, la cooperativa amplió su explotación de 85 acres de hortalizas y frutas arrendando otros 75 acres cerca de Chualar. Después de un año, las explotaciones de Chualar se abandonaron porque las cosechas resultaron poco satisfactorias y por la escasez de mano de obra.

La cooperativa solicitó un préstamo de la FmHa (Farmers Home Administration) a fin de hacer efectiva su opción a la compra de 64 acres. La mayoría de los socios eran ciudadanos de los Estados Unidos, requisito indispensable. Sin embargo, la FmHa encontró problemas legales para hacer el préstamo a una cooperativa. Se ofrecieron préstamos de explotación a los miembros de Socios Unidos, que eran ciudadanos de los Estados Unidos. Por último,

---

el grupo decidió pedir el préstamo a una entidad que pudiera concedérselo a todos sus socios.

Los problemas de comunicación de la cooperativa crearon malentendidos con su administrador a tiempo parcial. La cooperativa era demasiado pequeña como para poder contratar un administrador a tiempo completo. En 1980, de doce socios originales que tenía la cooperativa sólo habían quedado ocho.

Sin embargo, en 1980 tuvieron beneficios. Esto permitió a la cooperativa comprar sus 64 acres con financiación del National Consumer Cooperative Bank. Esta cooperativa es la que ha obtenido mejores resultados, si se toma como base la renta por socio y la participación.

#### **8. Cooperativa Agrícola Campesina de Trabajo, Santa María, Condado de Santa Bárbara**

Esta cooperativa se organizó en 1975 con 28 socios. Fue una de las cuatro nuevas cooperativas que contaban con la asistencia del proyecto de formación en prácticas de la *Técnica, Inc.* La producción de frutas, guindillas y tomates cereza comenzó en 1976.

La cooperativa pasó por graves dificultades; entre ellas, conseguir financiación, la pérdida de un pozo en el momento culminante de la cosecha, mal tiempo, bajos precios y escasez de mano de obra en 1979, durante la cosecha de guindillas. A estos problemas se sumaron los frecuentes roces entre los socios. En 1980, de los 28 socios originales sólo quedaban 11. Entre éstos figuraba el administrador. Muchos de los socios que abandonaron lo hicieron para dedicarse a la agricultura por cuenta propia o para convertirse en socios de cooperativas nuevas y más pequeñas.

Durante el otoño de 1980, la cooperativa dejó de cultivar sus 140 acres.

---

## 9. La Cooperativa Unida Nacional, Nipomo, Condado de Santa Bárbara

Esta cooperativa es un reducto de la Agrícola Campesina de Trabajo. Comenzó a funcionar en 1977 con 58 socios, la mayoría de los cuales estaban plenamente empleados como agricultores o como aparceros en otras explotaciones. Cada uno de los socios hizo una inversión de \$ 1.400 para el pago al contado.

La producción de hortalizas fue lenta al principio, porque la tierra no estaba bien preparada para una producción intensiva. Debido al bajo volumen de producción, la comercialización fue un problema. Después de un año, la cooperativa empezó a recibir formación en prácticas y asistencia técnica de la *Técnica, Inc.*

Puesto que inicialmente la cooperativa fue un grupo formado para la inversión en tierras, las semillas de la disensión no tardaron en prosperar. Era inevitable que una parte del grupo deseara liquidar muy pronto las tierras, para obtener una rápida ganancia, mientras que el resto quería seguir con la explotación.

Desde entonces, los socios inversores que no estaban de acuerdo han abandonado la cooperativa. Sin embargo, todavía están negociando los términos de su separación.

Varios de los socios restantes están cultivando actualmente en la cooperativa con dedicación plena y otros tienen interés en unirse a ellos. Una subvención de la campaña para el desarrollo humano destinada a un sistema de regadío ha aumentado el interés entre los socios restantes y los nuevos.

La cooperativa está pendiente todavía de pagos anuales de más de 1.500 \$ por socio, para cubrir la hipoteca y los impuestos, esté o no trabajando activamente en la agricultura el socio en cuestión. Todavía quedan en la cooperativa algunos socios con carácter de inversores exclusivamente. Toda la producción es financiada por los socios. La cooperativa no pide préstamos para sus operaciones agrícolas.

