

53
29
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

**LA AGRICULTURA POR CONTRATO, CASO TIPICO DE
LA PRODUCCION DE MELON EN MEXICO, COMO
FORMA MAS EFECTIVA DE LA PENETRACION
DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES**

**TESIS DE LICENCIATURA
FACULTAD DE ECONOMIA
1990**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**Jorge Mauro Hernández Martínez
Ana Libia Leyva Hernández**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

	PAG. I
INTRODUCCION.	I
CAP. I.- Consideraciones teóricas acerca del imperialismo y la transnacionalización del capital .	1
1.1 Fuerzas productivas y relaciones sociales de producción.	1
1.2 Acumulación de capital.	2
1.2.1 Acumulación originaria de capital.	2
1.2.2 Características de la acumulación de capital.	4
1.2.3 Consideraciones teóricas sobre la acumulación de capital.	4
1.3 Imperialismo	10
1.3.1 Características del imperialismo.	11
1.3.2 Economía mundial.	15
1.3.3 Economía mundial y espacio económico.	17
1.3.4 Economía mundial y comercio exterior.	18
1.4 Ubicación histórica de la transnacionalización de capital.	19
1.4.1 La corporación multinacional.	20
1.4.2 Internacionalización del capital y las empresas transnacionales.	22
1.4.3 Transnacionalización.	23
1.4.4 Las empresas transnacionales y el comercio exterior.	26
1.4.5 Empresas transnacionales y tecnología.	28
Citas bibliográficas capítulo I.	31
CAP. II.- Formación del sistema agroalimentario en América Latina y México en el marco de la internacionalización del capital.	33
2.1 Consideraciones sobre la evolución de la agricultura en América Latina.	33

2.2	Inversión extranjera en la agroindustria y agricultura en América Latina.	38
2.3	Proceso de transnacionalización de la agroindustria de América Latina.	42
2.3.1	Características de la nueva agroindustria.	43
2.3.2	Comportamiento de las empresas transnacionales agroalimentarias en América Latina.	46
2.4	Antecedentes del proceso agrario en México.	59
2.4.1	Desarrollo polarizado de la agricultura.	68
2.5	Relación de la industria y la agricultura en México en la fase actual del capitalismo.	69
2.6	Penetración de las empresas transnacionales en la agroindustria en México.	75
2.7	Empresas transnacionales agroalimentarias y agricultura en México.	79
2.8	Características de la agricultura por contrato en México.	90
2.8.1	Algunas consideraciones teóricas sobre la subsunción formal y subsunción real.	92
2.8.2	El proceso productivo en la agricultura por contrato.	96
	Citas bibliográficas del capítulo II.	103

CAP. III.-	Penetración de la empresa transnacional a través de la agricultura por contrato en la región de la Tierra Caliente del Estado de Guerrero. Caso de la producción de melón.	107
3.1	Aspectos generales de la producción del melón.	109
3.1.1	Descripción de producto.	109
3.1.2	Variedades que se producen en México.	111
3.1.3	Condiciones ecológicas.	114
3.1.4	Métodos de siembra del melón.	114
3.1.5	Labores culturales.	115
3.1.6	Plagas y enfermedades.	118

3.1.7	Epoocas de siembra y cosecha.	119
3.1.8	Control fitosanitario.	122
3.2	Situación nacional de la producción del melón.	123
3.2.1	Importancia de la exportación de melón en México.	126
3.2.2	Mecanismos para la exportación del melón.	130
3.2.3	Unión Nacional de Productores de Frutas y Hortalizas.	134
3.2.4	La calidad de los productos de exportación.	141
3.2.5	Los contratos.	146
3.3	Características de la región de tierra caliente.	156
3.3.1	Aspectos socioeconómicos.	157
3.3.2	Algunos antecedentes históricos.	160
3.3.3	Condiciones de la producción agropecuaria.	161
3.3.4	Programas y planes estatales de desarrollo agropecuario.	163
3.3.5	Servicios técnicos agropecuarios.	166
3.4	La producción del melón y la agricultura por contrato en la región de Tierra Caliente.	171
3.4.1	Proceso productivo.	172
3.4.2	Agroindustrialización y comercialización.	177
3.4.3	La evolución de la producción del melón.	180
3.5	Algunas consecuencias de la agricultura por contrato en el proceso productivo agrícola.	186
3.5.1	Análisis de la agricultura por contrato en la producción del melón en sus fases estadísticas e investigación de - el campo.	190
	Citas bibliográficas capítulo III.	207
	Conclusiones.	208
	Anexos.	214
	Bibliografía.	299

INTRODUCCION

La política económica del actual régimen esta orientada a la modernización capitalista de la estructura productiva y distributiva del país. La visión — tecnócrata del estado mexicano conduce a plantear como última alternativa la — integración de las diferentes esferas de producción a la lógica de la internacionalización del capital, prueba de ello son las nuevas disposiciones en materia de inversiones extranjeras que tienden a capitalizar y reestructurar sectores productivos de la economía mexicana.

Un problema prioritario es el sector agropecuario, que ha tenido un desarrollo desigual, es decir por un lado una agricultura capitalista o en transición a este régimen, donde existen fuertes nexos de una burguesía autóctona y el capital transnacional, por otro una agricultura atrazada, minifundista que no ha alcanzado por diversas razones el desarrollo capitalista. Los resultados de las disparidades del sector agroalimentario se pueden comprobar con la tendencia en la década de los ochenta en el déficit creciente de la balanza agropecuaria y en el aumento de la importación de bienes de consumo básico.

Así mismo, la política económica del Estado ha fortalecido la penetración del capital extranjero, como única forma de reestructurar el desarrollo capitalista en el sector agropecuario.

De tal forma que las medidas proteccionistas, han fomentado la entrada de las empresas transnacionales al mercado nacional, participando en ramas industriales altamente oligopolizadas, en donde las ventajas tecnológicas, financieras y comerciales permiten la concentración y centralización en las ramas más dinámicas.

En México las empresas transnacionales ejercen un alto grado de control sobre la producción de maquinaria y equipo, insecticidas, semillas, fertilizan-

tes, hasta etapas completas de producción y comercialización, el desarrollo agroindustrial en México, se explica como un proceso que subordina de manera formal y real la producción agropecuaria, a los requerimientos y orientaciones de la agroindustria, este hecho trae consigo la pérdida relativa de autonomía de las actividades agropecuarias.

Debido al poder financiero, tecnológico, y publicitario las agroindustrias transnacionales condicionan las formas de organización productiva, los patrones de cultivo y los sistemas de distribución, fomentando la concentración de la producción y favoreciendo las formaciones oligopólicas de los mercados.

Dadas las condiciones actuales que conforman el sistema agroalimentario a nivel mundial y la falta de capital dinero que presenta este sector, la "modernización" esta dada bajo este contexto.

Esta modernización en el agro tiene como objetivo apoyar el desarrollo agroindustrial de ciertos productos altamente rentables, es decir, la orientación es hacia una política de fomento selectivo que funciona a través de la producción de insumos, fertilizantes, créditos, seguros, tecnología, maquinaria, etc. esta política facilita la acumulación y extracción de plusvalía de ciertas regiones del agro mexicano.

La participación del Estado en la agricultura también contribuye al fortalecimiento de obras de infraestructura como sistemas hidráulicos, comunicaciones, etc., para prestar servicios a las agroindustrias transnacionales.

La expansión de las empresas transnacionales agroalimentarias instaladas en nuestro país son modelos de agroindustrialización intensivas en capital, operan como el vehículo de la internacionalización del capital en la agricultura.

Tal expansión se enfoca hacia ramas dinámicas y productos estratégicos como es el caso de frutas y hortalizas donde controlan las fases claves de la ca

dena alimentaria.

El establecimiento de la agroindustria tiene como consecuencias transformaciones en el proceso productivo, además de que se generan cambios en diferentes aspectos de la estructura económica y social de la zona donde se establecen. Tales modificaciones si bien permiten elevar la capacidad productiva de la fuerza de trabajo así como las condiciones generales de producción, volumen y calidad de lo producido, rendimientos, etc., traen como resultado una serie de trastornos que afectan de manera negativa a los diferentes grupos de productores, acentuando los problemas de diferenciación social que son comunes en el campo, independientemente de profundizar los lazos de dependencia del campesino al capital por medio de diferentes mecanismos.

Se considera que se elevan en lo general los niveles de vida de la población, sobre todo de ciertos sectores, pero ello se logra a base de cambiar las condiciones internas de producción, profundizar la división internacional del trabajo, afectando los cultivos de consumo popular en detrimento de los requerimientos de consumo mínimo de la población, todo ello acentuando los problemas de dependencia externa.

La exportación del trabajo sobre todo del pequeño productor cambia de forma, pero se eleva a otros niveles, siempre en beneficio de la empresa y de los sectores que la manejan incluyendo al Estado. Estos cambios conducen al productor a un mayor alejamiento en la toma de decisiones fundamentales del proceso productivo y supeditan cada vez más al productor, a las necesidades y formas de operar de la empresa, de esto surgen formas muy específicas de expansión del capital, como es el caso de la agricultura por contrato.

Una de las formas más eficaces que ha encontrado el capital para valorizarse y acumular en la producción agrícola, es precisamente la agricultura por contrato. Esta modalidad, representa la alternativa más efectiva para que el-

capital transnacional establezca relaciones y vínculos con los productores de las materias primas que la empresa demanda.

Las empresas transnacionales agroalimentarias han penetrado en el agro mexicano con el único fin de incrementar sus ganancias y lo han logrado vía el aumento de la productividad a través de la promoción de paquetes tecnológicos, financiamiento y la participación del Estado.

Como resultado de lo anterior, las empresas llegan a controlar completamente el proceso productivo y la organización de productores, con la clara participación de la organización empresarial (UNPH) y la intervención estatal.

La agricultura por contrato como una forma específica de operar del capital ha provocado una transformación en la estructura agrícola del país, sobre todo en las relaciones sociales de producción. Los rasgos que caracterizan el modo de operar de las empresas transnacionales agroindustriales en la producción agrícola tiene efectos nocivos en la economía campesina, tales modificaciones se expresan sobre todo en la concentración de las mejores tierras, del crédito, fertilizantes, maquinaria, etc., esto provoca a su vez sustitución — de cultivos de básicos, cambios en el patrón de consumo y una creciente proletarización.

Todos estos efectos forman parte de la tendencia del capital a subordinar completamente al proceso productivo en su conjunto, por medio de la agricultura por contrato; de ahí la importancia de investigar la conformación del sistema agroalimentario en América Latina y México, bajo el comando de la empresa transnacional, así como el desarrollo de ésta en sectores dinámicos, las formas que utiliza para su penetración, el control que estas agroindustrias ejercen en el suministro de materias primas, la organización de la producción bajo la tutela de organismos empresariales y estatales, y sobre todo los efectos — que estas empresas causan en la estructura agrícola. Una vez analizados estos

fenómenos en su conjunto, se podrán evaluar los cambios estructurales que se dan en la agricultura mexicana.

I. CONSIDERACIONES TEORICAS ACERCA DEL IMPERIALISMO Y LA TRANSNACIONALIZACION DEL CAPITAL.

1.1 FUERZAS PRODUCTIVAS Y RELACIONES SOCIALES DE PRODUCCION.

Para la dialéctica marxista en la relación del ser humano-naturaleza, el hombre social se presenta como un factor activo, ya que la evolución histórica no sólo está determinada por relaciones objetivas dadas por la naturaleza, sino igualmente por factores subjetivos, sociales. A través de las diversas sociedades se han desarrollado las fuerzas productivas, como expresión de la contradicción entre el hombre y la naturaleza, el ser y la conciencia, que emerge en el trabajo.

Las fuerzas productivas son la capacidad de producir bienes materiales mediante el trabajo y con la utilización de determinados medios materiales de producción, en una forma de cooperación determinada para la satisfacción de necesidades sociales.

"En la producción social de su vida, los hombres contraen determinadas relaciones necesarias e independientes a su voluntad, relaciones sociales de producción que corresponden a una determinada fase de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. El conjunto de estas relaciones de producción forman la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la que se levanta la superestructura jurídica y política a la que corresponden determinadas formas de conciencia social". (1)

Los individuos no solamente obran dinámicamente sobre la naturaleza, sino que también interactúan unos con otros, colaborando en forma determinada e intercambiando productos de sus diferentes actividades.

Las relaciones de producción que se establecen son distintas de acuerdo al carácter y propiedad de los medios de producción, se transforman de acuerdo con el cambio y desarrollo de los medios de producción.

Los enunciados que hace Marx en este aspecto son muy importantes, porque el desarrollo de las fuerzas productivas y la transformación de las relaciones de producción tienen un carácter histórico, es decir, en cada estadio de crecimiento de las fuerzas productivas, la relación de los diferentes productores ha sido cualitativamente distinta, de ahí el carácter específico y transitorio de las relaciones de producción.

Las relaciones de producción como expresión de desarrollo de las fuerzas productivas pueden en determinado momento promoverlas u obstaculizarlas.

Marx hizo el estudio más serio de las leyes de movimiento del modo de producción capitalista, le interesaba analizar como se expresaban las relaciones de producción en un sistema específico, el capitalista.

1.2 ACUMULACION DE CAPITAL

1.2.1 ACUMULACION ORIGINARIA DE CAPITAL

Por un lado en el modo de producción capitalista, las relaciones de producción y de cambio deben expresarse en mercancías, por el otro lado debe liberarse una mercancía específica productora de valor, la fuerza de trabajo.

Para ello deben existir dos condiciones:

- 1). La existencia de una masa de individuos desposeídos, carentes de medios de producción y de medios de existencia.
- 2). La acumulación de la riqueza social por unos cuantos individuos.

"Han de enfrentarse y entrar en contacto dos clases muy diversas de poseedores de mercancías; de una parte los propietarios de dinero, medios de producción y artículos de consumo, deseosos de valorizar la suma de valor de su pro-

piedad mediante la compra de fuerza ajena de trabajo, de otra parte, los obreros libres, vendedores de su propia fuerza de trabajo, y por tanto de su trabajo". (2)

El proceso histórico de separación del productor directo de los medios de producción, es explicado por Marx en la llamada acumulación originaria de capital.

"El régimen de capital presupone el divorcio entre los obreros y la propiedad sobre las condiciones de realización de su trabajo... la llamada acumulación originaria, no es más que el proceso histórico de disociación entre el productor y los medios de producción." (3)

Este proceso se desarrolla de manera violenta, con las siguientes características:

a). Expropiación de la tierra al productor rural.

Tiene como finalidad ampliar áreas de explotación agrícola netamente capitalista y liberar la fuerza de trabajo hacia dos sentidos, como jornaleros — y como asalariados para la industria.

b). Conformación de la clase obrera y existencia de una sobrepoblación relativa.

c). Con el crecimiento paulatino de la acumulación hay predominio del capital variable en relación al capital constante.

d). Destrucción de la industria doméstica rural.

e). Diferenciación entre industria y agricultura.

f). Desarrollo de la producción industrial capitalista.

g). Conformación del capital comercial.

h). La deuda pública como promotor de la acumulación.

La acumulación originaria de capital es un fenómeno histórico, es el sustento de la conformación de la producción capitalista, donde con las condicio-

nes, ésta se convierte en un acto generalizado de acuerdo con la lógica y dinámica que sigue el capital.

1.2.2 CARACTERÍSTICAS DE LA ACUMULACION DE CAPITAL

Marx descubre las leyes del desarrollo de la producción capitalista, le interesa esencialmente el efecto de las fuerzas sociales de producción sobre las relaciones sociales de producción, específicamente, el crecimiento de la productividad de trabajo sobre la producción de valor y plusvalía.

Este régimen capitalista es producción de valor por medio de la producción de mercancías, su objetivo es la plusvalía como valor de cambio adicional; es la diferencia entre el valor de cambio de la fuerza de trabajo y su capacidad productiva real. Desde el punto de vista de la teoría del valor-trabajo, el valor de cambio de una mercancía disminuye con una creciente productividad del trabajo. Un valor de uso mayor en forma de mercancías encuentra su expresión en un valor de cambio igual o menos según declina el tiempo de trabajo socialmente necesario incorporado.

1.2.3 CONSIDERACIONES TEORICAS SOBRE LA ACUMULACION DE CAPITAL

El capital como suma de valor en dinero debe convertirse en medios de producción y fuerza de trabajo, la combinación de estos dos elementos se desarrolla en el proceso productivo y finaliza con la producción de mercancías.

Las mercancías emanadas de la producción tienen un valor mayor al capital original, es decir, están impregnadas de una plusvalía; la plusvalía es la diferencia entre el valor de cambio de la fuerza de trabajo y la capacidad productiva real.

Para que el capital pueda reproducirse es condición necesaria que las mercancías se realicen recobrando el capital su forma original, es decir, como ca

pital dinero, que en esencia aparece como dinero incrementado, puesto que se está realizando la plusvalía.

El desarrollo de sistema capitalista lleva como motivo intrínseco la expansión ilimitada del capital, esta expansión se va a generar con un creciente ritmo de acumulación, para ello el sistema debe reproducirse ampliamente, es decir, que la plusvalía sea parte integrante del capital en función.

"El desarrollo de la producción capitalista hace necesario aumentar constantemente la cantidad de capital desembolsado en una empresa individual dada y la competencia hace que cada capitalista individual sienta las leyes inmanentes de la producción capitalista como leyes extensas coercitivas, lo que obliga a acrecentar constantemente su capital a fin de conservarlo, pero no puede acrecentarlo si no es por medio de la acumulación progresiva". (4)

Con el desarrollo de la acumulación de capital, dos elementos se complementan recíprocamente:

- a). El aumento de la productividad de trabajo.
- b). La concentración y la centralización de capital.

Para que la acumulación sea progresiva, un instrumento fundamental es la productividad del trabajo, que en términos generales significa el aumento de la producción en menor tiempo y se expresa concretamente a través del desarrollo de medios y métodos de producción.

"...El proceso de acumulación llega siempre a un punto en que el incremento de la productividad de trabajo se convierte en la palanca más poderosa de la acumulación". (5)

Con el crecimiento paulatino de la acumulación y por consiguiente de la productividad del trabajo, ocurre un cambio en la relación entre los medios de producción y la fuerza de trabajo. El capital invertido en medios de producción es cada vez mayor al invertido en fuerza de trabajo.

Así es como la productividad del trabajo es pieza fundamental para la extracción de plusvalía y por consiguiente, del aumento de la acumulación. Sin embargo, también es un elemento primordial para la concentración de capital puesto que:

"Todo capital individual es una concentración mayor o menor, de medios de producción, con el mando consiguiente sobre un ejército más o menos grande de obreros. Toda acumulación sirve de medio de nueva acumulación. Al aumentar la masa de riqueza social que funciona como capital, aumenta su concentración en manos de los capitalistas individuales y, por tanto, la base de la producción en gran escala para los métodos específicamente capitalistas de producción. El capital social crece, al crecer los muchos capitales individuales (...). Dos puntos que caracterizan esta clase de concentración, basada directamente en la acumulación, o más bien idéntica a ella. El primero es que la concentración creciente de los medios sociales de producción en manos de capitalistas individuales se halla suponiendo que las demás circunstancias no varían limitadas por el grado de desarrollo de la riqueza social. El segundo, que la parte de capital adscrita a cada esfera concreta de producción se distribuye entre muchos capitalistas, enfrentados como productores de mercancías independientes, los unos de los otros y en competencia mutua". (6)

Es así como la concentración es el crecimiento del capital por la capitalización de la plusvalía producida por el capital original. Por tanto el crecimiento progresivo de la acumulación, trae consigo un aumento de la productividad del trabajo, como consecuencia un aumento en la masa de plusvalía y un aumento en la concentración.

La concentración es un elemento que puede promover el aumento de la productividad del trabajo, es por ello que la concentración y la productividad son dos procesos importantes de la acumulación de capital, que se integran y se

complementan recíprocamente.

Simultáneamente al proceso de concentración de capital, hay otro proceso que es el de centralización; la centralización es la conglomeración o fusión de capitales individuales ya existentes, que dan como resultado la creación de unos capitales más grandes y la desaparición de los más pequeños.

Existe una fuerte relación entre concentración y centralización de capital, puesto que una aguda concentración acelera la absorción de empresas débiles, e inversamente la centralización aumenta la acumulación del capital individual y por consiguiente agrava el proceso de concentración.

Todo proceso global de acumulación, concentración y centralización (y por ende el incremento en la productividad del trabajo) provoca cambios en la composición orgánica de capital.

La composición orgánica de capital puede interpretarse en dos sentidos:

Composición de valor: Es la proporción en que se divide el capital constante o valor de los medios de producción y el capital variable o valor de la fuerza de trabajo.

Composición técnica: Es la proporción existente entre masa de los medios de producción empleados y la capacidad de trabajo necesaria para su empleo.

Un aumento en la composición orgánica de capital, implica que la masa de medios de producción y el volumen de producción aumenten más rápidamente que la composición de valor del capital, lo que repercute en una disminución de valor de cambio. Suponiendo una tasa de plusvalía constante, la creciente composición orgánica de capital conduce a una caída gradual de la tasa de ganancia, ya que sólo la parte variable del capital produce plusvalía, mientras que la tasa de ganancia es calculada en relación al capital total. La tendencia descendente de la tasa de ganancia se compensa por la creciente productividad de trabajo que resulta de la más alta composición orgánica de capital.

La acumulación de capital se expresa: "De una parte en la tendencia al — descenso progresivo de la cuota de ganancia y, de otra parte, en el aumento — constante de la masa absoluta de la plusvalía o ganancia apropiada, de tal modo que, en conjunto al descenso relativo del capital variable y de la ganancia corresponde un aumento absoluto de ambos. Este doble efecto sólo puede traducirse, como hemos dicho, en un aumento del capital total en progresión más acelerada de aquella en que la cuota de ganancia disminuye". (7)

El capital puede acumularse y mantener una tasa de ganancia dada cuando el valor del capital variable y el valor del capital constante crecen al mismo — ritmo. No obstante, esto significaría una formación de capital sin un aumento de la productividad del trabajo, lo que contradice el desarrollo real del capitalismo, por que el sistema sólo puede concebirse cuando acumula.

Generalmente, la formación de capital siempre desplaza al trabajo y en esa medida reduce la tasa de beneficio mientras que simultáneamente aumenta tanto la tasa como la masa de plusvalía.

"Las mismas causas que producen la tendencia a la baja de la cuota general de ganancia determinan una acumulación acelerada del capital y por tanto, el — aumento de la magnitud absoluta o masa total de trabajo sobrante (de la plusvalía o ganancia que se apropia)". (8)

Sin embargo a pesar de que hay un aumento absoluto en la fuerza de trabajo, en la tasa y masa de plusvalía y en la masa de ganancia, el crecimiento — del capital encuentra cada vez más obstáculos para su valorización, puesto que se necesitan cada vez cantidades mayores de capital para poder emplear igual — o mayor cantidad de fuerza de trabajo.

"Cuanto más se desarrolle el régimen capitalista de producción, mayor cantidad de capital será necesaria para poder emplear la misma fuerza de trabajo, y más aún si se trata de emplear una cantidad de trabajo mayor". (9)

La caída de la tasa de ganancia no se presenta en forma lineal, sino como tendencia porque existen algunas causas que contrarrestan esta caída; estas causas son:

a). Aumento en el grado de explotación de la fuerza de trabajo.

El grado de explotación puede aumentar mediante la prolongación de la jornada de trabajo y/o mediante la intensificación del trabajo.

b). Reducción del salario por debajo de su valor.

Este hecho se da mediante una política agresiva por parte de los empresarios capitalistas o por controles salariales a través del Estado.

c). Abaratamiento de los elementos del capital constante.

La elevación de la productividad del trabajo mediante el uso creciente de maquinaria, disminuye el valor por unidad del capital constante (haciendo bajar el valor del capital constante).

d). La superpoblación relativa.

El aumento de la productividad del trabajo da como resultado un aumento del ejército industrial de reserva, y que mediante la competencia con la fuerza de trabajo activa, disminuye la tasa de salarios y por consiguiente eleva la tasa de plusvalía.

e). Comercio exterior.

"Los capitales invertidos en el comercio exterior pueden arrojar una cuota más alta de ganancia, en primer lugar porque aquí se compete con mercancías que otros países producen con menos facilidades, lo que permite al país más adelantado vender sus productos por encima de su valor, aunque más baratas que los países competidores. Cuando el trabajo del país más adelantado se valoriza aquí como un trabajo de peso específico superior, se eleva la cuota de ganancia, ya que el trabajo no pagado como un trabajo cualitativamente superior se vende como tal. Y la misma proporción puede establecerse con respecto al -

país al que se exportan unas mercancías y del que se importan otras: puede ocurrir, en efecto, que este país entregue más trabajo materializado en especie — del que recibe y que, sin embargo, obtenga las mercancías más baratas de lo — que el puede producirlas... por otra parte, los capitales invertidos en las colonias, etc. pueden arrojar cuotas más altas de ganancia en relación con el bajo nivel de desarrollo que en general presenta la cuota de ganancia en los países coloniales y en relación también con el grado de explotación de trabajo".- (10)

f). Aumento del capital - acciones.

Con el aumento paulatino de la acumulación una parte de capital se invierte exclusivamente como capital a interés; que dan como resultado los dividendos, éstos no entran en la nivelación de la cuota general de ganancia, pues — arrojan una ganancia por abajo de la media.

Resumiendo: El proceso de acumulación, concentración y centralización, trae como consecuencia el incremento en la composición orgánica de capital. - Este fenómeno se expresa como tendencia creciente, histórica propia del capitalismo que igualmente incide en otras tendencias como es la baja de la tasa de ganancia.

Este proceso en su conjunto conduce a la formación de grandes capitales. - Paralelamente, el mercado mundial crece cada vez más, ampliándose también el — comercio internacional.

A medida que aumenta el proceso de acumulación, van siendo desplazados los pequeños capitalistas como forma característica del desarrollo del capitalismo competitivo, que es sustituido, paulatinamente, por un capitalismo monopolis- ta.

1.3 IMPERIALISMO

La sustitución del capitalismo de libre competencia por un capitalismo monopolista, puso las bases para que el sistema se desarrollara en niveles más elevados, expresándose en nuevas formas de expansión. Lenin define el imperialismo como una fase particular del capitalismo. "El imperialismo surgió como desarrollo y continuación directa de las propiedades fundamentales del capitalismo en general. Pero el capitalismo se trocó en imperialismo capitalista únicamente al llegar a un grado determinado, muy alto de su desarrollo, cuando algunas características fundamentales del capitalismo comenzaron a convertirse en su antítesis". (11)

El proceso de expansión del régimen capitalista, se expresa en esta fase en formas de organización más elevadas, como es el monopolio. Esta forma de organización sustituye a la pequeña producción, creando la gran producción, — concentrando y centralizando el capital, de tal forma, que aparecen junto con el monopolio, los carteles, los sindicatos, los trusts. .

"El monopolio es el tránsito del capitalismo a un régimen superior". (12)

La concentración de la producción a un nivel muy alto de desarrollo crea el monopolio. Los monopolios surgen de la libre competencia, en un determinado momento histórico del sistema capitalista.

1.3.1 CARACTERÍSTICAS DEL IMPERIALISMO

a) Capital financiero.

El incremento en el proceso de concentración industrial constituye una — condición fundamental de los monopolios, paralelamente a este proceso se da la transformación radical del funcionamiento de los bancos, es decir, de ser simples intermediarios de pagos, se convierten en partes integrantes del proceso de producción, transformando el dinero ocioso en capital activo a disposición del capital industrial.

"Los bancos intensifican y hacen muchas veces más rápido el proceso de concentración del capital y de constitución de monopolios". (13)

El capital financiero es la fusión del capital bancario con el capital industrial. Hilferding llama al "capital financiero capital bancario, esto es capital en forma de dinero que de este modo se transforma realmente en capital industrial". (14)

Lo anterior es parte del proceso del desarrollo del capitalismo, cuando — los bancos adquieren tal importancia que la industria llega a depender de estos últimos.

El predominio del capital bancario sobre el industrial surge de la dependencia crediticia; los bancos tienen una participación cada vez mayor en el capital invertido en la industria. "El capital financiero es la síntesis del capital usurero y del capital bancario... en un grado infinitamente superior — del desarrollo económico que se apropia de la producción social". (15)

Este proceso tiene como consecuencia que el capital industrial, el capital comercial y el capital bancario se encuentran bajo el mando común del capital-financiero.

b). Exportación de capital.

El proceso de expansión del capital ha adoptado nuevas formas para su valorización, como son los monopolios y el capital financiero; simultáneamente a — pesar que la exportación de capital no es un elemento propio del imperialismo, es en esta etapa donde adquiere dimensiones muy importantes. Hilferding define la exportación de capital como: "La exportación del valor que está destinado a producir plusvalía en el extranjero, pero cuya plusvalía queda a disposición del país de origen". (16)

Para que la exportación de capital pueda darse, tiene como condiciones la existencia de distintas tasas de ganancia. De esta manera la exportación de —

capital es la forma de compensación de las tasas de ganancias que dependen directamente de la composición orgánica de capital y cuando mayor sea la composición menor será la tasa de ganancia.