---

## 10. La Cooperativa Tizoc, Guadalupe, Condado de Santa Bárbara

Esta cooperativa fue organizada en 1979 por antiguos miembros de la Cooperativa Agrícola y de la Cooperativa Tizoc. Comenzó como una asociación gremial con la intención de llegar a ser una cooperativa de producción.

Los socios no tienen control sobre una extensión de tierra. Trabajan en conjunto, regando, cavando o cosechando lechugas para un agricultor importante, a cambio del 50% de las ganancias (después de las deducciones para la comercialización y los costes de envasado). Estas condiciones difieren de las de otros grupos de cosechadores de lechuga de California, donde por lo general cada uno de los socios recibe un pago por hora además de una bonificación por eficiencia. Existen ventajas mutuas para el agricultor-contratante y para la cooperativa en este acuerdo. Los costes de mano de obra en la recolección de la lechuga son altos y los riesgos de comercialización importantes, debido a las fluctuaciones en el precio.

Los socios de Tizoc (entre los cuales hay equipos formados por marido y mujer) tienen la posibilidad de recibir un buen salario y además trabajan entre los suyos. Así pues, cuando los precios de la lechuga aumentan, la cooperativa genera un dinero extra para poder comprar la tierra que desea. Sin embargo, cuando los precios bajan, los socios de la cooperativa comparten con el propietario parte de la pérdida.

Tizoc es la única cooperativa de este tipo. Se trata de una empresa conjunta con una firma del negocio agrario. Y, al mismo tiempo, aspira a poseer tierras propias. Para ello, Tizoc trabaja con la *Confederación Agrícola*, intermediario controlado por los agricultores.

### CARACTERÍSTICAS Y PROBLEMAS COMUNES

Estos casos demuestran que California es un excelente campo de pruebas para las cooperativas de productores con

---

baja renta y especialmente para los trabajadores mejicanos/chicanos que se unen en una empresa común. Todavía puede decirse que el intento está en sus fases experimentales. De lo que se trata es de averiguar si las organizaciones de trabajo intensivo con poco más que recursos humanos como base, pueden o no competir (o incluso sobrevivir) dentro del sector agrícola de capital intensivo de California.

Aunque algunas cooperativas han alcanzado un grado visible de éxito, la mayoría de ellas se debate por conseguirlo y otras han fracasado. Estas cooperativas varían en cuanto al tamaño, al comportamiento, a la estructura y a los métodos de funcionamiento. Todas ellas comparten algunas características y problemas comunes. Un riguroso análisis de estos rasgos comunes puede revelar la necesidad de un cambio de política para que el experimento siga adelante.

### **El enriquecimiento como objetivo; los aspectos económico y cultural**

Aunque los socios tratan de mejorar los ingresos familiares, con respecto a los que ganaban como trabajadores contratados, organizándose en cooperativas, su deseo mayor es controlar la tierra en la que trabajan y tener una mayor independencia respecto de sus condiciones de trabajo. Esperan, además, que la cooperativa les permita llevar adelante su causa como minoría étnica y aumentar su categoría social y política, además de mejorar las conexiones con la familia y la comunidad.

### **Necesidades de asistencia en la gestión**

La mayoría de los miembros de las cooperativas, como antiguos trabajadores agrícolas, conocen las necesidades de una explotación agrícola. Sin embargo, la mayoría no tienen cualificación en materia de gestión de explotación. La mayoría de ellos no saben cómo desenvolverse

---



frente a las instituciones financieras y como obtener asesoramiento técnico. No están familiarizados con los mecanismos de abastecimiento y con la comercialización de los cultivos que producen.

Todas estas desventajas se acentúan por su mal manejo del inglés y por su falta de educación formal. Estos dos factores se suman a las dificultades que implica adquirir la cualificación necesaria.

Hasta fines de la década de 1970 se consideraba fundamental la existencia de un patrocinador, por ejemplo una agencia para programas de acción comunitaria o una corporación de desarrollo comunitario, como fuentes de financiación y de asistencia técnica. El patrocinador ayudaba a conseguir el capital inicial y de explotación, a hacer gestiones para el arrendamiento o la compra de tierras. A continuación el patrocinador brindaba o conseguía la asistencia en la gestión del negocio, en la administración de la explotación agrícola y en la comercialización de los productos.

## **LAS DOS FASES**

### **El dilema de los patrocinadores: El modelo de la década de 1970**

Un problema difícil surgió cuando el patrocinador, que contaba con fondos estatales para apoyar a las cooperativas, creó una situación de dependencia que, a la larga, empezó a resultar molesta.