La exportación de capital incrementa el desarrollo de las fuerzas productivas al abrirse otros mercados en el exterior posibilita la prolongación de la prosperidad de los países exportadores a la vez que rápidamente se explotan -- nuevas áreas.

"El desarrollo capitalista no sucedió de un modo autóctono en cada país individual sino que con el capital se importaron al mismo tiempo, producción capitalista y relaciones de explotación y, desde luego, siempre en el grado alcanzado en el país avanzado". (17)

Existen dos condiciones para la exportación de capital, una sobreacumulación de capital en los países de origen y/o una mayor tasa de ganancia en los países receptores. La primera no necesariamente se tienen que cumplir, Buja--rin señala que "Cuando se envía capital al extranjero no es porque este capital no encuentre en términos absolutos ocupación dentro del país. Es porque -- en el extranjero puede invertirse con una cuota más alta de ganancia". (18)

La exportación de capital se va acentuando cuando el capital bancario con su poder económico financia a empresas exportadoras de capital. Con ello se forma un control y poder de los grandes grupos monopolistas a nivel mundial, -- quiénes están interesados en la conservación de sus beneficios.

Como se señala la razón fundamental para que los grupos monopolísticos inviertan en el extranjero, debe existir una mayor tasa de ganancia. Esta es posible por:

- 1). Capitales escasos.
- 2). Precio de la tierra poco considerable.
- 3). Salarios bajos.

4). Materias primas baratas.

Aunado a estos elementos, el hecho de que el capitalismo mundial haya incorporado a los países atrasados a la circulación del capital, posibilita aún más la acumulación de capital. Prueba de ello, es el desarrollo de los medios de transporte como una parte importante de producción y circulación de mercancías. Simultáneamente en países receptores de capital se libra la lucha del capital por separar la industria de la agricultura, ya que la economía campesina no puede competir con el gran capital.

"La exportación de capital es la condición de la rápida expansión del capital. Esta expansión es socialmente la condición vital del mantenimiento de la sociedad capitalista en general y al mismo tiempo, es económicamente la condición del mantenimiento y a veces del aumento de la tasa de beneficio". (19)

c). Reparto del mundo entre asociaciones monopolistas.

La exportación de capital trae consigo enfrentamientos entre los grupos financieros que entran en conflicto por la posesión de las fuentes de las materias primas, esferas de influencia y el territorio económico en general.

La exportación de capital trae consigo la lucha por las concesiones, apoyada por la fuerza militar con tal de reservarse la posibilidad de continuar su acumulación.

Existen tres móviles esenciales de la política de conquista de los estados capitalistas. Agravación de la concurrencia por la posesión de los mercados de venta, mercados de materias primas y esferas de inversión de capital, éstos determinan el nuevo desarrollo del capitalismo y su transformación en capitalismo financiero.

Es así como la etapa imperialista es fundamentalmente la del capitalismo monopolista financiero, que tiene como tendencia a expandirse a nivel mundial, por medio de las exportaciones de capital, donde las áreas precapitalistas se-

incorporan al mercado mundial.

1.3.2 ECONOMIA MUNDIAL

Bujarín la define como un sistema de relaciones de producción y de relaciones de cambio correspondientes que abrazan la totalidad del mundo.

La economía mundial se expresa en el desarrollo de los lazos económicos, y se da simultáneamente de dos formas, de manera extensiva abarcando zonas nuevas o de manera intensiva profundizando los lazos económicos. Estos lazos tienen su base en las relaciones de producción.

El desarrollo de las fuerzas productivas del capitalismo mundial, ha ocasionado que la economía mundial se expanda de una forma cada vez más rápida, provocando la internacionalización de una economía más grande y profunda.

Con este desarrollo de la economía mundial aparecen nuevas formaciones económicas que se caracterizan por una composición anárquica que se manifiesta principalmente en las crisis y durante las guerras.

La economía mundial aparece como una inmensa red entrecruzada por los lazos económicos más diversos. Estos a su vez unen la multitud de economías individuales, que se estrechan y se hacen más densas.

En las economías individuales, el Estado se ha desarrollado sobre un fundamento económico y como expresión de las relaciones económicas. Al interior de la estructura de las economías individuales, se han dado transformaciones profundas de sus relaciones, éstas se manifiestan en la formación y expansión extraordinariamente rápida de los monopolios capitalistas cuyo poder es muy grande de al interior de las economías individuales.

Cuando el imperialismo surgió, el capitalismo mundial se conformaba de Estados naciones organizados (potencias) y periferia de países atrasados que vivían en un régimen agrario.

Los capitales organizados y con procesos de producción sobreacumulados — tienden a salir del marco nacional enfrentándose a diferentes problemas:

- La fuerte concurrencia en el mercado mundial (las ententes internacionales — se forman sobre la base de monopolios nacionales ya construidos).
- Diferencias en costos de producción.
- Aglomeración con el Estado y sus fronteras.

"Los intereses del capital financiero exige ante todo, la expansión del te rritorio nacional; es decir, una política de conquista, de presión directa de la fuerza militar, de anexión imperialista". (20)

"Todo capitalismo nacional manifiesta una tendencia constante a extender— se, a ampliar su poder, a salir de los límites de las fronteras nacionales.... ello se desprende de la esencia misma de la estructura capitalista de la socie dad pero no es la imposibilidad de desplegar una actividad en el país, sino la búsqueda de una tasa de beneficio más elevada, lo que constituye la fuerza mo— triz del capitalismo". (21)

La concurrencia por los mercados provoca conflictos entre los grupos nacio nales del capital, ocasionando la agravación de las dificultades para la reali— zación de los valores mercantiles, creando situaciones de guerra porque cada — vez es más difícil la realización de valores mercantiles, asimismo hay una re— ducción de los mercados y la política aduanera de las grandes potencias liga— das a la hegemonía del capital financiero crean estas dificultades.

Pero en la esencia de estos fenómenos se encuentran las contradicciones ca pitalistas. El crecimiento de las fuerzas productivas entra en conflicto con el modo antagonista de repartición. El trabajo colectivo y el sistema privado de organización económica.

Con la expansión a nivel mundial del imperialismo surgen contradicciones — al interior de los Estados nacionales, las burguesías nacionales tienen intere

ses contradictorios, aunque están estrechamente vinculados para defender sus intereses como son: la expansión del territorio económico, nuevos mercados de materias primas e inversión de capital para una mayor obtención de plusvalía.

1.3.3 ECONOMÍA MUNDIAL Y ESPACIO ECONOMICO

También se entiende a la economía mundial como el espacio económico conformado por los lazos de interdependencia emanados de una determinada división internacional del trabajo. Esta conformación ha sido resultado de la constitución de un mercado mundial, donde convergen capitalismo nacionales y áreas precapitalistas en transición hacia el modo de producción dominante a nivel mundial.

La economía mundial está conformada por distintos espacios no homogéneos como son los múltiples capitalismo nacionales, el mercado mundial en cuanto espacio circulatorio general y fuerza articuladora de conjunto y ámbitos económicos precapitalistas integrados a la circulación de capital a nivel mundial.

La conformación y desarrollo de nuevas áreas de explotación dependen de sus características internas, así como de la época histórica y relaciones internacionales de las fuerzas existentes.

Para el imperialismo es vital la expansión de espacio económico. "Cuanto mayor sea un espacio económico y más poblado esté, tanto mayor puede ser la unidad empresarial, esto es, tanto menores los costos de producción; tanto más intensa también la especialización dentro de los establecimientos, lo cual significa, igualmente, disminución de los costos de producción. Cuanto mayor sea el espacio económico, tanto más fácil será el traslado de las industrias a los lugares donde existan las condiciones naturales más favorables y donde la productividad del trabajo sea mayor. Cuanto más amplio sea el espacio, más diversa será la producción; tanto más probable será que se complementen entre sí —

las ramas de la producción y se ahorren los costos de transporte..." (22)

La expansión del capital a nivel internacional a través del capital financiero tiene como objetivos primordiales la creación de un gran espacio económico, la eliminación de la competencia y la subordinación del espacio para la explotación de los monopolios nacionales.

1.3.4 ECONOMIA MUNDIAL Y COMERCIO EXTERIOR

Uno de los aspectos importantes del desarrollo de la economía mundial es el comercio exterior. Este se amplia pronunciadamente a partir de la consolidación de las asociaciones monopolistas, puesto que con el crecimiento del comercio exterior se amplía el mercado mundial.

La expansión del comercio exterior representa una parte importante de la difusión del imperialismo y por consiguiente expresa las necesidades del proceso de acumulación de capital.

Con el crecimiento del comercio exterior se consolida la división internacional del trabajo. "Así como todo se convierte en monopolio, hay también algunas ramas de la industria que prevalecen sobre otras y aseguran a las naciones que más las favorecen el control de los mercados mundiales". (23)

El comercio internacional constituye una ganancia económica, sin embargo, la ganancia corresponde desproporcionadamente a las asociaciones monopolistas y a los países capitalistas que representa, transformando así el mercado mundial a su dominio, es así como el mercado mundial depende de la expansión de estos, puesto que presentan una gran fuerza por su alta productividad, su gran desarrollo industrial, su posesión y/o control de recursos naturales y el control de grandes empresas monopolísticas de transporte mundial.

El comercio exterior y la exportación de capital son dos procesos simultáneos, que se acentúan en la fase superior del capitalismo, su crecimiento está

determinado por la acumulación y expansión del capital y como la función primordial del capital es de lograr la máxima rentabilidad, las economías altamente desarrolladas obtienen ventajas del comercio exterior estableciendo las condiciones con el que éste se realiza, además de observar mayores cantidades de capital ya que son economías más rentables.

1.4 UBICACION HISTORICA DE LA TRANSNACIONALIZACION DEL CAPITAL

El capitalismo en su fase actual (a partir de la posguerra) ha adquirido nuevas formas de funcionamiento, lo que implica transformaciones profundas en los procesos de desarrollo, como son la división internacional del trabajo y los vínculos de las distintas partes de la economía mundial. En este período se observa un alto desarrollo extensivo del capitalismo, lo que significa también transformaciones cualitativas dentro de la naturaleza de desarrollo intensivo enmarcado en la internacionalización de capital, es decir, el capitalismo sufre modificaciones en la forma y características de los procesos de socialización y nacionalización.

A nivel mundial se presenta gradualmente la integración de países no capitalistas al mercado mundial, paralelamente a este proceso se da la internacionalización de la esfera de la circulación y reproducción material, el capitalismo transnacional entra en contradicción con las formas específicas nacionales de funcionamiento. En consecuencia aparecen nuevos fenómenos como la empresa multinacional e instituciones públicas de carácter internacional. *

* Al término de la Segunda Guerra Mundial comienza la reestructuración del capitalismo a nivel internacional, bajo la égida hegemónica del capitalismo estadounidense. Se plantea la necesidad de reactivar la economía mundial, dentro de la lógica de la expansión de capital. Es así como las instituciones públicas internacionales (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Gatt) representan por un lado formas de dominio y control del gran capital y por el otro aplazan y garantizan la reproducción social del capital bajo aspectos financieros y comerciales a nivel mundial.

Las diferentes economías nacionales se subordinan y se integran al proceso de internacionalización bajo las siguientes condiciones:

- Homogeneizar procesos de producción de acuerdo a los requerimientos de la economía mundial.
- Liberalizar y ampliar la concurrencia monopolista.
- Desarrollar formas internacionales de socialización del capital a través del sistema financiero.

"Con esta nueva situación internacional coexisten la expansión comercial, financiera y política de los primeros bloques imperialistas y una nueva centralización financiera, comercial multinacional, que tiende a integrar más estrechamente a los distintos países al capitalismo mundial al tiempo que a romper los viejos lazos de sujeción colonial". (24)

La internacionalización del capital ha agudizado la concurrencia monopolista dentro de una nueva fase de desarrollo. Los monopolios se ubican en mercados regionales más favorables para competir en el mercado mundial por medio de fusiones y asociaciones monopolistas de carácter multinacional, revolucionando las relaciones entre las diversas economías nacionales.

1.4.2 LA CORPORACION MULTINACIONAL

La concentración, centralización e internacionalización del capital son en esencia los tres procesos que definen a la actividad económica, la expansión y movilidad del capital a nivel mundial. Estas tendencias se concretan en la corporación multinacional que se convierte en el aspecto fundamental del proceso de acumulación de capital a nivel mundial. Estas empresas tienden a controlar en forma creciente el mercado mundial, ya que gran parte de la producción y distribución de mercancías son realizadas por esta empresa.

Durante este período se dan cambios estructurales que operan en la dinámica

ca y en las tendencias del movimiento capitalista a escala internacional. Estas tendencias son el resultado del desarrollo de las fuerzas productivas del sistema y de las nuevas modalidades de ser y manifestarse de las relaciones sociales de producción.

Históricamente la evolución de las multinacionales tienen como origen las empresas "enclave" que son empresas que se desenvuelven en los países precapitalistas y que su producción esta destinada al exterior. Aprovechando las relaciones de producción propias del país, pero desde luego más atrasadas que -- las de los países desarrollados. El vínculo de este tipo de empresas con la economía nacional sólo se establece a través del pago de impuestos o compras de insumos, tienen una auténtica autonomía.

La corporación multinacional se ha formado por la estrecha fusión entre empresas y Estado lo que conlleva a una centralización financiera, económica, administrativa y política de monopolios mundiales.

Las empresas multinacionales son resultado de la internacionalización de capital y ésta a su vez favorece la expansión de los mercados de bienes y servicios, de mano de obra y de capitales.

"Dentro de la organización internacional, la empresa multinacional tiene sus intereses, estrategia, organización y financiamientos propios, posee intereses específicos dentro de la economía mundial... sin embargo, sabemos que esta independencia de la empresa multinacional es relativa, pues su fuerza económica esta basada en gran parte en el poder de la economía nacional desde donde ella parte (moneda local, financiamiento, protección y ayuda estatal, etc.)".

(25)

Por otro lado las nuevas empresas multinacionales requieren de una intensa movilidad de capital a nivel internacional para poder facilitar la entrada de capitales y salida de ganancias. La intervención de las multinacionales en la

política económica al interior de los países dependientes, se hará aún más evidente al abarcar los mercados locales y haciendo a un lado el capital nacional, creando una nueva clase dominante y abriendo una nueva época en la evolución histórica de los países dependientes.

En la posguerra, las empresas multinacionales se encuentran ante un panorama totalmente distinto; las inversiones de Estados Unidos se dirigen hacia la reconstrucción de los sectores industriales de Europa y Japón, que presentan una destrucción masiva de capitales. Lo anterior crea las condiciones idóneas para un nuevo ciclo internacional de acumulación capitalista.

Todo lo anterior genera las condiciones para que aparezcan formas de organización internacional del capital como son las empresas transnacionales.

Estas empresas son el resultado de la "fusión orgánica del capital bancario y el capital industrial, lo que conduce a una redistribución de las esferas de influencia de las economías centrales; conservando una relativa autonomía y radio de acción". (26)

1.4.2 INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

El proceso de internacionalización responde a las necesidades del sistema capitalista, es decir, la búsqueda del beneficio; el control sobre determinados países y sus respectivos mercados. Lo anterior sirve para que las grandes empresas de los países industrializados se fortalezcan y se transformen en transnacionales, comprobándose de esta manera el tránsito de economías nacionales más o menos abiertas al comercio internacional; lo que provoca una situación de competencia monopolística.

Las multinacionales son el resultado de la expansión, internacionalización y difusión acentuada del capital a nivel de la economía mundial, puesto que el capital adopta nuevas formas de penetrar y reproducirse a todos los ámbitos de

la producción y distribución social.

• "Las grandes corporaciones en las naciones industriales, que dominan las economías capitalistas, ya no pueden seguir funcionando dentro del marco nacional; se han convertido y deben seguir siendo corporaciones multinacionales". - (27)

El campo de acción de las empresas multinacionales en esta fase del capitalismo se ha ampliado notablemente, y es resultado de la internacionalización del capital.

"La internacionalización es, a su vez, la expresión de las tendencias a la concentración tecnológica y económica, a la monopolización y a la diversificación de actividades. Estas tendencias constituyen la expresión concreta e histórica de la evolución del capital según las leyes del modo de producción capitalista". (28) Teniendo como origen, el capital imperial.

Es así como en base a la corporación multinacional se va conformando la economía mundial. Las empresas transnacionales influyen decisivamente en diferentes campos de la producción y circulación de mercancías como en:

- Tecnología.
- Aprovisionamiento de materias primas.
- Producción de manufacturas.
- Distribución de mercancías, y
- Financiamiento.

1.4.3 TRANSNACIONALIZACION

El surgimiento de la gran corporación multinacional como centro de la transnacionalización, articula congruentemente el proceso de financiamiento de las empresas industriales con el proceso de realización del capital mercancías, la tendencia general de las empresas transnacionales es establecer un

sistema integral que constituye sus propias formas de financiamiento, que vincule con eficiencia, este financiamiento con el funcionamiento del capital productivo y lo distribuya en la esfera internacional, en concordancia con el comportamiento de los mercados nacionales, así como en función de la ubicación de las materias primas y de la fuerza de trabajo. Lo anterior repercute en forma determinante en la rentabilidad del capital.

La tendencia general de la empresa multinacional es de abarcar todos los ámbitos del proceso de producción y distribución de mercancías, un aspecto fundamental es el financiamiento sobre la base de:

- Mantenimiento de los niveles de operación del capital circulante.
- La ampliación de la planta productiva.
- Facilitar el proceso de realización de las mercancías.
- Sostener ciertas filiales con pérdidas.

La necesidad fundamental de los países capitalistas desarrollados es valorizar la ganancia acumulada, en esta etapa tiende a valorizarse vía la inversión directa externa controlada por las grandes transnacionales. Como ya se mencionó nuevas formas que adopta el imperialismo en su necesidad de desarrollarse.

Esto ha representado para el imperialismo dos procesos primordiales, por un lado importantes montos de ganancias se han revertido hacia las matrices, y por el otro, se ha agudizado el proceso de centralización de la acumulación de capital, lo que ha provocado el fortalecimiento de las multinacionales y la diversificación en diferentes ramas de la producción. Lo que conforma un nivel superior en la división internacional del trabajo.

A nivel internacional el movimiento del capital se orienta de sectores tradicionales (industria extractiva y comercio) hacia sectores industriales de transformación, simultáneamente se da una alta movilidad de sectores industria-

les a nivel internacional que redefinen la especialización del trabajo en la economía mundial, es decir, se definen claramente los sectores en los cuales van a incidir tanto países altamente desarrollados, como los países de desarrollo medio y atrasado.

Los países altamente desarrollados controlan los sectores punta del proceso de acumulación de capital, como son: la industria electrónica, petroquímica y nuclear.

En los países de desarrollo medio se expanden sectores manufactureros, en estos países existe un relativo desarrollo de mercados internos e infraestructura, por lo cual son entes adecuados para absorber cierta tecnología proveniente de países imperialistas.

Los países atrasados o precapitalistas, tienen precario desarrollo industrial y limitado mercado interno. Estos países tienen un papel definido en la división internacional de trabajo, siguen siendo productores de materias primas y en algunas ocasiones de materias auxiliares necesarias para la metrópolis.

El proceso de transnacionalización ha generado cambios importantes en el proceso de acumulación. "El desarrollo del capitalismo en países dependientes, no está determinado exclusivamente por este tipo de movimiento internacional de capital, obedece más bien a factores y circunstancias concretas de carácter interno de los países dependientes. Sin embargo la incidencia del capital transnacional en los sectores mencionados y en particular en los países de desarrollo medio, ha generado variaciones y cambios sustantivos en el modelo tradicional de acumulación capitalista, potenciando el proceso de concentración industrial, estableciendo nuevas modalidades en el campo de la dependencia tecnológica y financiera y condicionando la propia estructura de clases en los centros urbanos de dichos países". (29)

Con ello las necesidades de expansión del capital en su forma superior, la transnacional, necesita paulatinamente que áreas del mundo sean capitalizadas, pero debe ser una expansión de acuerdo con sus requerimientos de acumulación, - es decir, un desarrollo que subordine a las naciones en desarrollo a la lógica de funcionamiento del mercado mundial.

Entre las corporaciones multinacionales y los estados de los países imperialistas existe un vínculo estrecho, porque estos Estados coadyuvan a generar condiciones apropiadas para la expansión de estas empresas como es el caso de los préstamos a países dependientes.

Los préstamos o inversión indirecta a países dependientes sirven para que las empresas transnacionales tengan las condiciones para penetrar, es el caso de la infraestructura industrial, transporte, energía y servicios.

"El capital responde a las nuevas necesidades de valorización a escala internacional, configura toda una infraestructura necesaria, de la cual es imposible prescindir en el presente: capital excedente bajo control y dominio del Estado capitalista, destinado a hacer viable la operación del capital privado en cuanto su autovalorización en el campo internacional". (30)

1.4.4 LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL COMERCIO EXTERIOR.

Después de la Segunda Guerra Mundial, se dió la reestructuración de las economías de Europa Occidental y Japón, bajo la tutela de los Estados Unidos, que orientó su capital excedentario hacia nuevas formas tecnológicas de industrialización, lo que se reflejó en tasas de ganancia superiores e incrementó los volúmenes de mercancías intercambiados, esto posibilitó un aumento en el comercio exterior de estos países.

"La exportación de capital a países dependientes configuró una estrategia destinada a asegurar el control de materias primas y energéticos, esta estrate

gia estaba determinada de cierta manera por las propias necesidades de expandir el poderoso aparato productivo de las economías capitalistas, la exportación de capital tanto al interior del capitalismo desarrollado como a los países dependientes tenía como objetivo transformar el capital mercancías en capital productivo. Por lo anterior generó una demanda externa de insumos, bienes intermedios y de capital, por lo tanto se fortaleció la expansión de las relaciones comerciales en el mercado mundial". (31)

El sistema financiero internacional otorgó créditos a los países dependientes con la finalidad de agilizar la realización externa de capital mercancías. La consolidación de las relaciones comerciales exigió la formación de instituciones financieras capaces de movilizar al capital mercancía, lo cual coadyuvó a desarrollar una política de liberación comercial, que en última instancia sólo lo favoreció a las economías centrales.

La reactivación del comercio internacional, trajo consigo un fortalecimiento de los mercados internos de los países imperialistas, lo cual para el gran capital resulta más atractivo orientarse hacia esos mercados.

En cambio los mercados de los países dependientes tienden a perder importancia (haciendo abstracción de Japón y Estados Unidos). Otro aspecto significativo es el caso de América Latina, sus exportaciones hacia los países altamente desarrollados presentan un constante deterioro.

En la fase actual de capitalismo las empresas transnacionales instrumentan nuevas formas de incidir en el comercio exterior, esto se debe a la forma con la cual están operando; fundamentalmente las empresas transnacionales actúan a nivel del comercio internacional a través del comercio intraempresa, que es la relación recíproca de importaciones y exportaciones entre la matriz y las filiales. El comercio intraempresa o cautivo se expande aceleradamente, su expansión posibilita el movimiento de la ganancia a lugares donde sea más renta-

ble registrarla.

1.4.5 EMPRESAS TRANSNACIONALES Y TECNOLOGIA

En la fase actual del capitalismo existen dos elementos fundamentales para la expansión de capital de los países centrales y de las empresas multinacionales que son la investigación científica y el desarrollo tecnológico, estos aspectos fomentan la productividad del trabajo. "... los niveles tecnológicos de mayor rango se convierten en el factor más importante en la determinación de la productividad del trabajo comandado por el capital y el sustrato material del proceso de producción de plusvalía relativa y extraordinaria y como resultante en la presión al descenso de la tasa de ganancias". (32)

Paralelamente a la expansión de capital, a la ampliación del mercado y comercio mundial, los países imperialistas crean la infraestructura para la producción del conocimiento, es así como las corporaciones industriales desarrollan sus propias infraestructuras de investigación científica y el Estado destina en su presupuesto importantes sumas a este renglón.

La investigación científica está altamente concentrada, tanto en términos de la proporción de empresas, como en la localización geográfica en que se desarrollan estas actividades; las grandes empresas controlan gran parte de esta rama, además que los recursos se concentran en las principales naciones imperialistas.

Con el desarrollo de la investigación científica existen cambios importantes en el proceso de producción, se generan procesos complejos de automatización industrial, con la finalidad de aumentar la productividad del trabajo, esto fue posible con la expansión del mercado mundial y con la interacción de los aparatos productivos de las naciones altamente desarrolladas.

En el caso de las empresas transnacionales, existe un control en la difu-

sión de tecnología que solamente lo difunden cuando:

- a). El mercado es reducido y no justifica el establecimiento de una filial.
- b). Existe acuerdo entre empresas transnacionales para intercambiar licencias con el fin de distribuirse el mercado.
- c). El país destinatario restringe la inversión extranjera, pero existen proveedores alternativos de esa tecnología que pueden conquistar el mercado.

Sin embargo, gran parte de la tecnología que difunden las empresas transnacionales se orienta a las filiales, esto representa el mantener el control casi absoluto de la tecnología.

Las empresas transnacionales tienden a controlar monopolicamente la tecnología, así desde la fase inicial del proceso productivo hasta la fase final de las mercancías, regularmente producidas por países dependientes. Es así que los países dependientes cumplen la función de producir este tipo específico de mercancías, que están localizadas en la última fase del ciclo tecnológico y controladas por las filiales de las empresas transnacionales.

Otra vía de control de tecnología por las multinacionales, es el sistema de patentes, lo cual le permite generar y garantizar la obtención de ganancias. Gran parte de patentes que se han propagado en los países dependientes son propiedad de empresas de las naciones altamente desarrolladas.

Por otra parte existe un gran control y producción de bienes de capital en las economías centrales, son los que determinan el diseño y funcionamiento de estos bienes y el progreso técnico.

En la fase actual de capitalismo se reactiva la economía mundial, se amplía el mercado mundial, se consolidan las relaciones comerciales internacionales, se presenta una nueva división internacional de trabajo, se expanden las empresas multinacionales, se da un amplio desarrollo tecnológico y se acrecienta la competencia monopolista y los países dependientes cumplen nuevas funcio-

nes.

Es así como nos encontramos con relaciones económicas internacionales, sus
tentadas en la lógica de la acumulación capitalista, donde la integración de na
ciones dependientes al mercado mundial responde a los intereses del gran capi-
tal, de la búsqueda de la mayor rentabilidad, basados en los principios y leyes
que dieron origen a la fase superior del capitalismo, el imperialismo.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

CAPITULO I

- (1) Marx, Carlos, "Prólogo de la contribución a la crítica de la economía política", en Obras Escogidas. Ed. Progreso, P. 162.
- (2) Marx, Carlos, "El Capital". tomo I, F.C.E. México 1977, P. 608.
- (3) IBID. P. 608.
- (4) IBID. P. 649.
- (5) IBID. P. 525.
- (6) IBID. P. 528-529.
- (7) Marx, Carlos. "El Capital". tomo III. F.C.E. México 1977, P. 224
- (8) IBID. P. 225
- (9) IBID. P. 224
- (10) IBID. P. 237
- (11) Lenin, V. Ilich. "Imperialismo, fase superior del capitalismo". Ed. Progreso, P. 237.
- (12) IBID. P. 237
- (13) IBID. P. 194
- (14) Hilferding, Rudolf. "El Capital financiero" Ed. Instituto Cubano del Libro, P. 254.
- (15) IBID. P. 255.
- (16) IBID. P. 353.
- (17) IBID. P. 363.
- (18) Marx, Carlos. OP. CIT. tomo III P. 253.
- (19) Hilferding. OP. CIT. P. 414.
- (20) Bujarin, Nicolai. "La Economía mundial y el imperialismo". Ed. Pasado y Presente, P. 100
- (21) IBID. P.P. 103 y 105
- (22) Hilferding. OP. CIT. P. 349.

- (23) Marx, Carlos. Free Trade. Nueva York 1921, P. 42
- (24) Dabat, Alejandro. Ubicación histórica del período 1950-75 dentro del desarrollo del sistema capitalista-imperialista mundial. Mimeo.
- (25) Dos Santos, Theotonio. "Imperialismo y dependencia". Ed. Era, P. 99.
- (26) IBID. P. 68.
- (27) Mattick, Paul. "Marx y Keynes". Ed. Era, P. 257.
- (28) Dos Santos. OP. CIT. P. 83.
- (29) López Díaz, Pedro. "Imperialismo y crisis". La crisis del capitalismo -- teoría y práctica. Ed. Siglo XXI, P. 307.
- (30) IBID. P. 297.
- (31) IBID. P. 309.
- (32) IBID. P. 317.

II. FORMACION DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO EN AMERICA LATINA Y MEXICO EN EL MARCO DE LA INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL.