A medida que el deseo de autonomía iba creciendo en el seno de las cooperativas, empezaron a aumentar las desavenencias con la agencia patrocinadora intermediaria. El dilema era que si el patrocinador desempeñaba un papel demasiado evidente, la cooperativa podía llegar a tener éxito financiero, pero no a lograr sus metas sociales más amplias. Si el patrocinador, en cambio, seguía una política permisiva, era probable que la cooperativa no tuviera éxito financiero.

---

El patrocinador debía tener como meta fundamental la independencia de la cooperativa. Sin embargo, cuando se ofrecía ayuda para lograr ese objetivo, inevitablemente aumentaba la relación de dependencia.

Por lo general, los dos grupos tenían objetivos diferentes. Es probable que muchas veces la cooperativa tuviese objetivos de corto alcance, mientras que el patrocinador tenía objetivos de desarrollo rural más amplios y a más largo plazo. En cambio, la cooperativa tenía a veces objetivos sociales más amplios para sus miembros, mientras que el patrocinador tenía problemas financieros más inmediatos que resolver, no relacionados con las necesidades de los socios, por ejemplo demostrar ante las autoridades políticas su capacidad para patrocinar proyectos.

El papel financiero que tenía que desempeñar el patrocinador, en el modelo de cooperativas protegidas, era fuente de problemas. Por ejemplo, el hecho de firmar conjuntamente un pagaré con la cooperativa ponía al patrocinador en situación de desempeñar papeles conflictivos. Por una parte, el patrocinador alentaba y apoyaba las actividades de la cooperativa; por otra, tenía que asegurar que se cumpliesen las obligaciones financieras. Este papel aumentaba el control ejercido por el patrocinador al tiempo que aumentaba los frecuentes resquemores de los socios de la cooperativa. Cuando el patrocinador era además el dueño de las tierras, esos resquemores eran aún mayores.

Muchas veces, un patrocinador que redactaba propuestas para la provisión anual de fondos se encontraba en una situación financiera poco sólida; por ello debía soportar las presiones de la agencia que proporcionaba esos fondos (es decir el Gobierno o la Banca privada) para producir resultados positivos dentro de un plazo determinado. En algunos casos se llegaba a especificar detalles tales como el tamaño de la cooperativa o incluso los objetivos de ésta.

En algunas de las primeras cooperativas, los patrocinadores se ocupaban de reunir a los socios de la cooperativa y de hacer toda la planificación básica. Es evidente

---

que la organización resultante de esta acción era mucho menos estable cuando la iniciativa partía de los propios trabajadores que buscaban a continuación un patrocinador.

### **Nuevo mecanismo de asistencia: El modelo de la década de 1980**

A fines de la década de 1970, los patrocinadores que contaban con los fondos públicos fueron reemplazados por dos nuevos tipos de organización intermediaria. La primera fue una organización intermediaria controlada por los agricultores, la *Confederación Agrícola*, organizada en 1978. La junta directiva estaba compuesta por representantes de los agricultores de cada cooperativa y por pequeños agricultores independientes. Entre su personal figuraban antiguos organizadores de cooperativas de producción con experiencia en este campo, contables y administrativos. La *Confederación* no patrocina nuevas cooperativas ni se ocupa de reunir socios para cooperativas futuras. Responde a las decisiones de asistencia técnica de cooperativas autoorganizadas y de otros pequeños agricultores. Su política consiste en evitar el desempeño de cualquier papel financiero directo dentro de las cooperativas. Alienta la contratación de personal administrativo competente por parte de las cooperativas.

Las nuevas cooperativas que se adhieren a la *Confederación* tratan con personas de su misma clase, tanto en lo que se refiere a la junta directiva como a los instructores y a los técnicos del personal consultivo.

La *Confederación* firma contratos con agencias públicas y privadas para prestar servicios a los agricultores y a las pequeñas cooperativas de agricultores. Rechaza cualquier forma de financiación que ponga condiciones sobre la actuación de las cooperativas a las que asesora, pero no puede controlar. Las cooperativas mantienen a la *Confederación* mediante retribuciones y cuotas por los servicios que reciben.

---

Está surgiendo también otro tipo de organización intermediaria que proviene de entidades del sector privado relacionadas con las cooperativas. Algunas cooperativas de la Costa han establecido relaciones con empresas agrícolas. Dos de ellas (La Paz y Tizoc) cuentan con patrocinadores del sector privado.