La expansión del capitalismo de posguerra ha creado las condiciones para la internacionalización del capital, los procesos productivos centrados en economías nacionales han generado sistemas de producción, distribución y consumo a escala mundial. El ente fundamental para la expansión es la empresa multinacional, que penetra, integra e influye en diferentes espacios económicos de los países, con la finalidad de obtener la máxima rentabilidad.

El proceso de internacionalización del capital vía la empresa multinacional, ha influido en el sector agropecuario y en la agroindustria de América Latina, en donde se presentan avances en transportes, en la tecnología de elaboración y conservación de alimentos, lo que permite a su vez un mayor intercambio internacional y transferencia de tecnología.

Sin embargo, tuvieron que conformarse una serie de condiciones históricas para que las empresas transnacionales difundieran todos los mecanismos de penetración.

2. CONSIDERACIONES SOBRE LA EVOLUCION DE LA AGRICULTURA EN AMERICA LATINA.

Existieron diversos factores que coadyuvaron al desarrollo capitalista de la agricultura de América Latina:

- a). La expansión del capitalismo industrial en Europa, Estados Unidos y en los centros urbanos de América Latina.
- b). La inversión del capital extranjero en América Latina (preferentemente la de Estados Unidos).
- c). El apoyo de organizaciones internacionales y los gobiernos de las metrópo

lis para la modernización capitalista de Latinoamérica (F.M.I., Banco Mundial, etc.)

d). La transformación de las estructuras de clase dentro de cada uno de los países latinoamericanos.

Estos elementos fueron necesarios pero no suficientes para el desarrollo del capitalismo en el agro latinoamericano; anteriormente fue vital una reestructuración de las fuerzas sociales al interior de cada país.

A pesar de los importantes enlaces comerciales con los mercados externos, el sistema de las haciendas eran en esencia formas de producción precapitalista, ya que el trabajo era explotado sobre la base de la coacción y no mediante la compra de fuerza de trabajo. Además el excedente era utilizado por los hacendados primordialmente para consumo suntuario y/o para la compra de tierras y no para inversiones que mejoraran la capacidad productiva y consecuentemente elevan los índices de ganancia.

En la última parte del siglo XIX se produjeron cambios importantes que sentaron las bases del futuro desarrollo del capitalismo en regiones en que habían predominado las plantaciones. Uno de esos cambios se dió en las relaciones de explotación ya que la medida fundamental fue la liberación de la fuerza de trabajo, con ello los dueños de las plantaciones podían recurrir a la compra de trabajo asalariado cuando la naturaleza de la producción la requiriera.

En cuanto a la inversión extranjera en esa época, las empresas transnacionales se dedicaban a la producción para el mercado externo, desarrollando a su interior una economía con motivaciones capitalistas pero utilizando relaciones de producción en general más atrasadas que aquellas del capitalismo desarrollado.

En el caso de la agricultura, las multinacionales se integran en un sector

específico, el agroexportador donde hay una inversión pronunciada. En América Latina las corporaciones norteamericanas encabezan esta tendencia, hecho que refleja el nuevo dominio económico y político en la región, la agricultura se convierte en el principal campo de inversiones de capital extranjero.

"Las plantaciones de propiedad norteamericana eran unidades de producción plenamente capitalistas y se distinguían en muchos aspectos de las plantaciones caribeñas y brasileñas de corte tradicional. Empleaban una fuerza de trabajo asalariada, en vez de los anteriores sistemas esclavistas o de peonaje por endeudamiento. Con el fin de aumentar su productividad y sus ganancias recurrían a métodos científicos de cultivo y a tecnología y maquinaria moderna (aunque seguían dependiendo de uso intensivo de trabajo barato), impusieron una estricta división del trabajo en las plantaciones, disciplinando a los trabajadores para obtener el máximo posible de producción por trabajador". (1).

En las primeras décadas del siglo XX principia el desarrollo capitalista en el sector agrario de la mayoría de las naciones latinoamericanas, sin embargo es después de la posguerra cuando las relaciones de producción capitalista predominan en el sector agrario a pesar de las particularidades de cada país, fue en general, la misma combinación de fuerzas sociales políticas y económicas la que estimuló el desarrollo capitalista en la región.

Uno de los factores que cambiaron las relaciones de explotación en el campo fue el desarrollo de la industria capitalista aunado a la conformación de una burguesía industrial y de un Estado moderno.

La industrialización se encamina a la sustitución de importaciones, con lo que se crea una industria manufacturera, se forma la clase obrera y se sientan las bases de un mercado interno de consumo en los crecientes centros urbanos. También paulatinamente las corporaciones monopolistas invierten y extienden su control en las industrias más rentables como es el amplio desarrollo de la ma-

nufactura.

La consolidación de las relaciones capitalistas en la industria, fortalece enormemente las bases materiales para la capitalización en el agro. Toda la red de sistemas de apoyo (transportes, el sistema bancario, instituciones de investigación) facilitó el desarrollo y expansión de la agricultura capitalista.

Desde la posguerra el Estado latinoamericano se moderniza, funge como promotor del proceso de industrialización vía la sustitución de importaciones, — además impulsa la modernización de la agricultura. Uno de los aspectos fundamentales son los programas de Reforma Agraria, que son definidos como una intervención deliberada del Estado para modificar los patrones predominantes de propiedad y uso de la tierra, buscando el aumento de la producción y la supresión o al menos la reducción de las disparidades socio-económicas que caracterizaban a las estructuras agrarias.

La implementación de las Reformas Agrarias permiten en algunos casos la modernización de empresas agrícolas medianas y aún grandes y también los mecanismos de mercado y de crédito, con ello se sientan las bases para el crecimiento agroindustrial. Sin embargo el Estado promotor del desarrollo capitalistas en el campo no fue capaz de beneficiar a todos los sectores del agro, sino a una minoría de campesinos y trabajadores rurales. A la vez que el sector minifundista quedó prácticamente abandonado, las medidas llevadas a cabo condujeron a cierta eliminación del latifundio improductivo, pero también a la preservación y en muchos casos a la modernización de las medianas y grandes unidades y de los sistemas de comercialización y distribución inalcanzables para el pequeño productor.

Las Reformas Agrarias modernizadoras de la producción agrícola, la distribución y el crédito contribuyeron al desarrollo de la agroindustria, sin embar

go, gradualmente la capitalización de ciertas ramas del campo propiciaron el control (en diverso grado según los países) de la empresa multinacional en la agroindustria, puesto que ésta se instala en regiones de alto grado de desarrollo capitalista, donde se producen cultivos de alta rentabilidad que pueden ser industrializados y distribuidos por estas empresas, aunados a la implementación de paquetes tecnológicos, recursos financieros y transporte, creando grandes ventajas para penetrar en ese sector.

Otro de los aspectos importantes de la intervención del Estado para modernizar la agricultura; fue la implementación de programas de infraestructura, lo que generó un crecimiento en caminos y presas, pero este aumento de infraestructura se localizó en las regiones más capitalizadas; también hay una actualización y desarrollo de los mecanismos para el otorgamiento de crédito, recursos financiados por el Estado y organismos financieros internacionales.

"Aunque el volumen de los créditos no se compara con el de los otorgados por los gobiernos nacionales, las instituciones financieras internacionales como el Banco Mundial y el Banco de Desarrollo Interamericano han desempeñado un papel crucial en el lanzamiento de los proyectos modernizadores. En el caso del noroeste de México, por ejemplo, el Banco Mundial ayudó a financiar las presas y sistemas de irrigación. Desde los últimos años sesenta, en que su interés comenzó a desviarse del desarrollo infraestructura hacia los programas que generan en forma la exportación y los ingresos consiguientes, el Banco Mundial ha canalizado el 70% de todos los préstamos al sector agrario latinoamericano a la producción de ganado para la exportación uno de los sectores de la agricultura capitalista de crecimiento acelerado". (2)

Al irse consolidando las relaciones de producción capitalista en el campo latinoamericano el campesino minifundista tiende a quedar parcial o totalmente marginado de la tierra y pasa a formar parte de los obreros asalariados.

"En México el número de campesinos sin tierra ha aumentado de 1.5 millones en 1950 a 5 millones en la actualidad, además de que 3.5 millones de personas viven en el sector agrícola con menos de cinco centavos de dólar al día". (3)

La formación de la burguesía agraria ha sido un proceso gradual y disparado ya que toma diversas formas. En algunas regiones los antiguos latifundistas se han convertido en empresarios comerciales o han participado en la agroindustrialización de las mercancías, en muchos casos administran complejos agroindustriales y con mucha frecuencia tienen liga con el capital extranjero.

La internacionalización del capital a partir de la posguerra crea las condiciones para desarrollar el capitalismo en las economías latinoamericanas en general y en la agricultura en particular, lo que conduce paulatinamente a integrar la agricultura a la economía mundial.

Simultáneamente al interior de la agricultura latinoamericana se presenta un cambio en las relaciones de explotación, teniendo como principal promotor al Estado capitalista, que acelera el desarrollo capitalista en el agro, bajo la promulgación de la Reforma Agraria, implementa programas para el desarrollo de la infraestructura y el financiamiento.

Se puede decir que los cambios en las relaciones de producción benefició a la empresa multinacional, donde gradualmente se consolidan las agroindustrias, principalmente de capital estadounidense y crea las condiciones para subordinar a la agricultura latinoamericana a sus necesidades, ya sea en productos de exportación o en mercancías para el mercado interno.

2.1 INVERSION EXTRANJERA EN LA AGROINDUSTRIA Y AGRICULTURA EN AMERICA LATINA.

A mediados de la década de los cuarenta en la Segunda Guerra Mundial se formaliza un nuevo contexto en las relaciones económicas internacionales, la expansión del imperialismo bajo la hegemonía de Estados Unidos, instrumenta me

dian te nuevas formas de penetración, la reestructuración de economías nacionales tanto centrales como subordinadas. En este período aparecen nuevas sociedades transnacionales principalmente de origen estadounidense orientadas primordialmente hacia los países desarrollados (en particular Europa y Japón).

En este plano las inversiones agroindustriales se dirigen hacia las principales economías de América Latina, cuyos mercados ofrecen grandes posibilidades de desarrollo agrícola, ya que experimentan un importante proceso de industrialización, lo cual exige un mayor dinamismo de la agricultura. Así simultáneamente al desarrollo industrial de estos países se van creando las condiciones para la penetración de las agroindustrias transnacionales, aunque no se incrementan considerablemente las inversiones, buscan la diversificación orientándose hacia las inversiones locales al recurrir frecuentemente el crédito interno y al apoyo del Estado para desarrollar sus operaciones.

Por otro lado América Latina se va integrando gradualmente al sistema agroalimentario internacional, no sólo como exportadora e importadora de productos agrícolas, sino también como un espacio económico para la inversión de capital agroalimentario extranjero.

En el caso de las inversiones de Estados Unidos hacia América Latina "En manufacturas sube de 2,973 millones de dólares en 1966 a 14,489 en 1980, en cambio, la inversión agroalimentaria aumenta de 356 millones a 1,512. Por tanto la inversión manufacturera registra una tasa de crecimiento anual de la inversión de 11.7% y el crecimiento de la inversión alimentaria es equivalente; 10.9% anual entre 1966 y 1980". (4)

"Los principales países donde se orienta la inversión son: Brasil, México, Venezuela, Argentina, Colombia y Perú, que absorben el 84% del total invertido para América Latina". (5)

Sin embargo son Brasil y México en los que hay mayor interés en invertir

(56% en 1966 - 63% en 1980), es decir la empresa transnacional tiende a orientarse a economías con un relativo grado de desarrollo capitalista, donde se han creado las condiciones para absorber las cantidades suficientes de fuerza de trabajo, y con mercados en crecimiento, lo que ayuda a la exportación de mercancías o bien su venta en mercados internos y con ello realizar el plusvalor y agilizar el proceso de acumulación de capital.

La penetración de empresas transnacionales agroindustriales en estos seis países tiene gran importancia puesto que "La inversión total sube de 291 millones de dólares en 1966 a 527 millones en 1974 y a 1,273 en 1980". Si se analizan las tasas de crecimiento en el período 1960-1974 y el período de 1974-1980 el crecimiento anual pasa de 7.4% a 15.8%". (6)

Paralelamente la tasa de ganancia tiende hasta 1978 ha tener un crecimiento elevado y sostenido en los países latinoamericanos con mercados dinámicos como es el caso de México, Brasil, Argentina, Venezuela y Colombia. Esto se debe fundamentalmente a los sectores de la agroindustria donde inciden las empresas transnacionales, esta es la causa del aumento de la inversión y de la tasa de ganancia.

La formación de la agroindustria (controlada principalmente por empresas multinacionales) a coadyuvado a generar cambios en la agricultura latinoamericana, sin embargo donde se han generado son en el sector agrícola capitalista ya que la agricultura no ha alcanzado el desarrollo en todos los niveles. Sin embargo, la incidencia que han tenido estas empresas, han aumentado considerablemente el consumo de fertilizantes y tractores, aunado a los paquetes tecnológicos que difunden en cierta medida las empresas transnacionales y a los cambios en forma de organización de la producción que imponen estas empresas.

"Entre 1965-1975 el consumo de fertilizantes se triplicó, mientras que el número de tractores aumentó aproximadamente 75%. ... Aquellos países latinoame

ricanos en donde ha avanzado más la agricultura moderna, el cambio es aún más palpable. El consumo de fertilizantes en México saltó de 3,500 toneladas en 1950 a 700 mil de 1972". (7)

Los avances cuantitativos en capital fijo y capital circulante se deben — primordialmente a las empresas extranjeras, puesto que han ampliado sus inversiones en la producción de los insumos agrícolas (semillas, mejoradas, fertilizantes, plaguicidas y maquinaria), sectores que tienden a ser más redituables y dinámicos de la agroindustria. También penetran a los procesamientos y ventas de productos agroindustrializados; con el control gradual (directa o indirectamente) de los diferentes pasos del proceso de producción y distribución. — La agricultura comercial queda prácticamente subordinada a la agroindustria ya que dependen de la industria de insumos, del procesamiento y de la realización de productos agroindustriales.

Este fenómeno trae importantes cambios en los cultivos. Anteriormente la agricultura para la exportación en América Latina se dedicaba a la producción de productos tradicionales como algodón, café, plátano y azúcar, sin embargo — presenta una sustitución de cultivos importantes, como el aumento de la producción de carne en América Central, frutas y legumbres en México y la soya en — Brasil.

Los cambios promovidos por las empresas manifiestan contradicciones al interior de la agricultura de latinoamérica, por un lado una agricultura capitalista subordinada a la expectativa que genera las empresas transnacionales y — por otro lado una agricultura minifundista productora de alimentos básicos. — El desarrollo de las fuerzas productivas en el campo conlleva a desequilibrios importantes puesto que la homogenización y organización de procesos productivos altamente desarrollados tienden a darse en cultivos rentables, presentando se la posibilidad de sustituir cultivos básicos como el maíz, frijol, arroz, —

etc. En regiones donde han madurado las condiciones de producción capitalista, es decir cuando el Estado latinoamericano ha incidido (obras de infraestructura, asistencia técnica y financiamiento) en el incremento de la producción, las empresas transnacionales tienen el campo propicio para establecerse y sustituir los cultivos tradicionales.

"La producción de alimentos básicos para el consumo local sigue siendo el sector más atrasado en muchos países, dejándose generalmente en manos de los pequeños agricultores y campesinos que se dedican a cultivos de subsistencia, que poseen las tierras menos fértiles y carecen prácticamente de acceso a los programas gubernamentales de apoyo y asistencia y los créditos que han transformado al resto de la agricultura". (8)

Existen cambios importantes en la división internacional del trabajo, que se refleja en una nueva característica del capitalismo mundial: por un lado la homogenización del proceso productivo apoyado por la tecnología según en la región donde están incidiendo, y por otro lado la fuerza de trabajo barata y abundante; lo que conlleva a tener costos de producción reducidos y a crear las condiciones para competir en mercados netamente capitalistas.

Actualmente las inversiones se han encausado a la producción de mercancías para el mercado interno de las naciones latinoamericanas, donde con apoyo de la tecnología, la publicidad, y la mano de obra barata han profundizado la sustitución de cultivos en la agricultura, siendo materia prima para las agroindustrias transnacionales que producen alimentos con un alto valor agregado, pero con bajos niveles nutricionales.

2.2 PROCESO DE TRANSNACIONALIZACIÓN DE LA AGROINDUSTRIA DE AMERICA LATINA.

La concentración, centralización e internacionalización del capital son los tres procesos que utiliza el capital para su expansión en la economía mun-

dial, así la forma más adecuada de difundir las relaciones de producción capitalista ha sido la empresa multinacional, expresión más acabada de penetración, concentración y centralización de las diversas esferas de la producción a nivel internacional. La empresa transnacional tiende en general a establecer un sistema integral que vincule a el capital bancario con el capital productivo a nivel internacional, así como el control de materias primas y fuerza de trabajo necesarios para la expansión monopolística de estas empresas. En esta fase del capitalismo la empresa transnacional revoluciona las relaciones de las diversas economías nacionales en general y de sectores de la actividad económica en particular. Sin embargo regularmente las empresas transnacionales se instalan en economías desarrolladas o en sectores con un alto potencial de capitalización. En este caso en países dependientes las empresas transnacionales han penetrado en sectores donde las relaciones de producción imperantes son las capitalistas. Además de ser los sectores más dinámicos, hay una tendencia general a la monopolización de la producción y de los mercados por parte de este tipo de empresas, lo que conduce a garantizar una tasa de ganancia adecuada para poder competir en mercados monopolísticos.

En este contexto las empresas transnacionales han implementado nuevas formas de penetración en la agroindustria Latinoamericana siendo un sector propicio para acentuar el proceso de acumulación e internacionalización del capital, en el cual la tendencia es a constituir un sistema agroalimentario internacional.

2.2 CARACTERISTICAS DE LA NUEVA AGROINDUSTRIA.

La nueva fase del capitalismo en sus nuevas formas de manifestarse ha provocado, tanto en países centrales como dependientes, una profunda transformación de las actividades que ordinariamente se reagrupaban al sector agrícola,

a la ganadería y a la explotación forestal. Las empresas transnacionales recurriendo a mecanismos como paquetes tecnológicos y organización de la producción, dominan, subordinan e integran al desarrollo agroalimentario a la agricultura, puesto que en la cadena agroindustrial la agricultura representa solo un eslabón de los cuatro con los que se integra:

- a). Producción de insumos y equipos agroindustriales (máquinas, semillas, abonos, insecticidas, herbicidas, productos farmacéuticos, etc.
- b). Producción agrícola y forestal.
- c). Procesamiento agroindustrial de esos productos (industria alimentaria, aunque también textil, bebidas y cuero).
- d). Distribución de los productos elaborados hasta el consumidor final (servicio de almacenamiento y transportes, comercialización).

Además se pueden añadir los servicios de crédito, asistencia técnica, servicios tecnológicos y publicidad. Estos no representan un eslabón, puesto que se hayan articulados con los demás.

Las innovaciones tecnológicas constituyen el ente dinamizador de todos los eslabones y regularmente permiten controlar la cadena según sea el producto.

Las empresas transnacionales tienen una gran penetración en las fases de producción de insumos y equipos agroindustriales, procesamiento de productos agroindustriales y distribución de productos, sin dejar de lado la asistencia técnica, los servicios tecnológicos y el crédito además de influir en políticas globales a nivel nacional (precios agrícolas, subsidios, importaciones y exportaciones) y en políticas de cooperación de los organismos internacionales (Banco Mundial, F.M.I.) lo anterior fortalece la posición y control de las empresas multinacionales en el interior de la cadena alimentaria lo que les permite tener garantizado el proceso de acumulación de capital.

"La agricultura se transforma así, en un subsector siempre subordinado, —

desde el punto de vista del poder económico y de las decisiones, a la cadena - agroindustrial, además pierde importancia en las últimas décadas, desde el punto de vista del valor agregado y del empleo". (9)

Se presenta también otro fenómeno en razón de que el ritmo de crecimiento agrícola Latinoamericano es más lento en relación a la producción industrial y decrece su contribución al producto nacional como lo muestra el siguiente cuadro:

TASAS MEDIAS ANUALES DE CRECIMIENTO DE LA AGRICULTURA
Y LA INDUSTRIA EN AMERICA LATINA

	<u>1960-1965</u>	<u>1965-1970</u>	<u>1960-1970</u>
AGRICULTURA	4.0	2.8	3.3
INDUSTRIAL	5.9	7.2	6.8

FUENTE: Unudi, industrial development survey, special for the second general conference of unido, Lima, marzo 1975 parte VI, P. 219

A medida que el desarrollo capitalista (vía la transnacionalización) se incorpora a la agricultura, la economía agroalimentaria deja de ser agrícola para convertirse en agroindustrial.

Otro aspecto fundamental en la conformación de la nueva agroindustria Latinoamericana es que a medida que introduce las formas capitalistas de producción tanto a nivel industrial como agrario, tiende a generar una integración - o semi-integración de la fuerza de trabajo paralelamente a la desintegración - de la economía campesina.

En la nueva fase de capitalismo, las empresas transnacionales han intervenido de manera amplia en los diferentes mercados de las naciones Latinoamericanas con objeto de obtener altas tasas de ganancia y asegurar el control de las

materias primas agrícolas. Así, las empresas transnacionales han funcionado monopolícamente estableciendo (a nivel de concentración y centralización) una red de filiales que controlan la producción, el procesamiento y la distribución de alimentos, lo que provoca el surgimiento de un sistema agroalimentario a nivel mundial. Así el capital financiero comandado por la empresa multinacional encuentra las formas más adecuadas de penetración y control de mercados a nivel mundial ya que son estas las que propician la integración y subordinación de los países y de la agricultura latinoamericana a sus intereses.

Actualmente las empresas agroindustriales nacionales que pueden competir con la empresa multinacional, comienzan a utilizar el mismo tipo de tecnología, de organización de la producción y mercadeo que utiliza la empresa transnacional.

También se da un proceso de homogeneización e integración de los mercados de productos agrícolas y alimentos, de tal manera que los precios fijados en esos mercados, y a veces controlados monopolícamente tienden a regir internacionalmente.

2.2.1 COMPORTAMIENTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES AGROALIMENTARIAS EN AMERICA LATINA.

Las empresas transnacionales tienden a concentrar, centralizar y diversificar la actividad económica donde influyen, puesto que tienen el respaldo del capital financiero, de paquetes tecnológicos, etc. La forma como penetran es por medio de filiales, lo que las ha ayudado a extenderse en la economía mundial y funcionan preferentemente en mercados altamente monopolizados. Las empresas transnacionales actúan también en el sector agroindustrial y es elevada su participación (en términos absolutos) en la producción y en el empleo de fuerza de trabajo.

Actualmente la empresa transnacional en la agroindustria se expande paulatinamente con la finalidad de controlar a ciertos productos estratégicos a nivel del mercado mundial: cereales, cárnicos, soya, azúcar, café, leche, ciertas frutas y legumbres, etc. y a acentuar su influencia en los mercados internos de los países dependientes, preferentemente los que garantizan un mayor grado de industrialización y por consiguiente una tendencia a ampliar los mercados internos. (Es el caso de América Latina de Brasil, México y Argentina).

En la fase actual del capitalismo se pueden observar dos etapas de la internacionalización del capital por medio de las empresas transnacionales agroalimentarias.

La primera etapa comienza hacia fines de la Segunda Guerra Mundial y concluye al final de la década de los sesentas. En esta época aparecen nuevas sociedades transnacionales, su orientación es primordialmente hacia países desarrollados (Europa y Japón). En el caso de las inversiones agroindustriales -- (preferentemente las de Estados Unidos) se dirigen hacia los principales países de América Latina cuyos mercados ofrecen mayores posibilidades de desarrollo agrícola. En estos países hay un importante proceso de capitalización, de industrialización y como consecuencia el crecimiento de ciudades, lo cual exige un mayor dinamismo de la agricultura. En este contexto aparecen las empresas dedicadas a la distribución de insumos y servicios importados para la agricultura, como es el caso de la John Deere (tractores), Falston Purina, etc. -- Es el período en que Estados Unidos exporta la revolución verde.

La otra etapa se inicia en los años setenta en la cual se consolida la posición hegemónica de las empresas transnacionales al interior de las economías dependientes; aparentemente no incrementan las inversiones directas en la agroindustria alimentaria, pero aprovechan los recursos financieros que pueden

obtener de los países dependientes.

Las empresas transnacionales agroalimentarias "Donde están establecidas — buscan la diversificación de sus inversiones locales y frecuentemente recurren al crédito interno y al apoyo del Estado para desarrollar sus operaciones. — Los estudios realizados en Brasil, México, Colombia y otros países lo demuestran claramente". (10)

La empresa transnacional a diferencia de otras empresas agroindustriales (compañías locales o regionales, empresas cooperativas o empresas estatales), desempeñan un papel importante en la difusión del capital a nivel internacional, puesto que cuentan con todos los elementos para orientar la forma de funcionamiento de sus filiales. Estas empresas inciden fundamentalmente en dos ramas del sistema agroalimentario, las cuales de una o de otra manera están integradas a su proyecto de expansión; estos son:

- a). Industrias productoras y distribuidoras de medios de producción y materias auxiliares para la producción agrícola, ganadera, agroindustrial y forestal.
- b). Industrias transformadoras de materias primas agrícolas y distribuidoras de alimentos y otros productos agrícolas no alimenticios.

En el análisis que elaboran Arroyo, Rama y Rello presentan las siguientes tendencias de las empresas transnacionales agroindustriales:

- a). Existe "Una clara tendencia a la concentración progresiva del capital en manos de un pequeño grupo de empresarios. De acuerdo con estimaciones las 189 empresas producen 186,000 millones de dólares, lo que equivale a 27% de valor de la producción mundial de alimentos y bebidas". (11)
- b). Una diversificación esencialmente intrasectorial, es decir, en el interior de la cadena alimentaria, pero algunas veces también en sentido intersectorial (por ejemplo transportes, restaurantes, hoteles, electrónica, industria química, etc.)

c). "Una tendencia (en el nivel tecnológico) a crear fábricas de propósitos múltiples de gran capacidad, asociando diferentes operaciones técnicas, desde el tratamiento de la materia prima hasta la fabricación de alimentos diversificados". (12)

Estas formas de penetración de la empresa multinacional se traduce en:

- a). Subordinación creciente de la agricultura a la agroindustria.
- b). Integración de la agricultura a las agroindustrias productoras y distribuidoras.
- c). Eliminación de empresas locales al no poder competir con las empresas transnacionales.
- d). Las empresas transnacionales también absorben a empresas menos competitivas.

Existen algunas empresas nacionales que han podido mantenerse en este mercado monopolístico, tienden a operar de la misma manera que la empresa multinacional en razón a tecnología empleada, localización de clases industriales más dinámicas y rentables, políticas de empleo y salario, prácticas de mercadeo. Sin embargo "Las empresas transnacionales tienen, a todo lo largo de la cadena alimentaria, un grado de integración más fuerte que el de las empresas nacionales de la misma rama, lo que les permite abarcar un mayor número de etapas de la producción y la distribución, controlar las fases claves de la acumulación de capital en el interior de cada uno de los eslabones y operar simultáneamente en diversos mercados, gracias a un poder financiero, técnico y publicitario superior". (13)

El desarrollo agroindustrial latinoamericano (representado primordialmente por las empresas transnacionales) sigue las tendencias generales de la acumulación capitalista puesto que como ya se observó el instrumento fundamental es el aumento creciente de la productividad del trabajo y el incremento en la com

posición orgánica del capital. Un estudio de la CEPAL en relación a la agroindustria mexicana demuestra que mientras los activos fijos crecieron 74% entre 1965-1970 la mano de obra lo hizo en 3.0% además de que los aumentos en la producción agroindustrial se debieron entre 1960 y 1965 a la incorporación masiva de capital y mano de obra en el período 1965-1970 exclusivamente a la incorporación de capitales que incrementaron la productividad de la fuerza de trabajo y en el lapso 1970-1975 aumentos en la productividad con pocas inversiones y -nulo crecimiento de la fuerza de trabajo. (14)

Esto demuestra que la empresa agroindustrial capitalista tiende a presentar aumentos importantes en la productividad del trabajo, lo que se concretiza en un incremento mayor del capital constante en relación al capital variable.

"El modo de acumulación de las empresas transnacionales está basado en la utilización intensiva de capital en el seno de unidades de producción en general de gran capacidad, con tasas de productividad elevadas y también en la diversificación de la producción que se orienta a la fabricación de alimentos diferenciados de alta rentabilidad. Esto conlleva en gran medida transformaciones que afectan no solo al estrato moderno de la agroindustria sino también al conjunto del sector donde ejercen su actividad". (15)

Se puede afirmar que las empresas transnacionales agroindustriales utilizan su poder económico para controlar tanto la producción como el mercado, las empresas nacionales para mantenerse en el mercado, tienen que utilizar los mismos elementos (apoyo financiero, tecnología, etc.) y las mismas formas de producción de las empresas transnacionales (de no ser así quedan inevitablemente eliminadas del mercado y absorbidas por las empresas transnacionales) lo que repercute en el sector agroindustrial en aumentar la productividad del trabajo, a concentrar y centralizar el capital y a disminuir paulatinamente la participación de la fuerza de trabajo.

En cuanto a la tecnología en las agroindustrias, las empresas transnacionales le han orientado en dos sentidos, por un lado, se lleva a cabo una mecanización de la producción y por el otro, métodos de fraccionamiento de sustancias base y de reconstitución de alimentos, este tiene la finalidad de aprovechar todos los elementos del producto agrícola para comercializarlo, como es el caso de desechos agroindustriales que transformados sirven de materia prima a la industria química o farmacéutica. Esto tiene como finalidad la valorización máxima de los productos tratados.

Para América Latina la consolidación de un sistema agroalimentario a escala mundial le ha representado una fuerte expansión de las relaciones de producción capitalista, abarcando la producción, distribución y consumo de alimentos.

"Los procesos de modernización de la agricultura, de eliminación paulatina del trabajo asalariado, de revolución verde y de transformación de la tenencia y uso del suelo ha resultado como es lógico, en un fortalecimiento de las relaciones capitalistas de producción en el campo latinoamericano. Esto, a su vez, ha allanado el camino para la integración agricultura-industria al interior de los sistemas alimentarios nacionales y para una mayor participación de estos últimos en el sistema alimentario internacional". (16)

Por lo anterior, se han presentado modificaciones en las relaciones sociales de producción en estos sectores como son:

- a). Sustitución del trabajo semiasalariado por asalariado.
- b). Modernización en las relaciones técnicas de producción.
- c). Ingreso del capital financiero a la agricultura.
- d). Creciente integración-subordinación de la agricultura a la industria y formación de cadenas agroalimentarias complejas e integradas.
- e). Modificaciones en los patrones nacionales de cultivo.

Todos estos cambios en las estructuras agrícolas y agroindustriales han sido lideradas por las empresas transnacionales. Estas han penetrado principalmente en dos sectores que son:

- a). El sector agroalimentario que agrupa las actividades directamente asociadas a la producción-transformación-distribución de los insumos agropecuarios.
- b). El sector auxiliar agroalimentario que agrupa a las industrias cuyo producto está destinado al sector agropecuario.

De hecho se puede decir que las empresas transnacionales han controlado estos dos sectores, lo que les ha permitido dominar las diferentes etapas de los procesos productivo y distributivo ya que aprovechan su capacidad financiera, tecnológica y de penetración en los mercados.

De ahí, la industria agroalimentaria está estructurada en relación al sector más capitalizado capaz de incorporar tecnologías avanzadas bajo control extranjero, desarrollar la división técnica del trabajo dentro de una escala de operación más elevada, conformar mercados altamente monopolísticos, por consiguiente fijaciones de precios que les da ventajas para obtener ganancias extraordinarias con el aumento de la productividad de trabajo.

Las empresas medianas están en desventaja con las empresas antes mencionadas ya que incorporan tecnología menos avanzada, operan a escalas menores y la división del trabajo es menos pronunciada.

Las empresas pequeñas que marginalmente se sostienen en mercados locales (con tendencia a ser eliminadas) producen con ausencia de tecnología, en condiciones atrasadas ya que no contratan fuerza de trabajo y su producción es mínima.

Como se puede notar los dos sectores que controlan las empresas transnacionales están en función de la acumulación de capital, su orientación está en las empresas modernas, de ahí que surjan disparidades en las estructuras agroa

alimentarias de los países de latinoamérica puesto que en estos sectores se da una desproporcionalidad de desarrollo tanto de la agroindustria como en la agricultura.

Las cadenas agroalimentarias se articulan más cuando las empresas procesadoras, las cooperativas o las asociaciones de productores y transportistas, — las grandes cadenas de supermercados, operan como núcleos de poder, incidiendo en forma más directa sobre las unidades productivas agrícolas, imponiendo la tecnología a utilizar, supervisando las labores culturales y controlando la calidad de los productos agropecuarios.

Las empresas transnacionales han logrado una gran flexibilidad en las regiones donde se establecen, para suministrarse de materias primas, recurren regularmente a productores grandes y medianos puesto que estos, al proveer de volúmenes mayores y hasta cierto punto con calidad homogénea, permiten rebajar los costos de producción, sin embargo pueden tener tratos con pequeños productores (como es el caso de la producción de fresa en México).

Las empresas transnacionales tienen diversas formas de integrarse con la agricultura para abastecerse de materias primas:

- a). Pueden comprar tierras (caso excepcional)
- b) Por medio de contratos con productores (agricultura por contrato).
- c). Pueden recurrir a intermediarios.
- d). Pueden recurrir organismos estatales (como es el caso de leche, azúcar y granos).

La implementación de tecnologías agropecuarias posibilitó un aumento de la productividad de trabajo y de la tierra, al conjunto de tecnologías se le llama revolución verde. Como en el caso de México, la revolución verde incidió en productos como el maíz, teniendo avances significativos en el resultado por hectárea.

Sin embargo la nueva tecnología no afectó a la agricultura en su conjunto, ni a toda la gama de productos agropecuarios; además tampoco actuó homogéneamente en todos los agricultores latinoamericanos. Por otra parte los aumentos en la productividad eran menos importantes que el de los países desarrollados. Así "Con relación al maíz, mientras el incremento de la productividad fue, de 1950 a 1975, de 1.4% promedio anual en América Latina, en Estados Unidos la variable creció a razón de 4% en promedio y en Francia a 4.6% en promedio. Con respecto al sorgo, mientras la productividad sube durante aquellos años a 2.4% anual, en Estados Unidos el aumento se da en razón de 5.3%. El trigo mejora su productividad en nuestra región en 0.7% anual, en Estados Unidos el aumento registrado es de 2.6% por año". (17)

La revolución verde se llevó adelante sobre la base del patrón de desarrollo tecnológico estadounidense, la incorporación de semillas mejoradas estuvo acompañada por la tractorización de las faenas agrícolas, la mecanización de sembradíos y cosechas, la fertilización y el control de agroquímicos muy elaborados.

"El número de tractores se incrementó a tasas anuales de 6% y las importaciones por concepto de insumos agroquímicos y maquinaria agrícola se elevaron de 950 a 1940 millones de dólares". (18)

Los paquetes tecnológicos son propiedad de empresas transnacionales especializadas como los Laboratorios Bayer, Ciba-Geigy y Ho Escht, y empresas petroquímicas como Dow Chemical.

La revolución verde es pues un instrumento que adopta el capital transnacional para penetrar en el agro Latinoamericano, así gradualmente se ve sometido y subordinado a los requerimientos de las empresas transnacionales.

Con la expansión a nivel mundial y por consiguiente la consolidación de un amplio mercado mundial, las empresas transnacionales alimentarias se han orien

tado a producir mercancías para los amplios mercados de los países desarrollados como el de las naciones dependientes. Generalmente la producción está dirigida en primer lugar a las ciudades que sufrieron un gran crecimiento provocado por el desarrollo industrial y en segundo lugar tienden a satisfacer el consumo de la población de altos ingresos.

Existen algunos casos como el de la leche, el complejo soya-agricultura, y el de frutas y hortalizas que demuestran la expansión, control y poder de las empresas transnacionales en América Latina.

El aumento de la producción de leche va paralelo a los procesos de modernización y urbanización de las naciones latinoamericanas, el establecimiento de plantas dirigidas principalmente a satisfacer el mercado interno provoca cambios importantes en la agricultura como son la modernización de las unidades productivas, la subordinación del campesino a la agroindustria y la expansión capitalista en el campo.

"La industria moderna de lácteos se desarrolló con fuerza durante el período de sustitución de importaciones, especialmente en aquellos países que, como Argentina, Brasil, Colombia, Chile y México lograron llevar adelante ese proceso con toda plenitud". (19)

La expansión de las empresas transnacionales se da en dos aspectos: En primera instancia con una alta maquinización del proceso productivo y en segunda con el control de la tecnología de lácteos (material genético, homogeneización del producto final, etc.). Así las empresas transnacionales tienen la capacidad de organizar la rama en función a sus necesidades de acumulación, implementando nuevos métodos de transformación y distribución de leche.

Las empresas que mayor capacidad de penetración son:

- a). La Carnation.
- b). La Nestlé.

La Carnation mantiene el predominio de leche evaporada sin azúcar y la Nestlé mantiene una posición monopolica en leche condensada y en polvo, crema de leche esterilizada y en harinas..

Conviene señalar el caso de México, donde es indispensable importar leche en polvo para la Carnation y Nestlé, operación realizada por la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo). Esto posibilita que las empresas - transnacionales estén negociando con la paraestatal las condiciones de exportación de productos lácteos.

Se puede decir que en la mayor parte de los países latinoamericanos se produce una diferenciación en los mercados de lácteos y las empresas transnacionales ocupan las líneas de productos de mayor valor agregado y tecnología más -- avanzada.

Los cambios tecnológicos en la agricultura de cereales y de oleaginosas, - los avances en los procesos de extracción de aceites vegetales, la fabricación de margarinas y los descubrimientos realizados en genética y nutrición animal - en los países centrales, han permitido la internacionalización del capital en el complejo soya avicultura y por consiguiente la penetración de empresas extranjeras en los países latinoamericanos.

"En el complejo soya-agricultura, se produce un cambio en el tipo de expansión de muchas de las empresas agroalimentarias, ya que mientras en un principio aquéllas se interesaban en abastecer los aceites vegetales a grandes masas de consumidores, a partir de los años sesenta sus estrategias tienden más bien a una integración vertical de la producción de raciones con las distintas etapas de la avicultura, incluyendo el control de material genético, las incubadoras, las granjas de engorda y postura y la distribución de pollos y huevos". -

(20)

La principal empresa extranjera que penetra en este complejo, es la Ander-

son Clayton que en un principio produce aceites y margarinas extraídas del algodón, y después, en las décadas de los sesenta y setenta su producción se centra primordialmente en el procesamiento de semillas oleaginosas (sobre todo la soya, para la elaboración de raciones de consumo avícola, porcícola y ganadero) y su integración vertical con la cría de animales. Gradualmente se establecen empresas que se especializan en la producción de algún insumo y producto del complejo, como son:

- a). Ralston Purina e International Multifoods que producen alimentos para animales y productos avícolas.
- b). Strafford of Texas, dedicada al negocio avícola, particularmente a la incubación de huevo fértil.

Los instrumentos que adoptan las empresas transnacionales con los proveedores de materias primas agrícolas se da en dos sentidos, inicialmente establecieron relaciones directas por medio de agricultura por contrato, para obtener su abastecimiento adecuado proporcionando a los agricultores semillas mejoradas, crédito, asistencia técnica y un mercado estable, su campo de acción se orientó principalmente a la agricultura comercial, después paulatinamente se fueron abasteciendo de insumos por medio de la intermediación del capital comercial, por ejemplo de cooperativas de productores o del Estado.

El aumento en la producción de frutas y legumbres se debe a dos factores, por un lado por las innovaciones en materia de refrigeración, empaque y conservación de alimentos, disminución en las tarifas de transporte y por otro lado la ampliación de los mercados de los países altamente industrializados.

Las regiones que surten de estos productos al Norte de Europa son: el Sur de Europa, Norte de África e Israel, mientras a Estados Unidos y Canadá lo hacen principalmente México, Centroamérica y Chile.

La internacionalización de los productos hortícolas se da fundamentalmente

por medio de empresas mundiales distribuidoras de frutas y legumbres que utilizan la producción de los países dependientes para surtir a los grandes mercados de los países desarrollados, principalmente en períodos donde la producción de estos es mínima. La naturaleza de estos cultivos requieren de un uso intensivo de la fuerza de trabajo, lo cual en países latinoamericanos es regularmente barata, lo que les significa a las empresas transnacionales reducción de costo y mayor capacidad para poder competir en los mercados de exportación.

Existe una gran especialización en las exportaciones Latinoamericanas como es en Chile donde la mayor parte de estas se componen de uvas, manzanas y duraznos mientras que México (proveedor mas importante de mercado norteamericano) lo hace produciendo grandes cantidades de tomate y pepino.

La agricultura exportadora se ha expandido sobre las mejores tierras de las economías dependientes, con un alto desarrollo del capitalismo, como es una adecuada infraestructura. Es en estas regiones donde se han desarrollado lazos estrechos entre las empresas transnacionales y sectores capitalistas rurales, así como es el caso de México las asociaciones de productores nacionales han adquirido gran poder económico en lo que se refiere a la comercialización de frutas y legumbres en el mercado norteamericano incluso el Estado Mexicano les ha otorgado la facultad de regular la producción para exportación.

Se puede afirmar que en la exportación de legumbres y frutas frescas mexicanas, la producción y el mercado está controlado por los grandes distribuidores, cadenas de mercados, brokers y aún pequeños agricultores de origen estadounidense.

Actualmente las empresas transnacionales se han orientado a la producción de mercancías para el mercado interno latinoamericano como es en la conservación y enlatado de frutas, y el mecanismo que utilizan es agricultura por con-

trato para poder aprovisionarse de materia prima, la transformación de estos productos tienden a satisfacer el consumo de la población de altos ingresos.

El Estado en los países latinoamericanos ha favorecido el proceso de transnacionalización de la industria agroalimentaria mediante los siguientes mecanismos.

a). La capitalización del agro solamente ha beneficiado a algunos sectores, -- preferentemente al sector donde se ha desarrollado una agricultura capitalista, orientando así, las obras de infraestructura, el crédito, la asistencia técnica, etc. a este sector, es aquí donde las empresas transnacionales han permeado y subordinado a la agricultura.

b). Las políticas estatales han favorecido al proceso de transnacionalización mediante subsidios, importaciones, exenciones fiscales, etc. Aunado a que el Estado ha carecido de mecanismos para dirigir al capital multinacional ya que existe una nula o insuficiente reglamentación sobre inversiones extranjeras.

c). A raíz del proceso de sustitución de importaciones, el Estado ha mantenido bajos los precios de los alimentos básicos (puesto que según su visión, era necesario mantener bajos los salarios, ya que coadyuva a aumentar la tasa de ganancia y el proceso de acumulación en la industria) mediante el castigo de los precios de los bienes producidos por los campesinos, importando bienes del exterior a precios más bajos que los internos.

2.3.1 ANTECEDENTES DEL PROCESO AGRARIO EN MEXICO.

A mediados del siglo XIX se presentan cambios en la estructura agraria que en aquella época se formaban predominantemente de latifundios y tierras comunales; se pensaba (incluidos por las ideas liberales en Europa) que la solución al problema agrario residía en la creación de una masa de campesinos medios -- que al constituirse en pequeños propietarios garantizaba el crecimiento y desa

rrollo del Agro Mexicano.

Esta medida propició que muchas tierras comunales fueran concentradas por grandes hacendados, lo que originó que las comunidades se desplazaran a tierras de menor calidad.

El desarrollo capitalista en México de 1870 a 1910 estuvo determinada por las condiciones existentes en el país y en el mercado mundial, en este sentido el primer impacto del capitalismo moderno fué con Santana durante la pérdida de la mitad del territorio, condición que Estados Unidos hizo objeto para su expansión y acumulación capitalista.

Por otra parte, el objetivo de las Leyes de Reforma, fué la creación de una nueva clase de pequeños propietarios agricultores, pero el resultado real de estas leyes, fué una nueva concentración latifundista de la propiedad agraria.

En la etapa porfirista se generan las condiciones para el desarrollo de una agricultura comercial, principalmente para la exportación, las haciendas experimentan un enorme desarrollo puesto que el Estado promueve concesiones de tierras principalmente a extranjeros, los sectores de la agricultura comercial se van apropiando paulatinamente de las mejores tierras así:

"En 1910 el 1% de la población poseía el 97% de tierras, mientras que el 96% de la misma sólo poseía el 1%". (21)

En esta etapa la producción rural se desplazó mostrando un crecimiento lento pero uniforme, propio de una fase de expansión capitalista vinculada a estructuras agrarias tradicionales. La clase terrateniente, propietaria de las haciendas y de las florecientes exportaciones capitalistas, formaban una oligarquía agraria que retenía el excedente proveniente del campo. Los terratenientes invertían una parte de ese excedente fuera del país o en consorcios internacionales establecidos en México, y el resto lo canalizaban hacia el consu

mo sustuario (importaciones) de tal manera que impedian a la naciente burguesía industrial y comercial del país el acceso al excedente del campo.

Este fenómeno aunado a la precaria condición de la vida de los campesinos, promovió un paralelismo de clase entre la burguesía industrial y comercial local, y el campesinado, en contra de terratenientes y de su aliado el Estado -- Porfirista. Además, el liberalismo internacional y la pequeña burguesía planteaban la necesidad de crear las condiciones sociales, económicas, políticas y técnicas para el desarrollo acelerado del capitalismo; con ello obligaban a -- los latifundios improductivos (por la explotación creciente de la mano de obra y la raquítica inversión productiva) a convertirse en empresas agrícolas redituales.

Así que era necesario un cambio en la estructura agraria existente.

Uno de los aspectos importantes de la Revolución Mexicana fué el antagonismo surgido entre la oligarquía latifundista y los sectores burgueses y campesinos desposeídos, que culminaron con la creación de un nuevo orden social.

En los años de la lucha revolucionaria el proceso agropecuario se estanca como resultado de la convulsión que se vivía. La Revolución Mexicana triunfó y dió origen a un Estado institucional que se propuso; por una parte, establecer las condiciones necesarias para el desarrollo capitalista en la economía nacional, por otra parte, evitar un levantamiento social de las masas campesinas. De esta manera, el Estado promovió el reparto agrario, la participación de la burguesía nacional en el excedente generado por la agricultura, cambios en el sistema político, etc.

Para los decenios que siguieron al triunfo de la Revolución Mexicana, Martín del Campo distingue tres períodos como características diferentes: (22)

I.- Los años veintes y principios de los treintas, que corresponden a un lapso de titubeo e incluso retroceso de la Reforma Agraria, pues las condiciones so-

ciales y políticas inhiben las posibilidades de acumulación y determinan la --
continuación del estancamiento de la producción sectorial.

En esta etapa sólo se restituyó de tierras a las comunidades que habían si
do despojadas por la hacienda, dándole lugar secundario a la dotación ejidal,
además de que no se les dotó de tierras a los peones.

II.- La organización capitalista aumentó la producción agropecuaria y reci
bió el apoyo del Estado, por medio principalmente de la inversión pública fede
ral y grandes obras de infraestructura (principalmente obras de irrigación). --
Sin embargo, esta organización sufrió fuertes golpes debido a la crisis mun--
dial de 1929, a la reducción de la inversión extranjera y a las condiciones po
líticas que se presentaron en la guerra de los cristeros.

Hacia 1934 la Reforma Agraria estaba en crisis, había una gran cantidad de
campesinos sin tierras. El ascenso al poder de Lazaro Cárdenas dió a la Refor
ma Agraria un nuevo dinamismo repartiéndose en seis años veinte millones de --
hectáreas aumentando considerablemente la propiedad ejidal.

Cárdenas (1934-1940) se vió en la necesidad de realizar un amplio reparto
agrario (que despojó de la tierra a las empresas agrícolas que se encontraban-
en bancarrota y a las haciendas ineficientes), para asegurar el crecimiento de
la producción agrícola, la estabilidad política, y la generación del excedente
agrícola destinado al desarrollo industrial. El programa de colectivización -
fue secundario y no tuvo efectos retroactivos.

Durante la etapa cardenista se rompieron las trabas de la estructura lati-
fundista. Dándole un importante impulso no sólo a la distribución de tierras,
sino a la comercialización de productos agrícolas, organización de campesinos-
en ejidos colectivos y cooperativas. Por otra lado se crearon importantes --
obras de infraestructura con el fin de fortalecer el mercado interno y sobreto
do el Estado asumió el papel central en la conducción del crecimiento.

La Reforma Agraria llegó a conformar una nueva estructura productiva, política y social diferente en el campo, que pondría las bases de la industrialización de posguerra en México.

Así en esta fase, el proceso agrario se consolida. Sus logros, acompañados de una sólida política de apoyo, posibilitan 25 años (1940-1965) de espectacular crecimiento económico general, donde se presenta la capacidad de la Reforma Agraria y el Ejido para dar respuesta, en términos de producto, a las demandas que el crecimiento económico registra. Según González Rodríguez (23), entre los fenómenos que permitieron que la agricultura creciera aceleradamente se encuentran:

- 1). La Segunda Guerra Mundial que incrementó la demanda de alimentos y materias primas.
- 2). La ampliación de las relaciones México-Estados Unidos.
- 3). La introducción de las nuevas tecnologías agrícolas que producían altos rendimientos por hectárea y hombre ocupado.

Por lo anterior se generan excedentes que permitieron el fomento de la política de sustitución de importaciones manufactureras por medios del desarrollo industrial. De esta manera el agro proporcionó alimentos y materias primas baratas, mano de obra, ahorros y divisas para la expansión industrial.

El modelo de la industrialización seguido por México se basa primordialmente en el excedente generado por la agricultura. Las condiciones que se presentaron para la transferencia de valor fueron las siguientes:

- a). "Exportación de productos agropecuarios para abastecer de divisas baratas al sector industrial, quién las utilizó para importar maquinaria y equipo con pesos mexicanos sobrevaluados.
- b). Abastecer de alimentos baratos a zonas urbanas en expansión, lo que favoreció un nivel salarial de los trabajadores industriales relativamente bajo, y -

c). Abastecer de fuerza de trabajo barata a empresas industriales ubicadas en los grandes centros urbanos.

De esta se creó una dependencia industria-agricultura que en ningún momento favoreció al campesino". (24)

"La transferencia de la inversión del sector agrícola a los sectores secundario y terciario se llevó a cabo por medio del sistema bancario y la estructura de precios. Este último mecanismo fué indudablemente el más importante — pues se estima que entre 1942 y 1961 los diferenciales de precios producirían una transferencia neta de unos 3,600 millones de pesos (de 1960) de la agricultura sumados a los 2,500 millones de pesos (de 1960) que calcularon como salida neta de la agricultura por el sistema bancario, la contribución total de la agricultura al resto de la economía después de sustraer unos 3 mil millones de pesos canalizados hacia el sector agrario por las inversiones oficiales acaso fueron de 3,100 millones de pesos (de 1960) en esos veinte años". (25)

Entre 1942 y 1945, la tasa de crecimiento en el agro fué del 3.6%; de 1945-1956 de 6.9%; de 1956-1961 del 2.5% y de 1965 a 1970 solo del 1.2%.

El desarrollo de la industria en México se concentró en unas cuantas ciudades, lo que propició, costosos gastos en infraestructura, importación de alta tecnología, etc. Esta industrialización se basa principalmente en estructuras intensivas en capital y no en trabajo.

El sector agrícola fue el que pagó el costo de esta industrialización. Durante este período se dan importantes avances en la productividad del maíz y frijol, lo que contribuyó a satisfacer la demanda interna de granos básicos. — Realmente fueron todos los productos agrícolas los que aportaron materias primas baratas para la industria, aumentando exportaciones y de esta forma aportar divisas suficientes para la importación de bienes de capital que requería la industria.

El país se conformó por un lado con algunas zonas altamente capitalistas - (principalmente zonas de riego), con cultivos rentables y en ocasiones productos para la exportación. Por otro lado y en la mayoría de los casos, se estructuró la agricultura de temporal con pocos o nulos servicios agropecuarios, (crédito, seguro, asistencia técnica, etc.) destinada a producir granos básicos como maíz, frijol, arroz, etc.

Después de la Reforma Agraria integral llevada a cabo por Lázaro Cárdenas de 1934-1940, el proceso se interrumpe cuando la siguiente administración tuvo otros objetivos como el de aumentar la productividad del sector privado más desarrollado; que tenía como fin el proveer de materias primas a la industria, y de dotar de alimentos baratos a las ciudades.

Dentro de las políticas adoptadas en esta época se instrumentó la revolución verde que pretendía mejorar la producción a través de desarrollar variedades de semillas de alta productividad. Asimismo, se favoreció la agricultura de exportación donde predominaron las inversiones norteamericanas.

Estas inversiones se ubicaron en zonas de riego de los estados de Sonora, Sinaloa y Tamaulipas y algunas zonas de bajío donde se cultivan frutas y legumbres.

La producción de las compañías norteamericanas tienen como fin la exportación, y para ello, las compañías se valen de préstamos a los productores, dotación de insumos, fertilizantes, esto para asegurar la calidad y cantidad de la producción. Los principales productos para la exportación son: jitomates, calabazas, pepinos, pimientos, ejotes, espárragos, brócoli, coliflor, coles de bruselas, cebollas, fresas, limas, mangos, melones, sandías, aguacates y otros. Estos productos son complementarios a la producción norteamericana, principalmente en los meses de invierno. Los beneficios de estas ventas al exterior son para un pequeño sector de grandes empresas, en muchos casos contro-

ladas por el propio capital norteamericano.

Esta estructura aunque funcional para algunos sectores norteamericanos que realizan inversiones en la agricultura mexicana, resulta negativa para los horticultores norteamericanos que son seriamente afectados por las exportaciones mexicanas.

La tendencia a cultivar productos para exportar productos agrícolas como frutas y hortalizas y forrajes ha ocasionado que se sustituyan cultivos básicos como maíz y frijol por otros cultivos más rentables.

Por lo que se refiere a los cultivos tradicionales (maíz, frijol) fueron sustituidos por trigo, algodón y otros cultivos comerciales más remunerativos.

"Paralelamente a estos procesos, se desarrolla... en sector agroexportador que está dejando de ser funcional a la acumulación interna y se somete cada vez más a las necesidades del destinatario de la producción. La agricultura del noroeste se ha transformado en un enclave de las transnacionales y los brookers estadounidenses y es extremadamente frágil y sensible a las fluctuaciones del mercado y a los movimientos especulativos de los socios financieros y compradores". (26)

Aunado a lo anterior, también se presentan fenómenos como el de la ganaderización y el consiguiente cultivo de forrajes.

La ganadería extensiva de exportación tiene un considerable crecimiento. Pero su crecimiento no se basa en su productividad, sino en el control monopolístico de las tierras de agostadero.

Los forrajes destinados a este tipo de ganadería han influido de manera importante en la crisis agropecuaria ya que generan una sustitución masiva de tierras destinadas a maíz y frijol por cultivos forrajeros como el sorgo y la soya.

Lo anterior crea una estructura agraria polarizada, que a partir de 1965 -

empezó a dar señales de que la situación se revertía; es decir, la agricultura que generaba excedentes hacia la industria se descapitalizó generando una crisis en el sector, que se hizo más evidente en 1976.

III.- Esta "Crisis Agrícola", se manifiesta en que los productores se han visto imposibilitados de continuar haciendo frente a la creciente demanda de productos agropecuarios debido a que:

- 1). La extracción cada vez mayor del excedente ha convertido a la agricultura en una actividad poco remunerativa, lo que ha provocado una disminución en las inversiones productivas privadas y públicas.
- 2). No todos los empresarios agrícolas han podido adoptar en toda su extensión técnicas modernas de producción, porque a pesar de sus bajos niveles de productividad, la remuneración al trabajo asalariado es tan baja que la sustitución de capital por trabajo no les da ventajas económicas.
- 3). Las condiciones de relativa abundancia del mercado internacional causa la disminución de la inversión pública y privada para evitar la caída de los precios internacionales.
- 4). El fracaso de la "Revolución Verde".
- 5). Los niveles de rendimientos a los que se han llegado, son tan altos que para conseguir nuevos aumentos en la producción, se exigen volúmenes de recursos financieros, técnicos y humanos que la hacen incoasteable.
- 6). Y la política económica del Estado, que deseando mantener el equilibrio de las finanzas públicas, los precios internos y la paridad monetaria, limitaba - las posibilidades de crecimiento y de distribución del producto nacional.

La crisis de la producción rural se ubica en el subsector agrícola. Los indicadores de la pérdida de dinamismo de éste subsector de la producción rural son contundentes:

- 1). Caída pronunciada del ritmo de crecimiento del PIB Agrícola.

2). La necesidad de recurrir a niveles cada vez mayores de importaciones de -- alimentos básicos.

3). El estancamiento de la oferta interna de productos agrícolas, en comparación con los niveles de consumo, que imposibilita el mantenimiento de bajas retribuciones a la fuerza de trabajo y se convierte en un factor importante para propiciar la inflación en los costos, por lo que estas deficiencias de la producción se convierten en elementos que inhiben la acumulación capitalista en -- otros sectores.

2.3.2 DESARROLLO POLARIZADO DE LA AGRICULTURA.

La estructura agraria que se ha conformado en México en los últimos años -- presenta una especialización en la producción de frutas, legumbres y ganadería para la exportación; donde hay fuertes intereses de grandes empresas agrícolas que obtienen altas tasas de ganancia con la exportación. Por otra parte es importante señalar que la actual estructura, ocasiona desigualdades, concentra-- ción del ingreso y una creciente marginación de los campesinos.