Mediante empresas conjuntas, contratos de marketing comercialización y/o asistencia técnica y acuerdos de aparcería, las cooperativas de producción pueden integrarse en negocios agrícolas locales ya existentes manteniendo al mismo tiempo algunas de sus funciones sociales y teniendo como objetivo futuro la independencia como productores o propietarios de la tierra.

La disposición, en algunos casos específicos, de las entidades tradicionales de negocio agrícola para trabajar con las cooperativas de producción, es una señal de progreso para el movimiento cooperativo.

## **LECCIONES APRENDIDAS**

### **Los roces entre los miembros y la actitud de «cada uno a lo suyo»**

La mayoría de los intentos cooperativos se ven perjudicados por el frecuente relevo entre los socios y por los roces que se producen entre éstos. Los roces se producen, en parte, cuando la cooperativa no logra producir una renta adecuada para sus socios como sucede, por ejemplo, en caso de malas cosechas.

Sin embargo, los altos niveles de fricción se deben también a lo que los economistas denominan el problema de «cada uno a lo suyo». Si un socio aumenta su contribución de mano de obra y la producción total de la cooperativa aumenta, puede ser que él esté subvencionando a los otros socios de la cooperativa con su esfuerzo adicional.

Pero la moneda siempre tiene dos caras: Si la producción total de la cooperativa no aumenta tanto como la parte que corresponde a uno de los socios, los otros se verán per-

---

---

judicados. Esta situación de ir «cada uno a lo suyo» parece invitar a escurrir el bulto. Y si todos escurren el bulto, la cooperativa se desintegra tarde o temprano.

Es posible que el socio que considera que está subvencionando a los demás con su esfuerzo se dedique a independizarse y actuar como agricultor individual o a integrarse en una cooperativa más pequeña, porque piensa que así sacará más provecho que trabajando con este grupo. En este caso, aunque la cooperativa habrá fallado en un sentido, habrá conseguido, al menos, preparar a parte de sus socios para la independencia.

En las cooperativas se han visto diversos grados de disciplina interna para mejorar el comportamiento de los miembros (disuadirlos de escurrir el bulto). En la década de 1980 la tendencia que se observa es a formar cooperativas más pequeñas (de menos de 15 socios), de modo que la disciplina de producción y cohesión social puedan conseguirse a pesar del problema intrínseco que representa la política de ir «cada uno a lo suyo».

### **La financiación como fuente de desacuerdos**

La dependencia de la cooperativa respecto de un intermediario es un tema del que ya hemos hablado.

Los primeros patrocinadores —que, por lo general, dependían de una provisión de fondos año a año— no ofrecían mayor estabilidad a las incipientes cooperativas que la que ellos mismos tenían. En cambio, las organizaciones intermediarias controladas por los agricultores, surgidas en la década de 1980, pretenden conseguir un máximo de autosuficiencia para la cooperativa.

Un segundo problema financiero surge cuando las cooperativas efectúan mayores inversiones de capital para ampliar las operaciones y producir con mayor eficacia. Con la adquisición de nuevos terrenos o la compra de equipos más modernos, algunas cooperativas se excedieron en épocas de prosperidad, sin dejar reservas suficientes para momentos menos prósperos.

---

Es importante insistir en que varias cooperativas trabajan en la producción de fresas, que antes de 1977 proporcionaban márgenes netos suficientes para responder a importantes endeudamientos. Sin embargo, desde entonces el mercado ha cambiado y las fresas ya no son un negocio tan provechoso como antes. Un factor importante fue la aparición de una nueva variedad de fresa, con lo cual el Condado de Monterrey, de clima continental, perdió su ventaja comparativa respecto de una zona de Santa Cruz cercana a la costa.

### **La necesidad de cohesión social**

El éxito de una cooperativa depende, en gran parte, de la actitud de todos los socios respecto de la empresa común, que, a su vez, depende del grado de afinidad que haya entre ellos. No hay que olvidar que algunas cooperativas fueron organizadas por la agencia patrocinadora o que el patrocinador, en algunos casos, reunió socios nuevos para atender a las exigencias del organismo que proporcionaba los fondos.