El desarrollo agropecuario en México sólo se ha dado en las zonas irriga-- das, que fueron las encargadas de producir alimentos y materias primas para la exportación y de esta forma dotar de divisas que el país exigía para su indus-- trialización. Esto provocó que se formara un grupo de agricultores que concen-- traron todos los recursos disponibles. (subsidio, inversión pública, crédito, seguro, seguridad jurídica en la tenencia de la tierra, etc.)

Por otra parte, se conformó un enorme sector formado por minifundistas, -- jornaleros agrícolas y campesinos sin tierra que apenas obtienen ingresos de -- subsistencia.

La concentración del capital en el sector privado en el agro, provocó una-- gran ineficiencia pues, las explotaciones más grandes no producían suficientes

alimentos aun con el acceso del capital.

Por otro lado; "El sector de tenencia de la tierra más íntimamente asociado con los distritos de riego y con la producción de cultivos comerciales remunerativos es el grupo de los terratenientes privados... En realidad el sector privado maneja una proporción mayor de la superficie de los distritos de riego mediante arrendamiento". (27)

A pesar de todos los apoyos a la agricultura de riego, esta se encuentra sobrecapitalizada por lo que tiene rendimientos decrecientes. Las inversiones federales en obras hidráulicas fueron de suma importancia, aunque se concentraron sólo en algunas regiones. Esto provocó un ensanchamiento entre la alta productividad de las regiones norte y noroeste de México, y las zonas tradicionales de temporal.

Por lo que se refiere a la agricultura temporalera que utiliza medios de producción rudimentarios, no tiene posibilidad de usar insumos, fertilizantes, etc., que incrementen la productividad. Tienen a cambio ingresos cada día menores y sus tierras están en proceso de agotamiento.

2.4 RELACION DE LA INDUSTRIA Y LA AGRICULTURA EN MEXICO EN LA FASE ACTUAL DEL CAPITALISMO.

A raíz de la reestructuración y expansión del capitalismo a nivel mundial, en México comienza un proceso de industrialización, comúnmente llamado sustitución de importaciones.

El proceso de reorganización de la actividad económica se presenta en dos etapas:

a). En la primera el desarrollo del capitalismo y la constitución del mercado interno se basan principalmente en la absorción o eliminación de la producción doméstico-artesanal campesina y en la proletarianización de la fuerza de trabajo

procedente del campo, el nuevo proletariado pasa a cumplir las necesidades de la industria capitalista. Asimismo, la industria productora de bienes de consumo duradero pasa a ser el sector más dinámico, presentado como características, una baja composición orgánica de capital y por tanto un uso intensivo de la fuerza de trabajo.

En esta etapa el Estado Mexicano cumple funciones importantes como son el control de sectores industriales estratégicos, exenciones de impuestos, tarifas preferenciales, subsidios, bajos precios de materias primas o auxiliares - producidas por empresas estatales, control de precios en productos agrícolas - básicos necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo y el proteccionismo, de esta manera se dan las condiciones para el proceso extensivo de la acumulación capitalista principalmente en los sectores más dinámicos, puesto que el capital todavía no dominaba la producción social ya que seguían prevaleciendo los sistemas individuales, sin embargo, se crean las bases para la difusión del capitalismo en México.

Con el paulatino desarrollo industrial y la incorporación de la fuerza de trabajo a las ciudades, comienza a ampliarse el mercado interno, paralelamente algunos sectores de la agricultura van incorporándose al proceso de producción mercantil, así en la región del norte y el bajo se desarrolla una agricultura altamente capitalizada que produce mercancías para la exportación, mientras que en la región centro-sur del país existe una agricultura con ciertos avances capitalistas en la cual se producen frutales para la exportación y maíz, - existe también una agricultura atrasada ubicada principalmente en regiones temporeras, produciendo maíz y frijol para el mercado interno.

El rápido desarrollo de la producción capitalista en algunas regiones se debió a:

a). La alza de los precios internacionales de los productos agrícolas, que se-

tornaron altamente rentables, fundamentalmente por la buena calidad de la tierra y por la cercanía geográfica con Estados Unidos.

b). La concentración de tierras se convierte en el rasgo determinante del proceso de acumulación de capital, a través de la compra de parcelas minifundistas privadas, el arrendamiento de ejidos, la especulación de terrenos, la apropiación de tierras desérticas beneficiadas por el riego (como en Sonora y Sinaloa).

c). Liberación de la fuerza de trabajo lo que se traduce en que sea abundante y barata.

d). Construcción de obras de infraestructura particularmente las obras de riego, fomentadas por el Estado Mexicano y en algunos casos por organismos financieros internacionales.

e). Desarrollo tecnológico que se finca básicamente en la investigación agrícola.

Todos estos aspectos representan por un lado un rápido proceso de acumulación del sector agroexportador y por el otro la posibilidad de financiar, asifuera parcialmente, la importación de medios de producción que requería el proceso de industrialización.

Por otra parte las pequeñas unidades de producción agrícola no son beneficiadas en el desarrollo del agro mexicano ya que dentro de este proceso cumplen la función de transferir plusvalor al sector industrial, pues este tipo de unidades se avocan a producir artículos de consumo básico, los cuales son controlados. Lo que posibilita que los salarios del proletariado industrial sean bajos y por consiguiente se acentuen el proceso de acumulación de capital en la industria. Así que las pequeñas unidades agrícolas no tienen posibilidad de obtener recursos (falta de crédito, asistencia técnica, infraestructura adecuada, etc.) para poder aumentar la productividad, aunado a los bajos precios de

los productos.

En cuanto a la industria, su vínculo con la agricultura se da en los sectores comercial y financiero, aquí se presentan los primeros elementos de subordinación del capital agrícola, sin embargo al no penetrar al sector productivo, no hay posibilidad de transformarlo para elevar la productividad del trabajo y la oferta de mercancías.

Si bien el desarrollo del capitalismo en su forma extensiva permite la autosuficiencia alimentaria y provee de divisas, comienza a presentarse un constante deterioro en el proceso de acumulación, debido a los siguientes factores:

- a). El desarrollo tecnológico no estuvo fincado en la maquinización del agro.
- b). Estímulo externo en obras de infraestructura, investigación y financiamiento.
- c). La utilización de la fuerza de trabajo se desarrolla bajo métodos de explotación basados en el alargamiento de la jornada de trabajo, sin acceder a una intensificación de la fuerza productiva laboral.
- d). Deterioro de los precios internacionales de los productos agrícolas.
- e). Nulas posibilidades de capitalización de pequeñas unidades agrícolas.

En esta etapa la agricultura entra en crisis puesto que la forma como se orienta al sector capitalista no deja la posibilidad de un desarrollo endógeno que aumentara sustancialmente la productividad del trabajo en la agricultura mexicana, así surge la necesidad de refuncionalizar a la agricultura por la vía de penetrar y controlar por parte de la industria el proceso productivo.

III. La siguiente etapa se inicia en la década de los sesentas, en la cual se manifiestan cambios en el proceso de industrialización en México, el proceso de acumulación de capital paso a depender del abatimiento de costos tanto en medios de producción como en medios de vida, así los procesos de trabajo maqui

nizados desplazan paulatinamente a la producción semiartesanal y a la pequeña-empresa, propiciando que sean confinadas a las ramas más atrasadas de la industria.

Gradualmente el proceso de acumulación de capital en la industria mexicana se finca sobre la base de producir bienes de capital, se presenta un gran desarrollo en la siderurgia, equipos de transporte, industria química y maquinaria en donde existe un aumento pronunciado de la composición orgánica de capital y se consolida la explotación intensiva de la fuerza de trabajo; de esta forma las ramas productoras de medios de producción comienzan a imponerse sobre ramas productoras de mercancías para consumo personal.

El proceso de acumulación de capital genera cambios en la base productiva de la sociedad y en las relaciones de producción, profundizando la concentración y centralización del capital, monopolizando la producción, desarrollando los mecanismos de penetración del capital bancario, y ampliando la participación del Estado como ente promotor del proceso de valorización del capital. Todos estos elementos posibilitan una mayor integración de la economía mexicana al capitalismo mundial y una mayor incidencia de la internacionalización del capital, ya sea por medios de la inversión directa o indirecta.

A partir de 1965 se producen cambios sustanciales en la relación de dominio de la industria a la agricultura principalmente por la penetración de las agroindustrias transnacionales y estatales en el campo. Para que la vía productiva fuera la nueva forma de subordinación de la agricultura tuvo que existir un período de consolidación del capitalismo en la agricultura mexicana como son: el control sobre la propiedad del suelo y del agua, un determinado desarrollo tecnológico, y un grado de avance en la producción.

En esta época las economías centrales comienzan una nueva etapa de crisis y caída de la tasa de ganancia, por lo cual el capital busca nuevas áreas de

inversión que les pueda elevar la rentabilidad, así se acentúan las inversiones hacia economías dependientes con amplios mercados internos, bajos salarios y costos reducidos de las materias primas, bajo estas condiciones México se convierte en el campo propicio de la penetración de capital en la agroindustria.

La agroindustria transnacional se orienta a la producción de alimentos balanceados para animales, aceites, hortalizas enlatadas y derivados de leche.

Los cambios propiciados por las empresas transnacionales en el aparato productivo agroindustrial y las modificaciones de la estructura productiva agrícola genera una alteración profunda en las pautas de la acumulación y la explotación del trabajo. Así las empresas transnacionales se relacionan con el capital agrícola por medio de contratos de producción, asegurando el abastecimiento de materias primas, los contratos se realizan comúnmente a través del financiamiento de la producción por parte de la multinacional al capital agrícola, con lo cual se compromete el producto desde la siembra; bajo estas circunstancias la agroindustria pasa a ser el eje hegemónico de la producción, subordinando a sus dictados a la producción agrícola.

La finalidad principal de estas empresas es la producción de materias primas de alta calidad y bajos costos, por lo cual provocan cambios en el proceso productivo agrícola como son:

- a). El empresario agrícola utiliza paquetes tecnológicos proporcionados por la multinacional, orientados a aumentar la productividad del trabajo.
- b). Maquinización del proceso agrícola en cultivos más dinámicos.
- c). Las empresas transnacionales fomentan el uso masivo de fertilizantes, herbicidas, semillas mejoradas.

De esta manera la empresa transnacional reorienta el patrón de acumulación del sistema agroalimentario mexicano, así la agricultura se integra al proceso

de valorización de capital puesto que esta sujeta a las necesidades de la nueva agroindustria. Las multinacionales utilizando su poder financiero y tecnológico logran someter al capital agrario a sus requerimientos de esta forma lo gran cambiar la estructura de cultivos, introducir métodos y técnicas de producción moderna y provocar la utilización intensiva de maquinaria.

2.5 PENETRACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA AGROINDUSTRIA EN MEXICO.

El proceso de concentración, centralización e internacionalización del capital de las economías imperialistas han influido en la conformación del sector agroindustrial en México, así las empresas transnacionales han logrado una integración agroindustrial que se inicia con la producción agropecuaria, tiene su momento clave en la industrialización y se realiza en la comercialización.

Históricamente las empresas transnacionales en la agroindustria comienza a establecerse hacia fines de la década de los treinta, como son: La Anderson — Clayton (comercio de algodón y el procesamiento de semillas de algodón), Nestlé, Quaker Oats y Chiclets Adams. En los años cuarenta se establecen la Coca Cola, Pepsi Cola y Mc Cormick, en esta época las empresas transnacionales influyen "... en 16 de las actuales 40 clases de la industria alimentaria" (28), introduciendo la fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo.

Hasta 1950 existen 23 nuevas empresas transnacionales, de 1951 a 1960 se implantan 31 nuevas filiales que producen un nuevo tipo de mercancías como son: yogures y otros productos a base de leche, además de que aumenta pronunciadamente el número de establecimientos que elaboran productos balanceados. Este tipo de empresas orientan su producción al mercado interno, aunque algunas de ellas se dedican fundamentalmente a la exportación de materias primas agropecuarias.

La mayor parte de las filiales de las empresas transnacionales se estable-

oen de 1961 a 1970, contando con "...93 filiales que abarcan ya las 27 clases- donde ahora estan presentes". (29) De 1971 a 1975 se abrieron 41 nuevos esta- blecimientos, por lo cual se puede afirmar que hay una creciente transnaciona- lización de la industria alimentaria.

La agroindustria mexicana ha sido el campo más propicio para la internacio- nalización del capital, puesto que la inversión ha tenido un aumento pronuncia- do.

"La inversión extranjera directa en la industria alimentaria aumentó en -- 262% en la última década, al pasar de 235 millones a 686 millones de dólares - conforme al último análisis de la Confederación de Cámaras Industriales (CONCA- MIN) sobre inversión externa en México". (30)

Otra publicación indica que en el año de 1985 la inversión extranjera en - la agroindustria ascendía a 1,275 millones de dólares y las filiales de las em- presas transnacionales controlaban un poco más del 30% del mercado de alimen- tos industrializados del país. (31)

Lo que demuestra que paulatinamente las empresas transnacionales tienen -- una incidencia acentuada en este sector. Fajnzylber y Martínez estimaban que- en 1970 la participación de estas empresas era de 21.5% en la producción de -- alimentos industrializados y de 30% en bebidas. (32) Lo que constituye un cre- cimiento pronunciado en la inversión y la producción generada por el capital - transnacional en este sector de la industria mexicana.

La penetración de capital extranjero en la agroindustria se ha consolidado sobre la base de:

a). Penetrar con filiales de gran capacidad económica que puedan controlar el proceso productivo y distributivo, actualmente participan con 287 estableci- mientos es decir con el 0.35% de establecimientos de la agroindustria nacional (33), generando una parte importante de la producción agroindustrial, esto im-

plica que operan con una alta concentración de capital.

b). Las empresas transnacionales presentan una alta movilidad de capital ya que la mayoría actúan en dos o más clases agroindustriales, así las filiales participan activamente en 23 de las 38 clases agroindustriales. (34)

c). En este sector se ha dado una alta centralización de capital, puesto que de 169 filiales, se establecieron con la adquisición de plantas nacionales. (35)

d). El aumento de la producción y de la productividad del trabajo en estas empresas depende de la importación de medios de producción y de tecnologías desarrolladas en el exterior.

Las empresas transnacionales agroindustriales tienden a controlar las clases más rentables, así como se observa en el cuadro No. 1, de 17 clases, participan en la producción mayoritariamente en 8 clases de los cuales el índice de concentración del mercado en 7 es pronunciado; en 4 clases agroindustriales se presenta una acentuada participación tanto de empresas transnacionales como de grandes empresas nacionales.

CUADRO I: Participación transnacional y grados de concentración en las principales ramas de la industria alimentaria en México (1975).

RAMA	PENETRACION TRANSNACIONAL EN LA PRODUCCION	INDICE DE CONCENTRACION DEL MERCADO ¹
Preparados de frutas y legumbres.	31	95
Salsas y sopas.	33	93
Café soluble.	93	100
Cereales y leguminosas.	70	85
Preparados de carne.	15	32
Crema y queso	23	26
Leche en lata	97	63
Flanes y gelatinas.	62	75

Yogurts y cajetas	10	62
Galletas y pastas	25	61
Cacao y chocolate	63	86
Dulces y confituras	33	29
Chicles	88	96
Aceites y grasas	14	22
Almidón	55	79
Mostaza, vinagre	69	75
Alimentos para animales	52	23

1 Definido como la proporción de la producción total aportada por los 4 establecimientos más grandes.

FUENTE : Centro de Ecodesarrollo, A.C.

En lo que se refiere a la propiedad de las empresas en esta rama, en un estudio realizado por Rogelio Ramírez de la O, planteaba que de 85 casas extranjeras que operan en México 80 son norteamericanas, además, en 1978, 167 filiales representaban el 95% de la inversión directa en la industria alimentaria, lo que demuestra que gran parte de la inversión en este sector proviene de empresas estadounidenses. (36)

En cuanto a tecnología las empresas transnacionales la utilizan como instrumento para la obtención de ganancias, de control de subsidiarias, filiales y del mercado; así en 1978 "Había 227 contratos de venta y transferencias de tecnología a la industria alimentaria al analizarlos, se observa que el grueso de ella es extranjera y que la mayor parte se transfiere con un costo explícito para el usuario". (37) En el período 1971-1978 en pagos por concepto de uso de tecnología, diez empresas extranjeras de la rama alimentaria absorbían el 87% por concepto de pagos para este rubro, asimismo, La Anderson Clayton, Purina y Nestlé absorbieron el 71% del total de la industria alimentaria. (38)

Para las empresas transnacionales un elemento fundamental para penetrar en el mercado interno de productos alimentarios industrializados es la publici—

dad, las empresas utilizan "... del 6% al 8% de sus activos totales, e incluso se aproximan al 10% en el caso de los refrescos y la cerveza". (39) Lo que -- conduce a cambios importantes en los hábitos alimentarios de ciertos sectores de la población Mexicana.

Para la industria alimentaria el comercio exterior tiene poca importancia, ya que las empresas transnacionales que procesan alimentos les interesa más el mercado interno, sin embargo la forma en la que operan este tipo de empresas -- tienden a importar más que a exportar, ya que por el tipo de tecnología que -- utilizan, la alta composición orgánica del capital y el control de la matriz -- vía el comercio intrafirma recurren necesariamente a la importación de bienes de capital.

"En el período de 1971-1978 se registraron operaciones de comercio exte-- rior por parte de 96 empresas transnacionales, es decir el 57% de las que fueron identificadas (167). Ese comercio arrojó invariablemente en cada uno de -- los años importaciones mayores que las exportaciones. A precios corrientes, -- el déficit comercial de estas empresas se elevó rápidamente: de 1.3 millones de pesos en 1971 a 650.6 millones en 1978". (40)

La industria alimentaria mexicana ha sido controlada paulatinamente por -- las empresas extranjeras, donde a través del capital financiero han logrado el control monopolístico de esta rama puesto que la tecnología que es un instrumento fundamental del aumento de la productividad del trabajo es propiedad de las em -- presas de las economías centrales, lo cual conduce a que se profundice el pro -- ceso de concentración y centralización del capital.

2.6 EMPRESAS TRANSNACIONALES AGROALIMENTARIAS Y AGRICULTURA EN MEXICO.

A partir de la década de los sesentas el sistema agroalimentario en México ha ido gradualmente integrándose a los sistemas alimentarios de los países de--

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

sarrollados, principalmente a los Estados Unidos.

Esto se debe a diversos factores, como son:

- a). El consumo mexicano de cereales y oleaginosas se satisface con importaciones.
- b). El 30% de la oferta de productos elaborados la producen las empresas transnacionales en su mayoría estadounidenses.
- c). En algunas cadenas alimentarias a ocurrido un proceso de modernización tanto en la forma de producir los alimentos, como en su distribución y consumo, siguiendo las pautas del modelo de agroindustrialización de Estados Unidos.
- d). Cambios en el consumo de alimentos de un sector importante de la población mexicana, donde paulatinamente el consumo de trigo reemplaza al maíz y ha aumentado el consumo de alimentos de origen animal y elaborados.

La integración del sistema agroalimentario de México abarca a la industria alimentaria, al sector agropecuario, en algunos casos al sector químico-farmacéutico y al sector de maquinaria agrícola, esto es consecuencia de las nuevas formas que a adoptado la internacionalización del capital en su estadio actual, así el eje principal de la conformación del sistema agroalimentario mexicano - ha sido la transnacionalización del sector agroindustrial, que en gran medida ha podido ser controlado por las empresas transnacionales.

La intervención de las empresas transnacionales en el sector agropecuario se ha dado vía la integración vertical, ya que con los medios con que cuenta - (tecnología, crédito, etc.) han podido influir en lo que se siembra, en como se siembra y en la superficie dedicada ha satisfacer sus requerimientos productivos, apropiándose así de gran parte del excedente generado.

Las empresas transnacionales como es el caso general de América Latina tienen a expandirse en zonas donde se ha presentado un desarrollo de la producción agrícola campesina, aunque en algunos casos como el de la producción de -

fresa han tenido tratos con agricultores que están en proceso de modernización capitalista.

"... la expansión agrícola de las empresas transnacionales y la difusión de su dinamismo tienen lugar en zonas agrícolas que ya eran modernas antes de su llegada, entre agricultores medios y en rigor algunos campesinos en etapa de transición..." (41)

Las empresas transnacionales en México han influido en extensas áreas de la producción agropecuaria, fundamentalmente en donde se ha consolidado la producción capitalista, sin embargo, aunque en mucha menor proporción han incidido sobre pequeños productores vía la agricultura por contrato.

En México, las empresas transnacionales han logrado transformar a ciertas áreas de la producción agropecuaria, pero su desarrollo ha estado completamente supeditado a los requerimientos de las empresas, ya que con el control de elementos de capital fijo y capital circulante, han podido aumentar la productividad del trabajo, monopolizar las ramas más dinámicas del sector agroindustrial y subordinar a sus dictados al sector agropecuario.

Uno de los elementos importantes para la conformación monopolística del sector alimentario ha sido el control de la investigación y la transferencia de tecnología. Las filiales de transnacionales en México importan los conocimientos tecnológicos, las técnicas de producción y aún las máquinas y el personal técnico que utilizan en su proceso productivo. De hecho, los gastos de investigación y desarrollo que se efectúan en el país resultan mínimos, estos se realizan en las economías imperialistas bajo el control directo de la matriz, de tal manera que las nuevas tecnologías desarrolladas por las empresas matrices son transferidas a las filiales en México.

En un análisis realizado por Raúl Correa resulta que en 1979 las empresas transnacionales monopolizaban entre el 80 y 97 por ciento de las patentes en

México en los sectores alimenticio, electrónico, automotriz y químico, de los cuales se registraron mil cuarenta y nueve patentes por parte de las empresas, en donde 66 innovaciones tecnológicas correspondían al sector alimentario y más de la mitad pertenecían a empresas de origen estadounidense.

La tecnología es uno de los elementos importantes que utiliza la empresa transnacional para orientar a sus requerimientos la producción agropecuaria, así desarrollan paquetes tecnológicos como es el caso de combinar semillas con agroquímicos que se requieren. En este caso los plaguicidas son controlados en gran medida por las empresas transnacionales así:

"La distribución y producción de plaguicidas las realizan 270 compañías, en su mayor parte privadas, entre la que destacan 24 empresas transnacionales, que dominan el 80% del mercado, mientras que en forma marginal participan 25 cooperativas y sociedades de productores, 40 empresas nacionales y 12 paraestatales, además de 170 distribuidores de productos terminados. (42) El mercado de plaguicidas se reparte de la siguiente forma: un 66 por ciento corresponden a insecticidas, 21 por ciento a herbicidas; 8 por ciento a fungicidas y el 5 por ciento restante a otros agroquímicos". (43)

Además de tener un control importante en la producción de agroquímicos, actualmente las empresas transnacionales de este ramo han adquirido grandes compañías productoras de semillas, como es el caso de la Ciba-Geigy, Sandoz, Jpjohn, Monsanto, Unión Carbide y Royal Dutch-Sell. (44)

Si bien el Estado Mexicano ha intentado (por medio de paraestatales como PRONASE y FERTIMEX) participar más, las empresas transnacionales son las que determinan el aprovisionamiento de insumos al agro.

"... en la producción de fungicidas un 90% de mercado es controlado por VIMSA, Bayer, Ciba-Geigy y Dupont, en herbicidas el 66% del mercado lo concentran Dow y Elanco (Iylli), además de Ciba-Geigy y Dupont". (45)

En cuanto a maquinaria agroindustrial y agrícola existe un crecimiento favorable, lo que constituyó una disminución paulatina de importaciones, sin embargo en el caso de tractores existe un dominio importante de empresas transnacionales en su producción como se observa en el siguiente cuadro.

Participación de los fabricantes de los tractores en el mercado (año 1977)

Massey Ferguson	39.0 %
Ford/Sidena.	34.3 %
John-Deere.	17.1 %
Internacional Harvester.	9.1 %

Por lo que se refiere a implementos agrícolas, participan pequeñas, medianas empresas y el Estado sin embargo la presencia del capital transnacional es muy importante.

La incidencia del capital transnacional en esta rama orienta en gran medida a la forma de producir de el sector agropecuario ya que la venta de maquinaria e implementos agrícolas lleva consigo la necesidad de utilizar ciertos insumos, que a su vez, frecuentemente están también controlados por empresas transnacionales.

Las empresas transnacionales tienen una diversidad de opciones en cuanto al crédito, ya que pueden recurrir a financiamiento privado o público, locales o externos. Sus elevadas tasas de rentabilidad las hacen sujetos privilegiados del crédito en especial a nivel local.

"Si se restringe el crédito interno, su expansión y operación no se afectado que pueden recurrir al crédito externo y, por consiguiente, la restricción termina nuevamente recayendo sobre las firmas nacionales pequeñas y medianas, ya que las grandes tienen vínculos tanto en el sistema bancario nacional como en el internacional". (46)

Cuando acuden las empresas transnacionales al crédito externo, regularmen-

te los recursos utilizados son propios, puesto que lo reciben por medio de la matriz o de empresas que colocan excedentes en el sistema bancario internacional.

El control de la tecnología, de las materias primas y auxiliares y del financiamiento repercute en el aumento de la productividad del trabajo, así las grandes empresas con su capacidad de control y organización de la producción - tienden a incrementar la composición orgánica de capital.

"En el año de 1975 la relación capital-trabajo era de 71.16 en las grandes empresas agroindustriales, en las medianas de 35.02 y en las pequeñas era solo de 8.62 miles de pesos por persona ocupada". (47)

Todos estos elementos conducen a que la agricultura mexicana se integre y se subordine principalmente a la agroindustria transnacional, puesto que su modo de organización de la producción y distribución agroalimentaria ha condicionado la estructura agropecuaria del país.

En México, a partir de la década de los sesentas la empresa transnacional ha conformado la modernización del sistema alimentario, ubicándose en etapas claves del sistema y ejerciendo el control de otras etapas como es el caso del sector agropecuario.

Esto ha dado como resultado que se presente una marcada sustitución de cultivos, ya que la empresa transnacional incide solamente en insumos que requiere para su producción y que regularmente son aquellos con los cuales va a obtener la mayor tasa de ganancia; así actualmente la empresa transnacional controlan las ramas más dinámicas del sector alimentario como son: fabricación de jarabes y colorantes artificiales, de yogurts y otros lácteos, de harinas y productos de molino, de alimentos balanceados para animales, de salsas, sopas, - frutas y verduras enlatadas.

Existen dos vías con las que recurren las empresas transnacionales para -

proveerse de materias primas del sector agropecuario en México, por medio de la agricultura por contrato que mediante el financiamiento de la producción — permite a estas empresas controlar el proceso productivo, se aplica principalmente en el cultivo de frutas y legumbres para procesamiento industrial y para los demás cultivos, las empresas transnacionales prefieren utilizar comisionistas o bien aprovisionarse directamente del sistema oficial de comercialización.

Estas dos vías han repercutido en la subordinación del sector agrícola y — al cambio en el patrón de cultivos teniendo como consecuencia un importante incremento de la demanda de materias primas agroindustriales que compiten con — los cultivos de consumo básico, lo que ha contribuido a la pérdida de la autosuficiencia alimentaria.

La acción del Estado mexicano en materia agroindustrial ha beneficiado al capital privado y ha creado las condiciones para la entrada de capital extranjero, las medidas tomadas por el Estado son las siguientes:

- a). Conformar una serie de reglamentos tendientes a impedir que la transnacionalización de la agroindustria repercuta en los precios de los productos básicos, para lo cual fija precios tope y recurre al subsidio del capital agroindustrial y vende materias primas a precios inferiores al valor comercial. Esta medida ha beneficiado a gran cantidad de empresas transnacionales, como es el caso de la leche; actualmente Conasupo vende cantidades importantes del láctteo a la Nestlé a precios subsidiados.
- b). El Estado funge como mediador en las relaciones de producción que contraen el capital agroindustrial y los grupos de agricultores.
- c). El Estado cumple también la función de proveedor y regulador del mercado de materias primas agroindustriales.

Todas estas medidas han acentuado el proceso de transnacionalización de la

agroindustria, lo que ha incrementado el poder económico de las empresas transnacionales a partir de la década de los sesenta y a agudizar la dependencia de la agricultura con respecto a la industria.

La exportación de alimentos primordialmente los no procesados, ha constituido una fuente importante de divisas para México. Los productos exportados son complementarios a la alimentación como es el caso de legumbres, hortalizas, frutas y café oro.

Con excepción del café oro, los demás productos para la exportación son controlados y regulados por la Unión Nacional de Productores Hortícolas y las empresas transnacionales, con inspección de organismos institucionales como son la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos y la United States Department of Agriculture.

Tanto las empresas transnacionales, como la Unión Nacional de Productores Hortícolas han controlado el proceso productivo y distributivo de estos productos, así en México, la producción ha estructurado una cierta especialización por regiones y por tipo de unidades productivas. Los cultivos para la exportación son generalmente producidos en zonas de riego y en empresas agrícolas de tipo capitalista en comparación con la producción de granos básicos que son cultivados por unidades de producción campesina y en tierras de temporal.

Dada la cercanía geográfica con los Estados Unidos, los productos alimentarios para la exportación ha sido orientados hacia ese mercado así "... entre 1956 y 1980, del total de mercancías exportadas 40% correspondió en promedio a productos agropecuarios de los cuales 10 alimentos totalizaron 60% de las ventas. Se trata de café, jitomate, bobinos en pie, garbanzo, melaza, melón, fresa, miel de abeja y carne de res". (48)

En el caso de las frutas los más importantes productos generadores de divisas han sido la fresa, la sandía y el melón, cuyas exportaciones crecieron rá-

pormente a partir de los años cincuenta, sin embargo a mediados de la década de los sesenta se presenta una tendencia a descender, con excepción del malón que en los últimos años de la década referida, retoma el crecimiento.

Como se mencionó las empresas transnacionales controlan parte importante de la producción de maquinaria y los insumos que se provee el sistema agroalimentario, este se presenta bajo dos formas: producción interna de medios de -- producción, materias primas y auxiliares (regularmente con tecnología de las -- economías centrales) y/o con la importación de estos elementos productivos.

En el período 1950-1981 la importación de insumos y maquinaria ha tenido un crecimiento paulatino, que para los años 1980-1981 representan 6,153 millones y 9,434 millones de pesos de 1970 respectivamente, simultáneamente con la importación masiva de alimentos, en esos años, la balanza agroalimentaria ha -- presentado un deterioro acentuado con un déficit de 9,094 millones y 12,778 millones de pesos de 1970 respectivamente. (49)

Las empresas transnacionales presentan diferentes estrategias de modernización de las cadenas agroalimentarias, esto se debe a sus requerimientos específicos en el caso del trigo, frutas y legumbres, soya, forrajes, se ha dado una modernización integral de la cadena agroalimentaria, y se debe a las siguientes razones:

- a). Las empresas transnacionales se vinculan directamente a la agricultura en procesos de primera transformación ya sea por medio de contratos de producción o mecanismos de mercado.
- b). La modernización agrícola fue inducida deliberadamente por la empresa -- transnacional o por algún organismo estatal.
- c). Las empresas transnacionales crean redes de abasto en regiones donde la -- producción agropecuaria ha alcanzado formas de producción capitalista en don de los productores pueden sustituir cultivos y modernizar la producción.

La penetración de las empresas transnacionales en estas cadenas agroalimentarias han permitido la modernización capitalista de algunas regiones agrícolas, ya que tienden a vincularse con agricultores capitalista y en menor medida con campesinos en proceso de transición.

En el caso de cacao, tabaco y azúcar las empresas transnacionales han modernizado preferentemente el área industrial de la cadena agroalimentaria, introduciendo nuevas tecnologías de producción y mercadeo, sin embargo la producción agrícola experimenta un leve proceso de modernización.

La empresa transnacional en México utiliza diversos mecanismos para subordinar a la agricultura a sus necesidades de producción y valorización del capital penetrando diferenciadamente en las cadenas agroalimentarias.

En caso específico es el sistema de frutas y legumbres, que de 1960 a la actualidad ha tenido un gran dinamismo.

"Entre 1960 y 1975 la producción de frutas y legumbres aumento en poco más del doble". (50) En este período ocurren incrementos relevantes en productos para la exportación como son: piña, fresa, tomate y cebolla.

El sistema de frutas y legumbres tienen una orientación tanto de productos frescos como procesados, su principal mercado está en los Estados Unidos.

"Entre 1960 y 1975 las exportaciones de productos frescos crecieron a un ritmo promedio anual de 8.8% a precios constantes, destacándose el tomate y el pepino cuyas tasas respectivas fueron de 24.4 y 22.4 %". (51)

"En el período 1979 a 1983, las frutas y legumbres procesadas ocupan el primer lugar en exportaciones, así en el envasado de frutas y legumbres, se recaudaron 95 millones de dólares por concepto de exportación". (52)

En el sistema de frutas y legumbres, las empresas transnacionales pueden dedicarse a comercializar productos en fresco regularmente orientados hacia el mercado exterior o a procesar cultivos orientados ya sea a la exportación o al

mercado interno.

La actividad de las empresas transnacionales en este sistema se concentra de manera prioritaria en la transformación de un pequeño grupo de frutas y legumbres, principalmente productos sofisticados que controlan monopólicamente, como es el caso de sopas enlatadas, colados para bebés, botanas y platillos instantáneos o congelados.

"En el sistema de frutas y legumbres las empresas transnacionales dominan aproximadamente la mitad de la producción de preparados, conservas y empacados de frutas". (5)

Las empresas transnacionales se abastecen del sector agrícola por tres vías:

- a). Relación directa con los productores agrícolas.
- b). Por medio de intermediarios.
- c). Mediante la adquisición de productos semi-elaborados de otras firmas agroindustriales.

La agricultura por contrato permite a las empresas transnacionales el dominio económico de la tierra suplantando con éxito el control jurídico, puesto que la filial determina que se siembra, selecciona variedades de frutas y legumbres, fija la manera de realizar la siembra y cosecha, escoge herbicidas y fertilizantes, establece la intensidad de capital y la utilización de mano de obra. Esta es la forma más adecuada de penetrar, controlar y subordinar (en este sistema) al sector agrícola a las necesidades de valorización de capital de este tipo de empresas.

"La peculiar integración vertical de las empresas transnacionales y la etapa agrícola permite a esas firmas un aprovisionamiento continuo y de alta calidad... la obtención de un flujo continuo y planificado de insumos que permite a la empresa transnacional un mejor aprovechamiento de su capacidad instala—

da". (54)

En el caso de frutas y legumbres frescas para la exportación la empresa -- transnacional utiliza el mecanismo de agricultura por contrato para agrovisio-- narse de los productos, además de controlar materias auxiliares, el proceso de industrialización y el proceso de distribución, la agricultura que establece -- lazos con estas empresas, se encuentran atadas a la lógica de acumulación de -- capital de la multinacional, caso representativo es en México; donde las estra-- tegias y formas de penetrar en la agricultura conforman un eslabón de la inter-- nacionalización del capital en el sistema agroalimentario.

La presente investigación se ubica dentro del sistema de frutas y legum-- bres, específicamente del cultivo del melón para la exportación, que esta con-- trolada por empresas transnacionales a través del sistema de agricultura por -- contrato.

2.7 CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA AGRICULTURA POR CONTRATO EN MEXICO.

La agricultura por contrato es una forma de vinculación y control que esta -- blecen las empresas transnacionales con productores primarios, para asegurar -- el aprovisionamiento de insumos en la cantidad, calidad y tiempo requerido por -- la empresa. Aunque no es la única forma de control pues existen otras formas -- de vinculación como por ejemplo el Estado como mediador importante en el abas-- tecimiento de insumos a las empresas transnacionales. Pero esta demostrado a -- través de diferentes investigaciones que la agricultura por contrato es la for -- ma más extendida de control de la producción en América Latina, puesto que los -- riesgos de la producción recaen sobre los productores agrícolas.*

* Diferentes autores han tratado este tema como son Ruth Rama, Gonzálo Arroyo, Fernando Rello, Roger Burbach y Patricia Flynn entre otros. En sus investiga-- ciones de la transnacionalización de la agroindustria en América Latina, han --

El mecanismo de agricultura por contrato se establece por la necesidad de relacionar estrechamente a las empresas transnacionales con los productores -- que reúnen todas las condiciones para abastecer a las empresas transnacionales, que exige tres aspectos sumamente importantes:

- a). Alta calidad de materias primas.
- b). Periodicidad en el abastecimiento.
- c). Estandarización del producto.

Los productores deben reunir una serie de condiciones como son:

- a). Estabilidad en la tenencia de la tierra. Generalmente las empresas transnacionales no se interesan por la propiedad y acumulación de tierras porque esta situación les permite una mayor movilidad de una región a otra, según sus requerimientos.
- b). Infraestructura adecuada a las exigencias de producción y distribución de las empresas transnacionales que han aprovechado las inversiones tanto del Estado como de organismos financieros internacionales. Como es el caso de construcción de sistema de riego, presas, vías de comunicación, almacenes, etc.
- c). Organización de productores. Se da de dos formas, ya sea por control estatal o de manera independiente, pero reconocida por las instituciones estatales y de crédito. Cabe mencionar que la organización favorece el control económico y político de los productores, aunque en algunos casos la empresa prefiere operar con productores individuales.
- d). Financiamiento. Regularmente el Estado Latinoamericano ha proporcionado de crédito a la agricultura sin embargo se les ha otorgado las mayores cantidades a los grupos de agricultores organizados, aunque marginalmente las empre-

Llegado a la conclusión de que el vínculo más importante y generalizado de la agroindustria y los productores de materias primas es la agricultura por contrato, donde nos señalan que es el mecanismo más adecuado de subordinación de la agricultura con la industria alimentaria.

sas transnacionales les otorgan créditos a cuenta de la producción.

e). Paquetes tecnológicos. Las innovaciones tecnológicas son inducidas desde el exterior por las empresas transnacionales, estas tecnologías son impuestas a los productores que abastecen a estas empresas como es el caso de semillas mejoradas, fertilizantes, pesticidas, asistencia técnica, etc.

2.7.1 ALGUNAS CONSIDERACIONES TEÓRICAS SOBRE LA SUBSUNCION FORMAL Y SUBSUNCION REAL.

El proceso de producción es proceso de trabajo porque en este se hallan conjuntadas todas las condiciones de la naturaleza misma del trabajo "... el trabajo es igualmente expresión vital del propio trabajador, activación de su destreza y habilidad..." (55)

Al inicio del capitalismo el capital solo subsume y regula el proceso de trabajo de manera formal, es decir dirige el proceso de trabajo sin cambiar las condiciones tecnológicas.

El capital solo pondrá bajo su custodia y dirección al trabajador y como tal recibirá las disposiciones del capitalista recibiendo a cambio de su capacidad de trabajo, un salario. La fuerza de trabajo junto con los medios de producción forman parte de los elementos con los que el capital trabaja y además le pertenecen; es decir, todo el proceso de trabajo le pertenece.

"El capitalista vigila al trabajador, controla la activación de la capacidad de trabajo como si fuera una acción que le pertenece, cuidará el material de trabajo, cuidará que el trabajador trabaje realmente, el proceso de trabajo y con el trabajo y el trabajador mismo entran bajo el control del capital, bajo su mando. A esto llamo yo la subsunción formal del proceso de trabajo el capital". (56)

Una de las formas que adoptan las empresas transnacionales para controlar-

la producción y el proceso productivo en la agricultura en naciones de Latinoamérica, es el sistema de agricultura por contrato. Este sistema no es más -- que una forma de control y vinculación con los productores agrícolas.

La agricultura de contrato es la expresión de la vigilancia que ejerce el capital en el proceso de producción. Este proceso se desarrolla primeramente -- bajo una subsunción formal en la medida que el capital se torna con capacidad -- de mando sobre el trabajo. El productor como productor directo pasa a recibir órdenes del capitalista, con respecto al proceso de producción aunque todavía, no venda su fuerza de trabajo por un salario y por un tiempo determinado.

El resultado del proceso de trabajo es decir, la producción le pertenece -- al capitalista. El medio para obtener toda la producción es a través del con -- trato de compra-venta un instrumento jurídico-formal en apariencia donde se es -- tablecen las condiciones de venta, pero que va más allá de esta simple opera -- ción.

El capitalista cuidará que el proceso de trabajo se lleve a cabo como el -- quiera, como el lo determine, es decir vigilará que los materiales de trabajo, insumos, semillas, fertilizantes, pesticidas sean empleados adecuadamente, de -- acuerdo al producto requerido y finalmente solo aceptará aquellos productos -- que llenen los requisitos que el fija previamente, requisitos de calidad, con -- tidad y precio.

El comando del capital sobre el proceso de trabajo empieza aun antes de -- que este se inicie. Existen mecanismos a través de los cuales se determina -- qué se va a producir, cuándo y cómo se deberá producir e incluso quienes van a producir para el capital transnacional. Estos mecanismos son utilizados por -- el capital transnacional en dos niveles diferentes. Por una parte los institu -- cionales reconocidos y apoyados por el Estado, y por otra parte a través del -- uso de mecanismo informales de control como son las organizaciones de producto

res en el proceso de producción agrícola (bajo la forma de agricultura por contrato).

La subsunción formal hace su aparición cuando el productor "... deja de trabajar para sí mismo y lo hace para el capitalista, y queda por lo tanto sometido al mando y a la vigilancia de éste". (57)

El trabajo del productor se presenta como medio de valorización de los medios de trabajo. Aunque sigan existiendo las condiciones tecnológicas y sociales de la producción del hogar donde se establece el capital, es más en ocasiones el capital aprovecha las relaciones de producción específicas de la región.

Esta etapa en la cual el proceso de producción capitalista es comandada por el capital donde el proceso de producción, entra bajo el control del capital bajo su mando, la subsunción formal del proceso de trabajo bajo el capital, es precisamente en esta etapa de transición donde se ubica la investigación aunque la tendencia general es hacia la subsunción real.

En la subsunción real las condiciones sociales de trabajo se presentan como pertenecientes al capital, como fuerzas hostiles en contra del trabajador individual. El capital aparece como síntesis de los poderes y las formas sociales existentes.

En el caso de la subsunción formal de la agricultura por contrato, donde los elementos del proceso de producción pertenecen al capitalista con excepción de que el productor posee el medio de producción más importantes: la tierra, no obstante se da la tendencia de concentrar este medio de producción en pocas manos.

La agricultura por contrato provoca que los campesinos pierdan el control y dirección de su proceso productivo, por lo que también pierden la propiedad del producto de su trabajo. Sus procesos de trabajo forman parte de los proce

tos de trabajo de las empresas transnacionales agroindustriales.

La empresa utiliza como medios de control del proceso productivo, el crédito, los paquetes tecnológicos y sobre todo los contratos.

Aunados la estructura de los mercados y la participación estatal el único medio de producción que posee el campesino es la tierra pero no obstante de ser indispensable en el proceso productivo agrícola, esta pasa a ser secundaria y subordinada a otros medios de producción que se incluyen en los paquetes tecnológicos que imponen las empresas transnacionales. El productor en realidad lo que vende es su fuerza de trabajo y no su producto. "El campesino ha entrado a un proceso de subsumión formal de su proceso de trabajo en el capital, tanto más en la medida en que las condiciones de trabajo se le enfrentan como ajenas y en el grado en que el capital se inmiscuye como supervisor y director de la producción". (58)

La empresa a través del contrato obliga al campesino como custodio del producto, el campesino es formalmente dueño de su producto, pues ha perdido su propiedad real y no puede disponer de él, es decir no puede autoconsumirlo o venderlo a un particular diferente a la empresa que lo contrato.

Dadas estas características, "... los productos en cuya elaboración participa el campesino no reúnen los requisitos para poder ser considerados como mercancías elaboradas por estos; "... por tanto lo que vende el campesino no es una mercancía sino su fuerza de trabajo (como mercancía que produce valor)... si es el capital el que financia, planea, organiza, dirige, supervisa, es el único comprador, etc... los procesos productivos son parte de un solo proceso-productivo y de valorización". (59)

En la subsumión de la agricultura al capital, en un principio, el campesino controla el proceso productivo sobre las condiciones tecnológicas ya existentes, las empresas solo dan crédito a cambio de la venta de producto, pero -

una vez que esta subordinación se consolida, la empresa subsume formalmente el proceso de trabajo pero en un proceso de transición a la subsunción real.

En la subsunción real el capital se vale de diferentes medios para modificar en esencia el proceso de trabajo campesino, es decir, los paquetes tecnológicos introducen el uso de insumos diferentes como fertilizantes, insecticidas, pesticidas, semillas, etc. Se modifican los medios de producción y las labores culturales sufren también alteraciones en las formas de llevarse a cabo. También aumenta considerablemente el trabajo asalariado.

No obstante las transformaciones señaladas, la subsunción formal sigue vigente aunque de forma transitoria porque aun prevalecen restos que la caracterizan, como el hecho de que en estos procesos de trabajo:

La composición orgánica de capital es baja, y por lo tanto, la extracción de plusvalía es por la forma absoluta (prolongación de la jornada de trabajo asalariado y familiar).

El campesino posee la tierra aunque sea formalmente, es decir no es un proletariado en el sentido amplio del concepto.

No existen relaciones de producción propias de la gran industria.

La agricultura por contrato es una de las formas que ha adoptado el capital para introducir transformaciones al interior del proceso productivo que permitan la valorización y acumulación del capital invertido en la agricultura.

2.7.2 EL PROCESO PRODUCTIVO EN LA AGRICULTURA POR CONTRATO.

Cuando agricultores y empresa firman el contrato de compra-venta, los primeros están aceptando que la empresa controle y decida sobre el proceso productivo y el otorgamiento del crédito está condicionado a seguir las instrucciones del capital: "A través de la imposición al productor del paquete tecnoló-

gico, donde su conocimiento se ve invalidado..., y el productor se ve comprometido, a través del contrato, a obedecer las especificaciones del capital perdiendo de esta forma la dirección de su proceso productivo..." (60)

a) Insumos: Por lo que se refiere al uso de semillas, fertilizantes y pesticidas, el contrato establece las condiciones de producción en que deben aplicarse estos insumos incluso provee los productos y asistencia técnica, de esta forma se asegura que se cumpla satisfactoriamente con las condiciones establecidas.

Los insumos entregados por la empresa son a cuenta del pago de la cosecha y en caso de que no se usen o no se apliquen de cierta forma los insumos aportados por la empresa pueden anular el contrato y pedir el pago de los adelantos.

b). Abastecimiento de materias primas de las empresas transnacionales: En cuanto al abastecimiento de materias primas o insumos, la empresa agroindustrial transnacional necesita seguridad en el abasto, calidad y precios bajos.

"Es esencial que dichos insumos cumplan con ciertas normas o tipificaciones en cuanto a calidad tamaño y peso unitario, forma, color y/o sabor, contenido de humedad, grado de pureza y muchas otras especificaciones técnicas que varían según el producto y el proceso a que este destinado. Por último, el precio es también primordial, ya que puede llegar a tener una incidencia importante en el costo del producto final y determinar, en consecuencia, el nivel de rentabilidad de la empresa". (61)

Las empresas transnacionales tienen varias opciones de proveedores de insumos, según Antonio Martín del Campo, estas son:

- 1). El Estado.
- 2). Productores importantes organizados.
- 3). Productores pequeños.

4). Intermediarios.

1). El Estado.- El papel del Estado se observa principalmente en el proceso productivo, sobre todo en lo que se refiere a créditos oficiales de Banrural y asistencia técnica de S.A.R.H. y Banrural, Fertilizantes de Fertimex, etc.

En la comercialización de los productos agropecuarios, CONASUPO concentra grandes cantidades de productos básicos; parte de esta producción es destinada a las empresas transnacionales, esto significa que se está beneficiando a la empresa agroindustrial a través del abatimiento de costos sobre todo de almacenaje y transporte, como ya se mencionó.

2). Productores importantes organizados.- El vínculo entre estos productores y las empresas transnacionales se formaliza y regula por medio del contrato.

Los grandes productores reúnen ciertas características que los hace ser -- los proveedores preferidos de las empresas transnacionales estos productores -- en su mayoría poseen tierras de calidad (riego y tecnificadas); maquinaria --- agrícola, recursos suficientes para emplear mano de obra; almacenes y bodegas; medios de transporte propio, tienen acceso al crédito, tienen conocimiento de los precios en el mercado y usualmente pertenecen a alguna asociación o unión de productores donde pueden comercializar en mejores condiciones ya sea en el país o exportar su producción.

La organización de productores les permite poder negociar con una producción importante de insumos, así mismo la organización tiene poder financiero -- para convertirse en sujeto de crédito, en ocasiones cuenta con almacenes y --- transporte de la asociación.

Los productores pequeños pueden obtener las ventajas antes mencionadas a través de la organización y de esta forma suplir las carencias que estos tienen.

3). Productores pequeños.- Est productores están sujetos a los requerimien-

tos de las empresas transnacionales mediante la agricultura por contrato.

"Estos contratos también llamados de producción consisten básicamente en - convenios celebrados por las grandes empresas agroindustriales con productores primarios, por medio de los cuales estos últimos se comprometen a producir determinados bienes-materias primas de origen agropecuario y forestal para la empresa en un tiempo estipulado y ésta a comprárselos, facilitándoles generalmente, algunos insumos para la labor que van a realizar (semillas, fertilizantes, plaguicidas, maquinaria e implementos necesarios para la misma), les suministra también asistencia técnica y en algunas ocasiones financiamiento. Todo ello a deducir del precio que se pagará por la producción. En estos casos, al momento de la celebración del contrato, se fija el precio a abonar, por la empresa y se le asigna el derecho a supervisar el proceso productivo. El riesgo no es compartido, corre exclusivamente a cargo del productor". (62)

Pero no siempre se fija el precio previamente, lo que significa que el productor está en condiciones de desventajas mayores, pues es posible que exista una excesiva oferta en el mercado lo que provocará que los precios sean bajos.

Por otra lado, los adelantos en dinero, los productores en ocasiones los confunden con créditos, pero estos no producen intereses ni se pagan en dinero, sino que se deducen del producto integrado a futuro.

Los contratos establecen todas las características físicas del producto y la cantidad que se deba entregar a la empresa y si no se cumplen con estos requisitos, se aplican "castigos" que son deducciones en el precio de venta por productos que no cumplen con los requisitos establecidos por la empresa. Cabe señalar que estos requisitos son en la mayoría de las veces simples apreciaciones visuales. Los controles no se establecen de una manera objetiva.

Por otra lado, cuando se cumplen satisfactoriamente con todos los requisitos, llegándose a una calidad y cantidad óptima, no se dan sobrepagos o pre-

mios.

Los pequeños productores se enfrentan a la empresa, en condiciones desventajosas, pues dado el escaso volumen de producción que ofrecen, tienen que --- aceptar precios bajos y pagos atrasados. Pero cuando la cosecha es mala, tienen que enfrentarse a deudas por los adelantos que la empresa le dio y no percibirá nada por su trabajo y tendrán que aceptar un nuevo y mayor endeudamiento.

4). Intermediarios.- La empresa trata de limitar este tipo de abastecimiento, pero acude a intermediarios cuando estos ofrecen una tasa considerable de productos y a un precio favorable.

d). La tendencia de la tierra: Un rasgo importante en la transnacionalización de la agricultura es la creciente movilidad del capital; es decir el capital se desplaza de un lugar a otro, cambiando de cultivo e incluso en ocasiones -- trasladándose de un país a otro.

En la agricultura por contrato prevalecen las relaciones con explotaciones medianas y grandes aunque la tendencia es hacia la explotación directa de las empresas transnacionales, empleando alta tecnología en todas las fases del proceso de producción. De esta forma la subsunción formal, pasaría a ser subsunción real.

"En la época actual, la cuestión de la tierra para su explotación productiva no se concentra en su propiedad directa sino en su control: Es más importante definir quién la controla que quién la posee". (63)

Lo que realmente le interesa a la empresa es que la tierra sea apta para el cultivo que va a explotar, pueden ser cultivos para la exportación que no se pueden sembrar en otros países en alguna época del año (productos hortícolas en invierno), o que por los costos de producción sean más rentables -- o bien que en los cultivos puedan darse innovaciones tecnológicas.

El campesino es dueño de la tierra formalmente pero con el contrato no puede disponer de ella, pues la empresa le obliga a trabajarla de la manera que ésta considera la más adecuada, así mismo indica cuales productos sembrar, --- cuando y como usar la tierra.

"La propiedad campesina sobre la tierra es vaciada de su contenido ya que el agricultor no puede disponer libremente de ella como un medio de producción de su propiedad... el campesino tiene todas las obligaciones de propietario, - pero ninguna de sus prerrogativas y, por el contrario, las empresas consiguen obtener todos los beneficios correspondientes a un propietario, pero sin ninguna de sus obligaciones o riesgos". (64)

f). Almacenamiento y transporte: Por lo que respecta al almacenamiento, los - productores se enfrentan a serias dificultades, ya que las empresas no tienen suficiente capacidad para almacenar la producción, sobre todo en época de cosechas.

El transporte en el caso de pequeños productores tienen que rentarlo elevando los costos que estos tienen que absorber, pues por lo general, la producción se comercializa "puesta en planta".

Los grandes productores tienen transporte propio, por lo que tienen ciertas ventajas. Cuando los cultivos son de rápida descomposición y fragilidad, - las compañías recogen la producción directamente en el campo por sus propios - medios.

g). Financiamiento: Uno de los vínculos más estrechos entre agricultores y empresas es el crédito. En los contratos se establecen acuerdos, en donde a través del crédito, la empresa consigue el abastecimiento que esta requiera para la exportación de los productos.

"El desarrollo de la agricultura por contrato está íntimamente unido al desarrollo del sistema de crédito, la agroindustria y la agricultura de exporta-

ción". (65)

Los campesinos acuden al crédito, por los altos costos de producción de los cultivos contratados por las empresas, pues por si solos, no podrían sembrar, pero cuando se trata de productores medios o capitalistas el crédito puede representar un medio de acumulación.

Para las empresas estos créditos funcionan como inversión, que se recupera aún cuando las cosechas son malas, porque los riesgos de la producción, los asume el productor directo, endeudándose cuando la producción no es suficiente o no reúne los requisitos de calidad exigidos por la empresa.

La subordinación de campesinos a las empresas que provoca el crédito se da en un principio bajo la apariencia de una venta a futuro pero en realidad el campesino no podrá comercializar su producto libremente, esto traerá diferentes repercusiones que alteraran completamente el proceso productivo.

Morett Sánchez hace un análisis de las características principales del crédito que otorgan las empresas transnacionales.

- 1). Los préstamos no son otorgados individualmente, sino por grupo.
- 2). Las diferentes partidas del crédito sólo se entregan por trabajos realizados e inspeccionados.
- 3). El crédito en dinero o en especie debe ser empleado precisamente para el fin contratado.
- 4). El pago del crédito es con la cosecha, la recuperación de los créditos puede ser independiente del resultado de la cosecha.

CAPITULO II

- (1) Burbach, Roger y Flynn P. "Las agroindustrias transnacionales de Estados Unidos y América Latina". Ed. Era. P. 105
- (2) IBID, P. 108
- (3) Burbach, Roger y Flynn P. "Objetivos agroindustriales de América Latina". En Investigación Económica No. 147. F.E. U.N.A.M.
- (4) Arroyo G., Rama Ruth, Rello R. "Agricultura y Alimentos en América Latina. U.N.A.M., P. 27
- (5) IBID. P. 27
- (6) IBID. P. 28
- (7) Burbach. OP. CIT. P. 95
- (8) IBID. P. 116
- (9) Arroyo G. Rama R. Rello F. OP. CIT. P. 18
- (10) IBID. P. 26
- (11) Estudio realizado por El Centro de Estudios de Información Sobre Empresas Transnacionales, Nacionales Unidas, Nueva York 1976. En él se analizan a las 189 empresas mayores que operan a escala mundial.
- (12) Arroyo G., Rama R., Rello F. OP. CIT. P.P. 21-24.
- (13) IBID. P. 24
- (14) C.E.P.A.L., Las empresas transnacionales en la agroindustria mexicana. Consejo Económico Social Nacional Unidas 1981, P. 13
- (15) Constantino V. Vaitos. "Los problemas del empleo y las empresas transnacionales en los países en desarrollo", en Fernando Fajnzylber Industrialización e Internacionalización en América Latina. Ed. F.C.E. México 1981 Vol. II, P. 9-102
- (16) Arroyo G., Rama R., Rello F. OP. CIT. P. 49
- (17) IBID. P. 122
- (18) C.E.P.A.L., El Desarrollo agrícola en los ochenta, D/CEPAL/1154 Montevideo, 4-16 de mayo de 1981.