Sólo cuando la cooperativa se crea desde la «base» puede existir el alto grado de cohesión social tan fundamental para su éxito. Si la organización de la cooperativa se hace desde «arriba», conseguir la afinidad entre los socios será una tarea ardua y difícil. Por más que haya preparación, asesoramiento y formación de por medio, no siempre es posible crear cohesión social cuando ésta no existe desde un principio. Al desaparecer las primeras cooperativas, formadas por iniciativa del patrocinador, y desaparecer también los patrocinadores, este tipo de organización se ha eliminado por completo.

A partir de 1975, todas las cooperativas de producción de baja renta de la costa surgieron por iniciativa propia. Aunque las cooperativas que se organizaron por iniciativa propia suelen tener un ingrediente necesario para el éxito, la cohesión social, ésta no garantiza absolutamente que triunfen. Sin embargo, su ausencia significa un fracaso seguro.

---

## **El castigo de la hostilidad**

La mayoría de las cooperativas se han encontrado por lo menos con cierta hostilidad en su trato con el mundo exterior. *La Colonia Mejicana Unida*, por ejemplo, dió lugar a muchos resentimientos al pujar más alto que sus agricultores vecinos por la propiedad de sus tierras. Cuando una cooperativa recibe importantes subsidios y luego lleva sus productos al mercado compitiendo con otros agricultores, éstos pueden sentir indignación y es comprensible que así suceda. (Debido a ello, las cooperativas de producción que no han recibido ningún subsidio sufren a menudo el mismo trato por asociación).

Para que el movimiento de cooperativas de producción continúe formando parte del sector agrícola de California, es preciso tomar medidas por ambas partes para reducir la hostilidad. A través de la educación, los miembros de cooperativas pueden tomar conciencia de los momentos y de las situaciones que pueden dar lugar a que los demás sientan hostilidad hacia ellos. Una campaña de relaciones públicas puede contribuir a la creación de un ambiente más amistoso.

Una cooperativa India de California, Redwind, ha logrado disipar la hostilidad con una campaña de este tipo. Los miembros de Redwind participan en juntas comunitarias, se presentan en las escuelas y colegios locales, actúan como bomberos voluntarios, promueven programas de ayuda a la tercera edad y publican una revista denominada *Redwind Magazine*.

## **La necesidad permanente de asistencia técnica**

Existe una necesidad permanente de asistencia técnica para mantenerse al día con unos métodos de producción en constante cambio. Casi todos los agricultores necesitan de este tipo de ayuda. Por ejemplo, en el sector de la fresa, constantemente se introducen nuevas variedades y nuevos métodos de producción. A veces, las cooperativas que luchan por abrirse camino encuentran dificultad para con-

---

seguir este tipo de asistencia cuando lo necesitan. Es probable que los miembros de las cooperativas de productos sean algo más lentos que los otros agricultores para adaptarse a los cambios y adoptar recomendaciones.

Las cooperativas pueden obtener la asistencia técnica de diversas fuentes: el personal de la organización intermediaria; los consejeros y especialistas de la CE (Cooperative Extension); entidades bancarias y contables privadas; representantes de las empresas de semillas, fertilizantes y pesticidas; estudiantes y profesores de los colegios universitarios de la comunidad y de la Universidad de California; y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

La obtención de ayuda de entidades privadas significa un gasto adicional para unos presupuestos muy justos y aun a veces deficientes. Incluso puede suceder que, en muchos casos, los socios no tengan los conocimientos necesarios para llevar a la práctica las recomendaciones. Los consejos de los representantes de ciertas empresas suelen tender a favorecer el uso de los productos que venden. Por lo general la Ayuda del Servicio de Extensión Cooperativa suele abarcar demasiados clientes. Sin embargo, a partir de 1980 la Cooperative Extension ha contratado a varios asesores agrícolas bilingües, con lo cual se reduce el obstáculo de la barrera idiomática.

A menudo se necesita asistencia también para comercializar la producción de una cooperativa. De no contar con la ayuda necesaria para encontrar el mejor punto de comercialización, las cooperativas pueden enfrentarse a la incertidumbre no sólo con respecto a los precios, sino también con respecto a los niveles de calidad y de aceptación de sus productos en el mercado.

Varias cooperativas de producción han tratado de comercializar sus productos a través de grandes cooperativas de comercialización. Aunque los precios que reciben les parecen satisfactorios, los miembros encontraron dificultades para obtener la información necesaria con respecto a la contabilidad y a los criterios de calidad. Estas cooperativas no continuaron con este tipo de comercialización.

---



## **La necesidad urgente de educación y de instrucción**

La mayoría de los miembros de las cooperativas reconocen su necesidad de una mejor educación para enfrentarse de una manera más eficaz al medio, y la necesidad de una instrucción especializada que les permita ser mejores agricultores y administradores de sus explotaciones. Sin embargo, los agricultores de mediana edad pueden ser sumamente escépticos con respecto a los expertos y a los educadores. Cuando los grupos intermediarios organizan cursos de instrucción, suelen tener problemas para inducir a los miembros de la cooperativa a que asistan regularmente a ellos.

La falta de éxito de estos cursos puede deberse a varios factores. Entre ellos podrían figurar las barreras culturales entre instructores y estudiantes; lo inadecuado de los horarios, que no tienen en cuenta las estaciones agrícolas y los horarios de trabajo del personal; la falta de adecuación de la presentación y de los materiales al nivel de comprensión de los participantes.

La concesión de ayudas económicas para asistir a los cursos creó más problemas de los que resolvía. Si se hace una selección de los socios que pueden asistir a los cursos (tomando como base, por ejemplo, su nivel de inglés), puede surgir entre el resto de los socios la sensación de verse apartados de un grupo privilegiado, y esto puede dar lugar a la aparición de facciones dentro de la cooperativa.

## **Los obstáculos a las necesidades de educación formal**

Por lo general las instituciones normales que imparten educación formal no están preparadas para prestar servicios a una población agrícola de baja renta y que, además, constituye una minoría étnica. Los intentos de crear instituciones que respondan a estas necesidades han sido muy limitados. Ya hemos mencionado la *Universidad de Aztlan*. En el Condado de Fresno, la comunidad de agricultores también hizo planes para crear su propio colegio de agricultura y artes liberales, denominado *Universidad de*

---

*Campeños Libres.* En 1973, se programaron clases de educación para adultos que durarían un año. El plan esencial era crear una carrera universitaria de cuatro años, destinada a formar expertos para la comunidad agrícola. La Universidad D.Q.U., del Condado de Yolo, es otro intento de brindar oportunidades de educación superior dirigidas hacia la población india y mejicano americana.

Sin embargo, la creación de un sistema de educación formal paralela más adecuado a las necesidades de una parte de la población tropieza con obstáculos insuperables; entre ellos, el reconocimiento oficial y las fuentes de financiación.

Los proyectos de educación informal puede llegar a producir resultados más inmediatos en el terreno de la preparación ocupacional. Esto permite llegar a un mayor número de personas que, de otra manera, quedarían siempre fuera de todo sistema de educación formal.

Las motivaciones para aprender aumentan cuando lo que se enseña está directamente relacionado con la vida cotidiana y con el trabajo del estudiante. Cuando los estudiantes son analfabetos pueden utilizarse con éxito medios orales y visuales. La educación es más eficaz cuando se toman en cuenta las condiciones ambientales y sociales totales del educando: la familia, la salud, la vivienda y la renta. Es probable que la estructura de cooperativa sea el marco más adecuado para proporcionar a sus socios la educación informal que necesitan.

Además, la cooperativa sirve también como terreno de formación en oficios agrícolas para los jóvenes. Como los socios prefieren dar prioridad a la contratación de los componentes de su propia familia, sus jóvenes obtienen las primeras oportunidades dentro del mercado del trabajo gracias a la cooperativa.

Ya hemos mencionado un proyecto educacional viable que tuvo como marco la cooperativa; me refiero a la *Técnica, Inc.* Los miembros de la Cooperativa Central que habían aprendido a la fuerza, se dispusieron a compartir con otros agricultores sus conocimientos sobre organización y

---

gestión de una empresa cooperativa. La *Técnica* se convirtió en un medio imponente de instrucción impartida de un granjero a otro, de una cooperativa otra. Sin embargo, seguía reconociendo la necesidad de que los agricultores delegaran las tareas administrativas en personal contratado.