- (19) Arroyo G.,OP. CIT. P. 126
- (20) IBID. P. 138
- (21) Calderón, Jorge. "Estado, Reforma Agraria y Autogestión campesina en México". En Investigación Económica No. 176. F.E.- U.N.A.M., P. 182
- (22) Martín del Campo, Antonio. "Transformaciones agrarias y nuevas opciones para el desarrollo". Colegio de México, 1981, P. 55
- (23) González R. Oscar. "Economía Política de la estructura agraria mexicana. Revista de Comercio Exterior. México, diciembre 1977, P. 1450
- (24) Calderón, Jorge, OP. CIT. P. 183.
- (25) Reyes Osorio, Sergio y Eckstein, Salomón. "El desarrollo polarizado de la agricultura mexicana". P.P. 41-42
- (26) Bartra, Armándo. "El panorama agrario de los 70'S. "En Investigación - Económica 150, México 1979. F.E.- U.N.A.M. P.P. 179-235.
- (27) Hewitt de Alcantara, Cynthia. "La modernización de la agricultura mexicana", México 1985, Ed. Siglo XXI, P. 108
- (28) Montes de Oca, Rosa E. "Las empresas transnacionales en la industria -- alimentaria". En transnacionales Agricultura y Alimentación. (Coordinador) Echeverría Zuno, Rodolfo. Ed. Nueva Imagen, P. 87
- (29) IBID. P. 87
- (30) Sordo García, Mario. UNO MAS UNO, 25 de junio de 1984.
- (31) Aguilar Alberto. UNO MAS UNO, 18 de septiembre de 1985.
- (32) Fajnzylber, F. y Martínez T, T. "Las empresas transnacionales". F.C.E.- P. 154
- (33) Sordo G., Mario. OP. CIT.
- (34) IBID
- (35) IBID
- (36) Ramírez de la O. Rogelio. "De la improvisación al fracaso". Ed. Océano, P. 133
- (37) IBID. P. 137
- (38) IBID. P. 138
- (39) IBID. P. 138

- (40) IBID. P. 145-146
- (41) Shejtman, Alexander. "Economía campesina y agricultura empresarial" — (tipología de productores del agro mexicano), Ed. Siglo XXI, México — 1982.
- (42) Correa E., Raúl. UNO MAS UNO, 25 de julio de 1984.
- (43) García Sordo, Mario. UNO MAS UNO, 2 de julio de 1984.
- (44) Suárez B. y Vigorito R. "Historia y evolución de los complejos agroindustriales en América Latina". I.L.E.T. México 1981.
- (45) García Sordo, Mario. UNO MAS UNO, 2 de julio de 1984.
- (46) Fajnzylber... OP. CIT. P. 259
- (47) Documentos de trabajo para el desarrollo Agroindustrial No. 7, Coordinación General del Desarrollo Agroindustrial, S.A.R.H., Anexo Estadístico.
- (48) Flores de la V., Margarita. "Vulnerabilidad externa del sector agroalimentario mexicano: un intento de medición". Investigación Económica -- No. 176. F.E.- U.N.A.M. abril - junio de 1986, P. 156
- (49) Flores de la V., Margarita. OP. CIT. P. 176
- (50) Rama, Ruth. "Empresas transnacionales y agricultura mexicana: El caso de las procesadoras de frutas y legumbres". Investigación Económica -- No. 143. F.E.- U.N.A.M. 1977, P. 76
- (51) Trajtenberg, Raúl. "El empleo y las exportaciones de frutas y legumbres en México I.L.E.T. noviembre 1977.
- (52) Sistema de Información de Comercio Exterior.
- (53) Arroyo G.... OP. CIT. P. 211
- (54) Rama, Ruth. OP. CIT. P. 102
- (55) Marx, Carlos. "Subsunción formal y subsunción real del proceso de trabajo al proceso de valorización". Traducción de Bolívar Echeverría, P. 5
- (56) IBID. P. 6
- (57) IBID. P. 6
- (58) Bracho, J. "La agroindustria de tabacos mexicanos, relaciones de producción y proceso de trabajo". P. 129
- (59) Morett Sánchez, Jesús Carlos. "Agroindustria y Agricultura de contrato en México". Ed. Pueblo Nuevo, U.A.C.H., P. 110

- (60) IBID. P. 98
- (61) Martín del Campo, Antonio. "Concentración y monopolización en la agroindustria nacional: el papel de la gran empresa y las líneas de estrategia para su regulación. Transnacionales agricultura y alimentación. - Rodolfo Echeverría Zuno (Coordinador) Ed. Nueva Imagen, México 1982. P. 141.
- (62) IBID. P. 141
- (63) Esteva Figueroa, Gustavo. "Las transnacionales y el taco". Transnacionales y alimentación. Rodolfo Echeverría (Coordinador) Ed. Nueva Imagen, México 1982, P. 52
- (64) Morett. OP. CIT. P. 108
- (65) IBID. P. 94

CAPITULO III

III. PENETRACION DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL A TRAVES DE LA AGRICULTURA POR CONTRATO EN LA REGION DE TIERRA CALIENTE DEL ESTADO DE GUERRERO. CASO DE LA PRODUCCION DEL MELON.

En la fase actual del capitalismo, el capital financiero ha penetrado en países dependientes y en sectores específicos de estas economías vía la empresa transnacional.

En el caso de los alimentos, las empresas transnacionales se han incorporado de acuerdo a las condiciones históricas de cada país y a la naturaleza de los productos.

En México se ha dado una pronunciada ingerencia de la empresa transnacional agroalimentaria, principalmente a partir de la década de los sesenta, esto se debe por un lado a los requerimientos del mercado interno y por el otro a la cercanía geográfica del mercado más grande del mundo que es Estados Unidos.

La transformación de alimentos se ha desarrollado primordialmente para satisfacer las necesidades del mercado interno, es ahí donde inciden mayormente las empresas transnacionales agroindustriales, para estas empresas es esencial el proceso de trabajo industrial y es donde se aplica la tecnología avanzada que en términos cuantitativos se expresa en una alta composición orgánica de capital, dejando a su lado el desarrollo del proceso productivo del sector agrícola, además de utilizar instrumentos como la publicidad para realizar las mercancías. Para las empresas transnacionales el mercado mexicano no requiere del desarrollo de una estandarización y calidad en los productos, puesto que generalmente son de bajo valor proteico.

En el caso de productos hortifrutícolas para la exportación, primordialmen

te son comerciados en fresco y se dirigen principalmente al mercado de Estados Unidos. Estos productos deben de tener un alto grado de control de calidad puesto que son para el mercado mundial, aquí a las empresas transnacionales les interesa que haya una homogenización del proceso productivo ya que tendrán mayor posibilidad de competir en el mercado. Generalmente son empresas agrocomerciales, sin embargo inciden en alto grado en el proceso productivo agrícola. Estas empresas controlan los paquetes tecnológicos, pueden proveer al agricultor de créditos. Para que puedan penetrar deben existir condiciones como son la infraestructura, en comunicaciones, riego y la organización de productores. Fundamentalmente la empresa transnacional ha propiciado el aumento de la productividad del trabajo del productor agrícola. Lo anterior es resultado de las necesidades de expansión del capital transnacional agroalimentario.

La agricultura de frutas y legumbres se encuentra supeditada a las necesidades propias del capital transnacional, la forma más efectiva de penetrar en este subsector es la agricultura por contrato.

La agricultura por contrato es una de las formas de control del proceso de trabajo agrícola, a través de subordinar la producción campesina por medio de mecanismos como los paquetes tecnológicos, financiamiento y la organización de productores, estos tres elementos se concretizan en un documento jurídico, donde se establecen las condiciones en que debe funcionar el proceso productivo.

El contrato posibilita el vínculo entre la empresa y los productores, en el contrato se sintetizan las relaciones de producción que impone el capital transnacional, es aquí donde el gran capital pasa a controlar, decidir y dominar el proceso agrícola, es decir, el productor se subordina a las necesidades del capital.

Las empresas deciden todos los aspectos relacionados con los diferentes cultivos, es decir, el campesino pierde la planeación y dirección del proceso productivo, entrando en una relación de dependencia total a la empresa.

Bajo este contexto se han desarrollado los vínculos entre las empresas — transnacionales y el agricultor en el subsector de frutas y legumbres. La presente investigación se ubica en un caso concreto: la producción de melón en México. Tienen como objetivo analizar las relaciones de producción en un espacio específico como lo es la región de Tierra Caliente de los Estados de Guerrero y Michoacán.

3.1 ASPECTOS GENERALES DE LA PRODUCCION DEL MELON.

3.1.1 DESCRIPCION DEL PRODUCTO:

El melón es una planta herbácea anual, de la familia de las cucurbitáceas, cuyos tallos rastreros tendidos y ramudos alcanzan los 3 ó 4 metros de longitud; de hojas pecioladas, flores solitarias, amarillas y acompañadas, su fruto es de forma redonda ó elipsoidal pudiendo ser su cáscara blanca, amarilla, verde ó manchada de estos colores, en algunos casos como en el de la variedad cantaloupe ésta es áspera y raticulada, en otros es lisa y uniforme como es el caso del "Honey Dew". La carne puede ser de color salmón ó verde, abundante, dulce, blanca y aguanosa; posee un sabor y olor delicado y agradable muy característico de él; en otros casos son inhóloros, se le considera originario de las regiones tropicales y subtropicales africanas de donde pasó el Continente Asiático.

Es un fruto rico en vitaminas A y C su composición aproximada es de 89.5 parte de agua, 9.3 de carbohidratos, 0.6 de cenizas y 0.6 partes proteínas.

COMPOSICION DE 100 GRAMOS DE MELON

Calorías	26.0 g.
----------	---------

Proteínas	0.6 g.
Grasa	0.1 g.
Hidratos de Carbono	6.3 g.
Calcio	17.0 mg.
Fósforo	16.0 mg.
Hierro	1.19 mg.
Tiamina	0.05 mg.
Riboflavina	0.03 mg.
Niacina	0.06 mg.
Acido Ascórbico	32.00 mg.

FUENTE: Valor nutritivo de los alimentos
Instituto Nacional de Nutrición.

COMPOSICION Y CONTENIDO VITAMINICO DEL MELON FRESCO

Agua	(%)	-	91
Energía	(cal)	-	30
Proteína	(gr)	-	0.7
Grasa	(gr)	-	0.1
Carbohidratos	(gr)	-	7.5
Ca	(mg)	-	14
P	(mg)	-	16
Fe	(mg)	-	0.4
Na	(mg)	-	12
K	(mg)	-	251
Vitamina A	(iu)	-	400
Tiamina	(mg)	-	0.04
Riboflavina	(mg)	-	0.03
Acido ascórbico	(mg)	-	33

FUENTE: Valor nutritivo de los alimentos

Instituto Nacional de Nutrición.

3.1.2 VARIETADES QUE SE PRODUCEN EN MEXICO.

VARIETADES DE TIPOS RETICULADOS. Dentro de este grupo se incluyen las variedades cuyo fruto tiene como principal característica poseer una cáscara cubierta por una red de fibras corchosas, su forma puede ser oval o redonda, de tamaño mediano (10 a 12 cm. de diámetro) de pulpa anaranjada y agradable sabor, su cáscara permite a estos melones mayor resistencia al manejo y al transporte a largas distancias. Los melones de este tipo se desprenden fácilmente de las guías al madurar. Dentro de este grupo destacan por su preferencia de los consumidores las siguientes variedades:

P.M.R. No. 45: Esta variedad se caracteriza por ser resistente a la cenicilla polvosa o meldiw (chahuiztle o tizon), los frutos son ovalados y cortos, la corteza forma una malla cerrada y uniformemente distribuida, los gajos están bien marcados, la pulpa es dulce, gruesa, firme de color anaranjado, la cavidad donde van las semillas es pequeña; alcanza su madurez entre los 95 y 110 días, resiste manejos y transporte a grandes distancias.

NEWMAN ESPECIAL: Las plantas de esta variedad son de abundante follaje que protege bien a sus frutos, éstos son grandes, sin costillas y con abundante reticulado, de pulpa gruesa, color anaranjado y exquisito sabor; alcanza su maduración a los 95 días y es una variedad que soporta el transporte. No obstante tiene la desventaja de ser muy susceptible a la cenicilla o meldiw (erysiphe cichoracea) enfermedad fungosa que se manifiesta como manchas blancas en ambos lados de las hojas y en los tallos de las plantas atacadas.

DESSERT JUN: Es una variedad de follaje no muy espeso, es poco resistente a la cenicilla polvosa. El fruto es grande, tiene gajos y reticulado muy

marcado, la pulpa es gruesa de color naranja y agradable sabor, madura a los 90 días y es resistente al manejo y transporte.

S.R. 1.46: Son plantas muy vigorosas, cuyo follaje es abundante que permite cubrir sus frutos, los cuales son grandes y atractivos, sin costilla y cáscara muy reticulada. La pulpa es gruesa, de color naranja y sabroso sabor. Es resistente a las enfermedades, soporta bien las aplicaciones de azufre que se le dan para combatir la oenícilla.

HELE'S BEST 36, HALE'S BEST 936, HALE'S BEST JUMBO Y SEED BREEDERS:

Son todas muy semejantes, de frutos casi redondos y ovalados, de corteza firme y abundante reticulado la pulpa es gruesa y firme de color salmón anaranjado, olorosa y sabor muy dulce. Fácilmente son atacados por la oenícilla o meidiw polvoso, por lo que se aconseja no sembrarlas en terrenos plagados de este mal, se tiene el inconveniente además de que el azufre como fungicida en el combate de la oenícilla, quema el follaje de estas variedades.

IROQUOIS Es una variedad resistente a la marchitez de la hoja, el fruto es largo, ovalado de 20 a 25 cms. de diámetro y con gajos bien marcados, la pulpa es de color anaranjado, brillante, firme y de buen sabor, su corte es reticulado y madura a los 90 o 95 días.

SIERRA GOLD: Es una variedad que produce melón del tipo "Cantaloupe" es resistente a la oenícilla, el fruto es de reticulado abundante con ocho costillas bien marcadas, su tiempo de maduración es de 90 días (en la región de tierra caliente de los Estados de Guerrero y Michoacán).

P.M.R. 6: Variedad que resiste los dos tipos de oenícilla hasta ahora conocidos la polvosa y la velluda. Se asemeja a los 45 por apariencia exterior y ser resistente a manejos y soportar transportes de largas distancias - no obstante el color de la pulpa y el sabor son más débiles, alcanza su madurez de los 95 a 110 días.

P.M.R. 5: Variedad también resistente a los dos tipos de cenicilla, con siderado de muy buena calidad, es muy susceptible al mozaico alcanza madurez de los 110 a 115 días, de muy similares características a la anterior.

S.R. 91: Los frutos son de forma ovalada, la pulpa es firme, de color - salmón y con una cavidad pequeña, tiene corte duro, con abundante reticulado y costilla ligera, madura a los 95 días y es de semejante características a - la P.M.R. 45, resistente a su manejo y transporte a largas distancias es una variedad atacada por la cenicilla, la cual puede ser combatica con azufre, -- sin sufrir daños su follaje.

TOP MARK: Es una variedad de características muy semejantes al P.M.R. -- 45, preferida entre los productores del sur de nuestro país por sus altos ren dimientos por hectárea, los que en su mayor parte se destina al mercado nacio nal.

VARIEDADES DE TIPO LISO: Los frutos de las variedades de este grupo, son en general de cáscara lisa, de mayor tamaño que los reticulados y sin olor; - no se desprenden de la guía al madurar como los del caso anterior. Son melo nes de largo ciclo vegetativo aproximadamente entre 110 a 130 días.

Tiene la gran ventaja de ser resistentes y que pueden conservarse almace nados por buen tiempo sin descomponerse, las variedades más importantes son:

HONEY DEW: (rocío o gota de miel): Posee como características principa les frutos redondos y grandes, tener cáscara blanca amarillenta y completamen te lisa, sin gajos marcados, su pulpa de color verde pálido y de sabor muy -- dulce cuando el fruto está bien maduro, debido a que en su madurez no tiene - ninguna zona de abscisión, lo único que puede indicar su época de cosecha es - el desarrollo de un tinte amarillo de la cáscara y un reblandecimiento en el lugar que ocupó la flor. Diámetro de 15 a 20 cm. y pesan aproximadamente en tre 2 1/4 a 3 kgs. La planta es atacada por el mildiú polvoso (cenicilla) --

que puede combatirse como en algunos casos mencionados con azufre sin peligro de dañar la planta, alcanzan su madurez entre los 110 a 125 días.

3.1.3 CONDICIONES ECOLOGICAS.

Las condiciones ecológicas más adecuadas a este cultivo son aquellas que presentan climas secos y cálidos. Siempre y cuando al terreno no le haya faltado humedad. Requiere de temperaturas medias de 32° C., y riego bien distribuido durante su ciclo vegetativo. Los suelos deben ser ricos, ligeros de textura franca, migajón-cremoso ó areno-limoso, es indispensable que estos estén bien drenados de tal modo que el agua no se encharque.

Se tiene la idea de que generalmente su riqueza en azúcar está en relación directa con la cantidad de calor que recibe la planta durante el período de crecimiento.

La experiencia ha demostrado que los frutos de mejor calidad y las cosechas más abundantes se obtienen en clima seco, de sol brillante y con agua de riego, se obtienen buenos resultados también en siembras de temporal, siempre y cuando las lluvias sean moderadas y bien distribuidas. La fecha de siembra más apropiada es un factor muy importante y debe determinarse de acuerdo con las condiciones particulares de cada lugar.

3.1.4 MÉTODOS DE SIEMBRA DEL MELÓN

A continuación se relacionan las principales labores que requiere este cultivo:

a). Preparación de la tierra.

Barbecho: Se requiere inicialmente el paso de un arado de disco, para mejorar la estructura del suelo y facilitar posteriormente la penetración de las raíces de las plantas. Esta operación se debe realizar por lo menos a --

30 cm. de profundidad.

Cruza: Es una operación igual a la anterior, pero en sentido perpendicular al barbecho.

Rastra: El objeto de esta operación es romper los terrones grandes del suelo con el fin de que la semilla, cuando se siembre quede cubierta por una capa delgada de suelo libre de terrones, ya que estos pudieran impedir el normal crecimiento de las plántulas. Se pueden dar uno o dos pasos de rastra según lo requiera el terreno.

Nivelación: Con el objeto de que el terreno tenga una pendiente uniforme que permita realizar los riegos en una forma eficiente, se necesita hacer una nivelación ya sea con una niveladora o bien con la ayuda de un tablón pesado.

Construcción de las camas de siembra: Con un arado de doble vertedera, accionado por tracción animal o mecánica, se van abriendo los surcos que delimitan las camas y que servirán para dirigir el agua de riego. La anchura de la cama depende de la distancia que se establezca entre los surcos.

b). Siembra

Se recomiendan 2 métodos de siembra:

En el primer caso, se harán dos hileras de plantas es decir, se sembrarán en los dos lados de la cama. Para esto se necesita hacer el surcado a una distancia de 2.5 a 3.0 mts.

En el segundo método se establece una sola hilera de plantas, o sea que la siembra se hace en un solo lado de la cama, si la siembra se lleva a cabo por este método la distancia entre surcos debe ser 1.5 metros, y se recomienda que el surcado se haga suficientemente profundo para que los bordos formen una buena cama de siembra.

Como puede observarse, para seguir uno y otro método de siembra se deben considerar las posibilidades de contar con maquinaria y mayores volúmenes de

agua, ya que en el segundo método necesita en más riegos que en el primer caso.

Por lo que respecta a la cantidad de semilla utilizada por hectárea varía entre 2 y 4 kilogramos según se siembra ya sea a mano o con sembradora. Se recomienda dejar una distancia de 30 cms. entre las plantas poniendo inicialmente unas 5 semillas por golpe para después realizar la labor de arraleo.

3.1.5 LABORES CULTURALES

a). Fertilización:

La fórmula de fertilización que es recomendada por el Instituto Nacional de Investigaciones Agrícolas por sus mejores resultados es la de 120 - 80 - - 40 lo cual nos indica las cantidades de nitrógeno, fósforo y potasio que se requieren por hectárea.

Existen otras fórmulas para la aplicación de fertilizantes variando de acuerdo a los tipos de suelo de que se tratan, no obstante, la fórmula antes mencionada se considera que por lo general puede ser aplicada en la mayor parte las regiones productoras de melón con algunas leves variaciones.

Es conveniente que la primera aplicación del fertilizante se realice antes de la siembra utilizando la mitad de nitrógeno y todo el fósforo y el potasio. El fertilizante debe quedar tapado con tierra a unos 5 ó 10 cm. debajo de la semilla. En la segunda aplicación de fertilizante se usa la otra mitad de nitrógeno misma que se aplica durante la floración, antes de efectuar el riego a una distancia de 10 centímetros de profundidad.

b). Riegos: En las regiones productoras de melón se acostumbra proporcionar los riegos más o menos en la forma siguiente:

El primer riego que es el de siembra debe ser "pesado" procurando que quede bien mojada la parte de la cama donde se va a sembrar la semilla; 30 días-

después de la siembra y antes de que florezcan completamente las plantas de melón, se dá el segundo riego. El tercero deberá aplicarse aproximadamente 15 días posteriores al segundo riego. Los próximos riegos se aplicarán en un número de 3 a 4, espaciándolos uno de otro 7 días, hasta que la planta tenga más o menos 70 días de vida y ya esté próxima la fecha en que se empiecen a cortar los frutos. Los últimos riegos deben ser ligeros, dejando que el agua se infiltre hasta el pie de la planta procurando que la "cama" no quede mojada y pueda favorecer el desarrollo de enfermedades fungosas principalmente en los frutos.

Una vez que se empiecen a cosechar los frutos, los riegos deben ser todavía más ligeros espaciándolos de 3 a 4 días hasta que se termine la cosecha.

c). Otrás de las labores culturales recomendadas para este cultivo son las siguientes:

Raspadilla: Esta es una labor que los agricultores acostumbran hacer después de haber dado el primer riego y cuando las plantitas tienden de 5 a 7 cms. de altura cuya finalidad es la de limpiar alrededor de las plantitas para que cuando se pase la cultivadora no se maltraten con las piedras y terrones grandes.

Cultivos: Estas labores se efectúan generalmente con una cultivadora con el objeto de eliminar las malas hierbas y aflojar un poco la tierra para facilitar la aeración del suelo. Se hacen 2 ó 3 "cultivos" durante el ciclo vegetativo de la planta debido a que la mayor parte de los suelos en los cuales se siembra melón son de naturaleza pesada, se hacen necesarios frecuentes "cultivos" con el objeto de sacar la humedad y evitar el desarrollo de enfermedades fungosas de la raíz y en muchos casos la invasión de gusanos.

Arraleo: Esta práctica consiste en dejar una sola planta o mata en cada lugar donde se sembraron las semillas, se efectúa a los 18 ó 20 días después-

de la siembra.

Encamado de las guías: (Calzar); es una práctica que consiste en colocar los frutos sobre piedras, olotes o pedazos pequeños de madera a fin de evitar que los frutos queden en contacto directo con la tierra húmeda, esta actividad se lleva a cabo cuando el fruto empieza a formar su red y es muy importante para el agricultor ya que de la realización de ésta depende en gran parte que se obtengan un alto porcentaje de frutos libres de manchas pudrición.

Generalmente la operación de encamado o calzado se efectúa una sola vez - aunque esto depende de las características de las plantas y el fruto.

3.1.6 PLAGAS Y ENFERMEDADES

Entre las principales plagas que afectan el cultivo del melón se encuentran:

Pulgón: Es una de las principales plagas del melón. Se presenta durante todo el ciclo del cultivo, al extraer la savia afecta el desarrollo de la planta, en el fruto ocasiona un manchado lo cual afecta la calidad del mismo. Se le puede controlar con expolvoreaciones de malathion al 4% o foliador al 2% realizando las expolvoraciones al aparecer los primeros brotes de pulgón.

Minadores: Aparecen también durante el ciclo del cultivo. Dañan la planta en la cual hacen galerías por dentro de la hoja, provocando la defoliación. Se le puede controlar con: Diazina 60%, 0.5 lt/ha, cuando se observan un 20% de hojas dañadas.

Chicharrita: Daña la planta al chupar la savia de las hojas, provocando defoliación prematura. Se le puede controlar con Sevín 80%, 1 kg/ha. cuando aparezcan los primeros insectos.

Enfermedades.

Cenicilla polvorienta: Aparece como manchas blanquitas en las hojas cu

biertas por un polvillo blanco en ambos lados. Provoca la defoliación prematura. Además la antracnosis y los tizones.

Se previene usando variedades resistentes o mediante aplicaciones periódicas de karathane, benlate, o azufre; este último sólo en aquellas variedades que toleran el producto.

Nemátodos: Los nemátodos dañan a la planta formando modulaciones en las raíces e impidiendo el desarrollo de éstas favoreciendo además, la incidencia de enfermedades fungosas. Para prevenir el daño por nemátodos, se recomienda hacer rotación de cultivos.

La fuerte incidencia de estas enfermedades y plagas se reflejarán en el producto degradando la calidad que éste presenta, aunque se considera que pueden controlarse fácilmente estos males minimizando sus nocivos efectos, cabe señalar aquí el elevado costo de los productos químicos que se emplean en el control fitosanitario.

La Dirección General de Sanidad Vegetal de la S.A.R.H. ha elaborado un manual de las principales plagas y patógenos del cultivo del melón donde se indican las dosis, tolerancia y seguridad de los plaguicidas (Anexo 1).

3.1.7 EPOCAS DE SIEMBRAS Y COSECHA

Las épocas de siembra de esta cucurbitácea en el ámbito nacional, se clasifican en tres periodos: siembras tempranas, intermedias y tardías. También se clasifican en temporadas de invierno y de primavera-verano.

En el primer caso las siembras tempranas son las que se efectúan durante los meses de octubre y noviembre y se realizan en los Estados de Chiapas, Morelos, Puebla, Michoacán, Sinaloa y Guerrero. Se estima que durante este primer periodo se siembra aproximadamente el 60% del total de la superficie dedicada a este cultivo.

Las siembras intermedias se llevan a cabo durante los meses de diciembre y enero, período de siembra en el que coinciden el mayor número de entidades productoras, sembrándose aproximadamente el 34% de la superficie melonera. Y las siembras tardías son las que se realizan durante los meses de febrero y primera quincena del mes de marzo, en los Estados de Sonora, Chihuahua, Guanajuato, Estado de México, Nuevo León y Yucatán, en esta temporada se siembra aproximadamente un 6% de la superficie total cultivada de esta fruta en el país.

La oportunidad de introducir melón a los principales mercados de los Estados Unidos de Norteamérica, antes de que en este país se realice la cosecha doméstica, constituye el principal factor para fijar la temporada de siembra en la zona de tierra caliente ubicada en los Estados de Guerrero y Michoacán.

Esta se realiza durante la primera semana del mes de noviembre hasta la última semana del mes de febrero. Otras zonas productoras de melón de exportación difieren un poco así se tiene que en el Estado de Sinaloa se realiza durante la primera semana del mes de diciembre hasta la última semana del mes de marzo, mientras que en Jalisco estas se efectúan en la segunda semana del mes de noviembre al quince de enero.

En los Estados de Baja California Sur, Chihuahua, Guanajuato, Hidalgo, San Luis Potosí, Sonora, Tamaulipas y Zacatecas, la época de siembra empieza durante el mes de febrero, el ciclo vegetativo del melón dura aproximadamente entre 90 y 120 días de acuerdo a la variedad. Durante los meses de marzo, abril y mayo los productores de Campeche, Durango y Quintana Roo inician la temporada de siembras.

En la zona temporalera de Tamaulipas la siembra se realiza en los meses de febrero y abril. En el Istmo de Tehuantepec se ha observado que la época más propicia para la siembra de melón es el mes de enero. Si la siembra se

efectúa antes de este mes, las plantas son azotadas por los vientos del norte que en esta época alcanzan su mayor intensidad. Si la siembra se efectúa después de enero, existe el riesgo de exponer la cosecha a las lluvias de mayo o junio, lo que puede traer como consecuencia un elevado porcentaje de mermas - causadas por enfermedades fungosas ocasionadas por el exceso de lluvias. En esta región se recomienda a los productores usar como barrera rompe-vientos, - el sorgo forrajero de la variedad Sweet Sioux, o bien el NF/330. Es recomendable el intercalar 2 surcos de sorgo forrajero cada cuatro camas maloneras. - La siembra de las barreras debe hacerse un mes antes de sembrar el melón.

Epocas de cosecha.

Se considera que el melón está listo para cosecharse cuando éste puede -- ser desprendido fácilmente de su tallo; son pocas las variedades cuyos frutos no se separan con facilidad aunque estén maduros; en este caso se tuerce su - pedúnculo para desprenderlos y se examina la parte donde antes estuvo la -- flor; si es de color blanco-verdoso, el fruto no está maduro pero si es amarillo, es señal de que está en buenas condiciones para cortarse. Puede saberse también si los melones ya están próximos a madurar, apretando con el dedo pulgar la parte donde estuvo la flor; si la corteza se hunde ligeramente pueden - cortarse, con la seguridad de que a los dos o tres días estarán en buenas condiciones para el consumo inmediato.

La temporada de cosecha del melón de exportación en México se inicia principalmente durante la segunda quincena del mes de enero y se prolonga hasta - el mes de julio.

En Michoacán comienza a partir de febrero y termina la primera quincena - de julio; en Sinaloa son más breves empiezan en el mes de mayo y termina en - el mes de junio, y en Jalisco este período se inicia en la segunda quincena - del mes de marzo para terminar en la segunda de mes de mayo.

De estas zonas productoras, sólo la región de Apatzingan, Mich., puede -- considerarse como verdadera región productora de invierno. La recolección en ese municipio comienza alrededor de la primera semana de febrero, llegando a su punto máximo durante los meses de marzo y abril y terminando a mediados -- del mes de mayo.

3.1.8 CONTROL FITOSANITARIO.

La Dirección General de Sanidad Vegetal de la S.A.R.H., tiene como fun-- ción principal el censo y control de plagas, enfermedades y malesas que se -- presentan en los principales cultivos del país y es a través de las delegacio-- nes estatales donde se llevan a cabo subprogramas de sanidad vegetal por re-- giones, dando asesoría técnica y recomendaciones fitosanitarias en cada re-- gión.