Otro experimento que se hizo para brindar formación adecuada a las cooperativas fue el Hartnell College Small Farm Center, que comenzó en 1979. En este centro se puso en práctica la filosofía de una enseñanza técnica práctica que se llevó a cabo mediante clases en el campo o en las granjas cooperativas siempre que esto era posible. El programa mostró una extraordinaria flexibilidad por parte del colegio comunitario para servir a una clientela estudiantil no tradicional. Se empleó a dos agrónomos bilingües para proporcionar ayuda práctica en la aplicación de los conceptos y métodos de producción que se enseñaban. Aunque se trataba de un centro educacional sumamente innovador, la fuente de subvención estatal no se mostró de acuerdo con este enfoque, que se apartaba de lo tradicional. El programa finalizó en 1981.

#### Bibliografía

- BOGARDUS, Emory S. *The Mexican in the United States*. Los Angeles, University of Southern California, California Press, 1934.
- ROCHIN, Refugio I., et al. «Can Low-Income Producer Co-ops Survive in California's Ag. Climate». *Farmer Cooperatives*. USDA, 1983, Vol. 49, No. 11, pp. 10-14.
- ROCHIN, R.I. and S. HUFFSTUTLAR. «California's Low-Income Producer Cooperatives». *California Agriculture*, University of California, Marzo-Abril 1983, pp. 21-23.
- STODDARD, E.R., R.L., NOSTRAND, and J.P. WEST (eds.): *Borderlands Sourcebook: A Guide to the Literature on Northern Mexico and the American Southwest*. Norman, University of Oklahoma Press, 1983.
- TAYLOR, Paul S.: *Mexican Labor in the United States*. 3 vols. Berkeley: University of California Press, 1930-34.
- WELLS, Miriam J.: «Alienation, Work Structure, and the Quality of Life: Can Cooperatives Make a Difference». *Social Problems*. 28:5, June 1981, pp. 548-562.
- , —: «Political Mediation and Agricultural Cooperation: Strawberry Farms in California». *Economic Development and Cultural Change*. 1982, pp. 413-432.

## RESUMEN

*La presencia de mejicanos en la agricultura californiana se remonta a mediados del siglo pasado (época de la fiebre del oro) y se intensifica a partir de la II Guerra Mundial. El presente análisis es un estudio de la transformación de los trabajadores mejicanos/chicanos en cultivadores directos de granjas en California. Tal fenómeno es relativamente reciente —años setenta— y se verifica, inicialmente, mediante empresas cooperativas de rasgos peculiares, ya que, además de resultados económicos, tienen objetivos de carácter social.*

*Este trabajo ofrece el resultado de diez estudios sobre casos particulares, basados en las investigaciones de campo hechas por varios especialistas y reunidos por la autora. Se centra sobre tres facetas de la experiencia mejicana-chicana: orígenes y comportamiento productivo de sus grupos cooperativos; factores que han propiciado el éxito o el fracaso de estas experiencias agrícolas, y situación actual de los agricultores mejicanos-chicanos examinados en el estudio.*

## RÉSUMÉ

*La présence de mexicains dans l'agriculture de la Californie remonte vers le milieu du dernier siècle (époque de la fièvre de l'or) et s'intensifie à partir de la II Guerre Mondiale. La présente analyse est une étude de la transformation des travailleurs mexicains/chicanos en exploitants directs de fermes en Californie. Un tel phénomène est relativement récent —années soixante-dix— et a lieu, au départ, au moyen de coopératives aux traits particuliers, car, en plus des résultats économiques on tient compte des objectifs de caractère social.*

*Ce travail offre le résultat de dix études sur des cas particuliers, basés sur les recherches faites par plusieurs spécialistes et réunies par l'auteur. Il est centré sur trois facettes de l'expérience mexicaine/chicana: origines et comportement productif de leurs groupes coopératifs; facteurs qui ont favorisé le succès ou l'échec de ces expériences agricoles, et situation actuelle des agriculteurs mexicains/chicanos examinés dans l'étude.*

## SUMMARY

*The presence of Mexicans in the agriculture of California goes back to the middle of the last century (the 'gold fever' period), and was intensified at the beginning of the Second World War. This study deals with the transformation of Mexican/Chicano workers into farm owners in California. Such a phenomenon is relatively recent —since the 1960's— and can be initially seen in cooperatives of an uncommon type, since they have social as well as economic objectives.*

*This paper gives the result of ten studies of individual cases, based on field research carried out by various specialists and edited by the author. It is based on three facets of the Mexican-Chicano experience: The origins and productivity of their cooperatives; factors that have led to the success or failure of these farming ventures; and the current status of Mexican-Chicano farmers dealt with in the study.*

---