Cuando los productos agrícolas y forestales son enviados a diferentes re-- giones del país, o bien son exportados, estos productos son rigurosamente con-- trolados por sanidad vegetal a través de los certificados fitosanitarios don-- de se asegura que los productos cumplen con los requisitos previamente fija-- dos por sanidad vegetal. De esta forma se evitan contagios de plagas o enfer-- medades de regiones infectadas por donde deben transitar los productos.

Para el caso de productos de exportación, el control es aún más severo, -- en particular la exportación agrícola hacia Estados Unidos es supervisada por el Departamento de Sanidad Vegetal de E.U. (U.S.D.A.) quien revisa y toma -- muestras de todos los productos que ingresan a Territorio Norteamericano.

En la exportación del melón, que es el caso que aquí nos ocupa, el con-- trol fitosanitario tiene su origen en la producción misma, pues hay rutas fi-- tosanitarias que inspeccionan las zonas que se dedican al cultivo del melón, -- y son precisamente los técnicos agrícolas (ruteros) los que dan las recomenda

ciones precisas en caso que el cultivo sea atacado por alguna enfermedad o -- plaga, para esto se ha elaborado un manual de control de plagas y enfermeda-- des donde se indica claramente los plaguicidas y la dosis correspondiente en cada caso así como la tolerancia y la seguridad observada (ANEXO 1).

El manual de plagas y enfermedades junto con los diagnósticos fitosanitarios que cada entidad elabora en las delegaciones correspondientes tienen con-- templado las sanciones a los productores que pasaran por alto el control fito-- sanitario que es regulado por el reglamento de la ley de sanidad fitopecuaria de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de Sanidad Vegetal.

Además del control sanitario anterior, existe el control y supervisión de U.S.D.A. (Departamento de Sanidad Vegetal de E.U.A.). La intervención de este organismo esta contemplada en los acuerdos bilaterales E.U. - MEXICO, don-- de se aceptan las visitas de técnicos agrícolas a las zonas de cultivo del me-- lón, donde comprueban (por muestreos) que efectivamente no existen plagas o -- enfermedades severas que afecten a las plantas, así como verifican que el uso de plaguicidas es el correcto y que no hay importantes residuos de estos pes-- ticidas en cada fruto.

Asimismo, U.S.D.A. examina toda la producción de exportación en cada pun-- to de salida de nuestro país, desechando aquellos frutos que no reúnen los re-- quisitos fitosanitarios y de calidad. En esta circunstancia la función de -- U.S.D.A. es doble, no solo vigilando el buen estado del producto, sino verifi-- cando su calidad.

3.2 SITUACION NACIONAL DE LA PRODUCCION DEL MELON

Junto con otros productos hortícolas, el melón reviste gran importancia a nivel nacional figura en el mercado nacional como en el internacional y su --

producción en México desde 1976 se ha expandido.

Por existir climas tan variados en la mayor parte de nuestro país, el cultivo de melón se siembra y cosecha en los dos ciclos agrícolas, siendo en el ciclo otoño - invierno donde se cosecha la mayor superficie, y la producción es casi en su totalidad para el mercado de exportación. También se cosecha en el ciclo primavera - verano y su producción es básicamente para satisfacer la demanda nacional.

a). Superficie, Producción y Valor.

La superficie cultivada de melón cantaloupe en México durante los últimos doce años creció a un ritmo promedio de 7.5% anual, mientras que la producción lo hizo en más de 7.9 veces anualmente.

Este crecimiento en la producción es el resultado del aumento en los rendimientos físicos por hectárea, ya que en ese período crecieron a un ritmo de 0.5%. Para 1985 se estimó que la superficie cosechada a nivel nacional fue de 28,123 hectáreas; la producción de 366 mil toneladas y un valor a precios medios rurales de 14'640,800 miles de pesos. (Anexo 2)

Particularmente para el año de 1976, la superficie de cultivo fue de 15,647 has. con un rendimiento de 11,974 tons; en 1977 se ve superada en un 14.65% con relación al año anterior, cabe destacar que durante 1978 se registra un aumento en el área dedicada a esta hortaliza con 26,321 has. para 1979 la superficie cultivada sufre un decremento de 6.77% con respecto a 1978. Para 1980 la superficie sembrada de melón se ubica en 27,052 superficie que decrece para los tres años siguientes, es hasta 1984 que se ve superada sólo en 91 has., es decir 27,143 has. Para 1985 la superficie cosechada crece en un 3.61%.

Para los años siguientes se esperan crecimientos considerables en la superficie cosechada, pues la demanda del exterior va en continuo aumento espe-

cialmente en E.U. y en el ciclo otoño invierno.

En este mismo período la producción de melón ha presentado ciertos niveles de incremento, en 1976 la producción fué de 187,370 tons., en 1977 la producción se elevó y se cosecharon 661,670 tons. más que en 1976, en 1978 el rendimiento por ha. fué de 13,459 kg. ha. con lo cual se alcanzaron a cosechar 354,264 tons., es decir, se tuvo un crecimiento considerable de 42.25%; sin embargo para 1979, la producción baja en un 26.29% recuperandose en 1980- y 1981, bajando nuevamente en 1982 año después del cual no se han observado bajas en la producción.

Por lo que respecta al valor de la producción este esta determinado por los precios medios rurales que han tenido variaciones importantes desde el año de 1982, en el que creció en un 47% con respecto a 1981; para 1983 el precio se eleva \$ 15,285 pesos por tons. más que en 1982, es decir 205% incrementandose consecuentemente al valor de la producción para este año en 7'115,843 miles de pesos.

En 1984 el precio es aumentado nuevamente en un 57.27% con respecto al año anterior, y en 1985 sólo en un 12.66% aunque el precio medio rural en los últimos tres años no aumenta notoriamente como en el año de 1983 (205%). Este cultivo siempre será atractivo para los productores que tienen como objetivo primordial el exportarlo, pues de esta manera obtienen mayores ingresos, es decir resulta más rentable que cultivar productos básicos.

Los principales Estados productores de melón en la República Mexicana en el año de 1985 fueron Michoacán, Nayarit, Tamaulipas, Sinaloa, Oaxaca, Jalisco, Colima, Guerrero, Veracruz y otros de menor importancia. (Anexo 3).

b). Exportación.

Las exportaciones de melón cantaloupe en las últimas temporadas, no muestran un comportamiento uniforme, e inclusive, podemos observar después de —

1979 - 80, estas disminuyeron, pero logran recuperarse en 1983-84, ciclo en el que preliminarmente se comercializaron cerca de 98 mil toneladas.

Lo anterior es resultado de un importante hecho ocurrido en enero 12 de 1983 cuando el congreso norteamericano aprobó la Ley Pública 97,466, que en su Sección 122 otorga la suspensión temporal del Impuesto de Importación al melón cantaloupe, cuya fracción arancelaria es la 903.65, decretando la exención por 3 años a todas las importaciones que realicen los Estados Unidos del 1o. de Enero al 15 de Mayo inclusive, venciendo esta resolución el 15 de mayo de 1985 (Anexo 4). Esta iniciativa estuvo basada en el perjuicio que dicho impuesto causa a los importadores del Estado de Texas, solicitando por tal razón, eliminar la tarifa de importación del 35% ad valorem que ha existido sobre el melón cantaloupe durante los últimos 52 años, para aquellos melones que se importan a los Estados Unidos en un período cuando no existe producción doméstica en el mercado.

3.2.1 IMPORTANCIA DE LA EXPORTACION DE MELON EN MEXICO.

En México se producen varios tipos de melón, y entre ellos se encuentra el Melón Cantaloupe, conocido comunmente como "chino", Honey Dew o Blanco, -- Crenshaw. Aunque no se tienen estadísticas por especies, es válido precisar que un poco más de las tres cuartas partes de la producción nacional corresponden a melón cantaloupe. Las siembras de melón se desarrollan en tierras de riego y en menor producción de temporal, beneficiando a más de siete mil ejidatarios, pequeños propietarios y comuneros. En algunas regiones este cultivo desempeña un papel importante, tanto en la generación de ingresos y divisas, como en la ocupación de mano de obra.

A nivel nacional esta fruta se produce todo el año; pero el grueso de la producción, por razones de clima, agua y sobretudo de mercado, se concentra -

en el ciclo otoño - invierno. Durante 1985, la producción en este período -- significó el 72.6% según el Programa Nacional Agrícola.

Estacionalmente la oferta mexicana de exportación corresponde a la producción del ciclo otoño - invierno, pero también abarca primavera temprana. (*) e inclusive, cabe señalar que por razones arancelarias proteccionistas de los Estados Unidos, nuestro principal mercado de exportación, no ha sido posible concurrir a una escala mayor más allá de mayo.

Los principales Estados productores de melón cantaloupe en invierno y primavera temprana, son: Michoacán, Sinaloa, Jalisco y Nayarit, figurando también en menor escala Oaxaca, Morelos, Guerrero y Tamaulipas. Coahuila, Durango, Baja California y Sonora cosechan en el ciclo primavera tardía-verano y - su producción abastece la demanda interna y ocasionalmente cuando existe una perspectiva favorable de precio, los productores, en base a sus costos, tanto de producción como de comercialización, empaican y embarcan hacia el mercado - americano.

En 1983 de una producción de 341 mil toneladas, se exportó tan sólo el -- 21.7%; es decir, 74 mil toneladas, de las cuales el 80% se destino a los Estados Unidos de Norteamérica. A partir de 1980 se registró una reducción escalonada en la oferta de exportación derivada por problemas de producción; pero en 1984, la exportación reaccionó después de una tendencia negativa de 4 años atrás. En este año se lograron comercializar 105 mil toneladas. (Anexo 5 y - 6)

Marzo, abril y mayo son los meses donde se ha concentrado en promedio casi el 90% de la exportación mexicana en los últimos 5 años. A partir de enero empiezan a despuntar las exportaciones, pero en julio bajan considerablemente, a raíz del elevado arancel que se tiene fijado por los Estados Unidos, --

* Término que se usa por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos para definir el período del 1/o. de enero al 15 de mayo.

que es del 35% ad valorem y la desventaja comparativa de costos que le representan los melones del Estado de California. (GRAFICA No.1)

Los Estados Unidos de Norteamérica no produce melón cantaloupe en invierno y parte de primavera 1/o. mayo 15, e inclusive, durante diciembre es realmente baja su disponibilidad interna. En ese período de casi 6 meses, según los Anuarios de Importación que publica el Departamento de Comercio en ese país (1), el abasto se sostiene en su totalidad con melones importados, que en su gran mayoría (90%) provienen de México; otra parte poco significativa - proviene de República Dominicana, Honduras, Chile, y recientemente de países de la Cuenca del Caribe, que gozarán por doce años de exención total y que representan una potencial competencia para México en ese período. El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, por otra parte destaca que los abastecimientos de la producción doméstica, se inician en mayo y se intensifican en junio, julio y agosto, para descender ligeramente en septiembre y octubre (2). Noviembre y diciembre son meses de poca producción que no son sensibles a las importaciones de México. (Anexo 7).

Otras fuentes revelan que durante 1983 California abasteció con 419 mil toneladas el consumo doméstico (3). Sólo California produce más que México. En orden de importancia le siguió Texas con 108 mil, Arizona con 54 mil y Colorado con sólo 6 mil toneladas, conjuntando un abastecimiento global de 587 mil toneladas. Considerando el abastecimiento global, y la producción para consumo interestatal, se estima que la producción doméstica durante 1983 en Estados Unidos haya superado las 600 mil toneladas.

Conforme se establece en las fuentes estadísticas del propio Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, el calendario de producción doméstica es el siguiente: California inicia con suministros pequeños en la última semana de mayo, aumenta considerablemente en junio, julio, agosto y septiembre.

En octubre y noviembre, se reducen sus embarques. Texas empieza con fuertes volúmenes en la segunda semana de junio y aumenta sus abastecimientos en julio, para mantenerse bajo durante agosto y septiembre, y parte de octubre. Colorado sólo apareció con suministros en agosto y septiembre, principalmente en tres semanas continuas. (Anexo 8 y Gráfica 2)

La Revista California and Arizona Melons 1983 que edita el FSMNS del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, publica los periodos usuales de cosechas de California, Arizona y Texas, donde igualmente se aprecia un va cío de oferta doméstica desde diciembre hasta mediados de mayo. (Anexo 9).

Tomando en consideración la estacionalidad de las exportaciones mexicanas y los calendarios de abastecimientos internos en los Estados Unidos, es evidente que la oferta de exportación de melón cantaloupe de México cumple una función complementaria a la producción doméstica para garantizar la continuidad en el consumo anual de ese país, por la absoluta ausencia de oferta interna en la satisfacción de la demanda durante el invierno y primavera temprana.

La eliminación definitiva del Arancel en la Tarifa del Impuesto de Importación Norteamericana al melón cantaloupe durante el periodo del 1/o. de diciembre al 15 de mayo, no causaría ningún perjuicio a los productores de melón en ese país, por la ausencia absoluta de abastecimiento doméstico, y si en cambio, representaría un enorme beneficio a los importadores y consumidores norteamericanos, ya que la aplicación del Arancel, agrega por sí solo, un costo de aproximadamente 65 ¢ por melón al precio pagado por el ama de casa en los supermercados y de aproximadamente entre 7 y 10 dólares por bulto, a nivel de mayoreo en los mercados de los Angeles y Nueva York. (Anexo 10)

El lograr esta eliminación arancelaria permite a las compañías exportadoras mantener su posición competitiva ante el incremento que tendrán las importaciones de melón de los E.U., procedentes de centroamérica y del caribe, al-

entrar en vigor la exención del impuesto americano de importación por 12 años. Estos países concurren en la misma época en que concurren las exportaciones mexicanas.

3.2.2 MECANISMOS PARA LA EXPORTACION DE MELÓN

El sistema de comercialización externa del melón es similar a la de otros productos agrícolas de exportación, los productores entregan su producción a las empresas emparadoras, en donde asalariados de dichas empresas cuantifican, clasifican, empaican y embarcan el melón para que los "brokers" comercialicen el producto en el mercado Estadounidense.

Las ventas se canalizan a través de las Uniones Regionales que agrupa a las Asociaciones Locales y son precisamente los representantes de dichas asociaciones quienes tratan directamente con los representantes de los compradores extranjeros, fijando precios y condiciones de venta aún antes de que se inicie la siembra, estos acuerdos se materializan en un contrato de compra — venta donde se fijan los acuerdos y condiciones entre las partes involucradas, en la mayoría de los casos los productores no conocen los contratos.

México es el principal abastecedor de melón de origen extranjero que se consume en E.U. La concurrencia a estos mercados no es en forma competitiva sino complementaria de la producción doméstica, ya que la producción nacional solamente cubre las deficiencias que las zonas productoras de melón de la Unión Americana, por razones ecológicas no pueden producir para satisfacer las necesidades de su población. Las exportaciones se inician en enero y terminan en el mes de mayo.

El principal comprador de melón de calidad de exportación es el norteamericano llamado Otho Brand dueño de la empresa Griffin And Brand, empresa que ha absorbido un importante porcentaje de la producción de la zona de Apatzin-

gan, Mich.; que es la primera zona productora en el país, produce aproximadamente el 50% de la producción total. (Anexo 11)

Existen vínculos muy estrechos entre los directivos de las uniones y los representantes de las Compañías Americanas que son "prestanombres", estas relaciones van desde el financiamiento para la siembra, semillas, fertilizantes, insecticidas, préstamos, etc. por parte de la empresa, todo lo anterior forma el marco de referencia para que dichas empresas tengan un trato preferencial por parte de los directores de las Asociaciones y ejerzan un control de la comercialización en su totalidad, fijando arbitrariamente y a su conveniencia los precios de venta del melón, en perjuicio de los auténticos productores. El precio se establece conforme a las cotizaciones vigentes en el mercado de E.U. en el día de la operación.

A fin de tener una idea de la distribución de las exportaciones del melón, se consideró como referencia las exportaciones totales de 1976 -1986. -- (Anexo 12)

Como se puede apreciar en este anexo, el crecimiento de las exportaciones ha sido irregular, pues en los años 80, 81, 82, 83 y 85 ha descendido las exportaciones, aunque hay una notable recuperación en los años de 85 que creció en un 25% y en 1986 con un 31.1%. Las perspectivas para 1987 son del mismo orden que en 1986.

Por lo que se refiere al valor de las exportaciones, en 1983 es de más de 17 millones de dólares pero para 1984 el valor de las exportaciones se incrementó en un 106%, es decir, el monto es de 35'342,430 dólares, sin embargo para 1985 el valor sufre un descenso del 19.84% alcanzando sólo los 28'327,688-dólares.

En 1986 nuevamente baja el valor de las exportaciones en un 22.5% sumando casi 22 millones de dólares.

El panorama para 1987 es negativo pues "El precio de las hortalizas mexicanas en el mercado internacional descendió 25% en el ciclo que concluyó recientemente en relación con el año anterior. El volumen de las exportaciones subió en cerca de seis por ciento, pero su valor total fué inferior, informó el gerente regional de la U.N.P.H. (*) Marco Antonio Kelly. (4)

Los principales problemas a los que se enfrentan los agricultores de productos de exportación según la U.N.P.H. son los aranceles fijados para ingresar al mercado Estadounidense, que en el caso del melón es de 32% de su valor, otro problema a las exportaciones son las limitaciones, como es el atraso tecnológico, las variedades que se cultivan en México no son apropiadas para los climas del país, lo que representa un atraso considerable en la producción. En cuanto al apoyo crediticio a las exportaciones de productores agrícolas, la banca no se ajusta a las necesidades del campo.

Lo que la U.N.P.H. no señala es que las compañías extranjeras, encargadas de la comercialización en E.U., tienen elevados índices de ganancia, la acción de los "brokers" resulta decisiva en el proceso de la comercialización - pues controlan todas las fases del mismo, desde la selección y empaque del fruto, transportación a la frontera norte del país y distribución de la fruta a los consumidores de E.U.

Una vez efectuada la exportación la liquidación se realiza por las compañías a los directivos de las asociaciones, quienes a su vez pagan a los productores, las órdenes de pago generalmente se cubren en dos semanas.

Los principales puntos de salida hacia el principal comprador del melón, E.U., los puntos de embarque los constituyen las aduanas establecidas a lo largo de la frontera norte de nuestro país, de acuerdo a los volúmenes maneja

(*) Para ver el funcionamiento y estructura de la U.N.P.H. véase el siguiente apartado, por lo que significa dicha organización, tanto en el proceso productivo como distributivo de la producción del melón.

dos durante la temporada 1985 - 86. Se observa la siguiente distribución. — (Anexo 13 y 14) de un total de 122,918 toneladas de melón cantaloupe exportados, el 40% o sea 48,610 toneladas se canalizaron a través de la aduana de — Reynosa, Tamps., el 33% equivalente a 40,882 toneladas se enviaron por Nogales, Son., el 11% que representaron 13,727 toneladas por Nuevo Progreso — Tamps., por Ciudad Juárez Chih. pasaron 656 toneladas, es decir el 9.4% el — resto 6.6% salieron por San Luis Río Colorado, Son., Mexicali, B.C., Tijuana B.C., Ciudad Camargo, Tamps. y el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México.

Las principales razones que influyeron en el hecho de que las aduanas de Reynosa, Tamps. y Nogales, Son., sean los Puertos por donde salen la mayor — parte de los embarques de melón al vecino país del norte son:

Que dichos puntos coinciden geográficamente con Mc.Allen Texas y Nogales-Arizona en Estados de la Unión en donde existen restricciones cuarentenarias a la importación del melón mexicano, reglamentación que prácticamente obedece más a razones de política comercial proteccionista que de otro tipo. Dichas políticas buscan el elevar el precio del melón mexicano principalmente en los centros consumidores de estas entidades que al mismo tiempo son productoras — de melón. La transportación de esta fruta desde los puntos de reembarque has ta dichos mercados, aumentan el precio y consecuentemente desalienta su con sumo.

La existencia en esas áreas de una importante infraestructura comercial — estadounidense para productos agrícolas, como son: empacadores, bodegas, refrigeradores, servicios de información comercial, residencia de brokers y representantes de las más importantes cadenas de tiendas de autoservicio, inclu sive un área internacional de comercio, en donde se encuentran establecidas — bodegas del Gobierno Mexicano al servicio de productores nacionales.

Tradicionalmente la producción melonera nacional procedente del Pacífico-Centro y Pacífico Norte o sea la de Jalisco, Nayarit, Sinaloa y Sonora entra a Territorio Americano por la Aduana de Nogales, Arizona para ser distribuida principalmente a los mercados de Oeste y medio Oeste del país. Por otro lado, la producción procedente de los Estados del centro y parte de los de Jalisco, Michoacán y Morelos salen por la aduana de Mc. Allen, por ser la frontera más próxima a dichas zonas de producción, permitiendo una reducción en los costos de transportación.

Las ventas de melón al exterior si requieren de permiso especial previo de la SECOFI, la fracción que le corresponde dentro del Código Aduanero es 080900A01 y está exenta de cuota advalorem.

Sin embarco las empresas emparadoras Norteamericanas pagan 15 ¢ dolar por cada caja de mejones que se exporta, ésta cifra cambia cada año y se fija según los acuerdos entre las Asociaciones locales, la U.N.P.H. Sanidad Vegetal S.A.R.H. y los "brokers". Las distribuciones de la siguiente manera:

5 ¢ Dolar para el Patronato de Sanidad Vegetal de S.A.R.H.

5 ¢ Dolar para la Asociación Local de Productores.

5 ¢ Dolar para la U.N.P.H.

3.2.3 UNION NACIONAL DE PRODUCTORES DE FRUTAS Y HORTALIZAS.

Antecedentes.

La Unión Nacional de Productores de Hortalizas es un organismo que fué creado con el fin de prestar diversos servicios para el horticultor hace 25 años. Dentro de las tareas que se fijaron, se encuentra la programación de siembras. Planificar las siembras agrícolas resulta diferente a los productos, ya que las plantas no son máquinas a las que se les puede exigir determinado tipo de producto. La agricultura depende en gran medida de factores exó

genos a esta actividad, como lo es el clima, principal elemento que rompe o -
desequilibra cualquier pronóstico de producción y de mercado. (*)

En un principio esta programación tuvo un objetivo primario, siendo éste el de prever situaciones de sobreoferta a consecuencia de excesos en siembras que originaban bajos precios para los productores y exportadores de tomate.

Por los resultados satisfactorios de estas medidas de regulación, desde -
aquel entonces hasta la actualidad, la U.N.P.H. por voluntad de los horticultores asociados en sus organismos miembros, tienen por sistema establecida la programación de tomate, pepino, chile bell, berenjena, calabacita tierna, melón cantaloupe, sandía, ajo, cebolla, fresa, manco y okra, productos que --
conjuntamente consolidan el 80% de la oferta mexicana de exportación, la cual fundamentalmente está dirigida a los Estados Unidos, Canadá, Europa, Japón y Brasil.

I). Programación de siembras.

La Unión Nacional es un Organismo de cooperación con el Estado en la planificación de la horticultura desde la década de los sesentas, ya que ha venido estructurando conjuntamente con la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, los programas de siembra y exportación de hortalizas, legumbres y frutas frescas; comenzando con la reglamentación del cultivo de tomate. En función de los resultados, posteriormente se fueron incorporando los productos anteriormente mencionados.

Comunmente a estos productos se les conoce como cultivos sujetos a programa de siembra - exportación. (ANEXO 15) (Se puede apreciar oficio de autorización temporales 1984-85).

La programación con el apoyo de la S.A.R.H. y de sus organismos miembros,

(*)La U.N.P.H. tiene bien definido su objetivo, lo que no aclara es que sus --
servicios son exclusivamente para productores medianos y grandes, dejando -
fuera a los campesinos desposeídos y a los jornaleros agrícolas.

tienen el objeto principal de regular la siembra y comercialización en interés de mantener una situación de equilibrio entre oferta y demanda en el mercado internacional.

a). Convocatoria hortícola.

El primer paso de la programación de siembra, es la Convocatoria Hortícola, la cual es firmada por el Secretario de Agricultura y Recursos Hidráulicos, exhortando mediante ésta a todos los hortofruticultores del país a que manifiesten sus programas de siembra con fines de exportación y mercado nacional. La Unión Nacional, previamente presenta para la superior consideración del Secretario, un Proyecto de Convocatoria. (*) (ANEXO 16) (Contiene la Convocatoria Hortícola S.A.R.H. temporada 1984-85).

Como se observa, en la Convocatoria se fijan las bases a que habrá de sujetarse la Programación de Siembras, así como la fecha límite para la entrega de las Solicitudes de Siembra a U.N.P.H. y S.A.R.H. Tanto la Unión Nacional como sus Organismos Miembros, han asumido la responsabilidad de difundir a nivel nacional y regional la Convocatoria, a través de los Diarios de Mayor circulación; y también se difunde mediante "spots" en radio difusoras. La Convocatoria Hortícola es anual, es decir, la solicitud es válida por un sólo ciclo hortícola, y no por varios como muchos productores piensan. La fecha límite para la presentación de solicitudes en los cuatro últimos ciclos ha sido el 15 de junio.

b). Solicitudes de siembra.

La solicitud de siembra es la forma o documento mediante el cual el productor debe manifestar sus intenciones o expectativas de siembra con fines de exportación y mercado nacional; por tal razón, es importante que el productor

(*) En realidad es la U.N.P.H. la que elabora la convocatoria que en la mayoría de los casos es aceptada completamente por la S.A.R.H., Convocatoria que cumple con los intereses particulares de la U.N.P.H.

anote cuidadosamente todos los datos que se requieren en la solicitud, para - que al momento de ser computarizados no se tenga ningún problema.

Los datos que contiene la solicitud son los siguientes: nombre del Organismo a que pertenece; nombre completo del productor; domicilio y de ser posible, número telefónico; registro federal de causantes del productor; régimen de propiedad o tipo de tenencia de la tierra; sistema de riego que utiliza; - distrito del riego; nombre de las etiquetas que utilizarán en la exportación y mercado nacional; nombre de la(s) aduana(s) que utilizarán en la exportación; y ubicación y nombre del embarque en que se hará la selección, clasificación y envasado del producto de exportación; superficie que solicita a sembrar en cada cultivo; programación o fecha probable de siembras por producto y meses; especificación de la superficie que se destinará a la exportación o al mercado nacional; y, rendimiento esperado, tanto de exportación como del mercado nacional. (*) Para una mejor idea de este documento, se recomienda observar el Anexo No. 17.

La Unión Nacional distribuye -generalmente a principios de mayo- las formas de Solicitudes de Siembra entre todos sus Organismos miembros y no miembros, con el objeto de que cada productor manifieste sus intenciones de siembra antes de la fecha límite que marca la Convocatoria Hortícola.

Cabe aclarar que aquel productor que no haya manifestado sus programas de siembra, no tendrá derecho al usufructo de los permisos de exportación de la U.N.P.H.; y en aquellos casos en que el productor u Organismo lo haya hecho - en forma extemporanea, y de tratarse de algún producto reglamentado, su solicitud es sometida a consideración de la Asamblea Nacional Especializada para su aprobación o rechazo.

(*) Es precisamente desde la solicitud de siembra donde el productor queda su jeto completamente a las reglas de la U.N.P.H. dejando sin alternativa alguna de que el productor opte por cultivar otro producto, o cambie de em-

A manera de información, durante la temporada de 1984-85 la Unión Nacional distribuyó casi 15 mil formas de solicitudes de siembra; ahora bien, se recibieron solicitudes por 140 mil hectáreas de 150 Organismos de 29 Estados de la República Mexicana, amparando programas de siembra de 120 cultivos hortofrutícolas; sobresaliendo aquéllos que están sujetos a programas.

Continuando con la mecánica, una vez recibidas las solicitudes de siembra, se someten a procesamientos de datos para determinar el área solicitada para cada producto, así como las fechas de siembra y cosecha. Asimismo, se elaboran cifras estadísticas de la superficie solicitada por Estados y Organismos.

Inmediatamente después, con el apoyo de personal especializado que trabaja al servicio de la Unión Nacional, se elaboran los estudios técnicos-económicos para determinar las perspectivas óptimas de exportación de los productos que están sujetos a programas de siembra y exportación.

c). Asambleas Nacionales Especializadas.

La siguiente fase de la programación hortícola, es la celebración de asambleas nacionales. En el seno de la U.N.P.H. funcionan 12 asambleas especializadas; a éstas se dan cita en delegaciones integradas por productores, para estudiar los programas de siembra, revisar y aprobar modificaciones a los Reglamentos para la Siembra y Comercialización, así como para tomar acuerdos para la próxima temporada. Estas asambleas son convocadas por disponerlo así - los Estatutos de la Unión Nacional, las que son encabezados por el Presidente del Comité Directivo.

Antes de llegar al punto relativo a la aprobación de programas de siembra pacadora, es decir la subordinación empieza antes de la siembra. Los estudios técnicos - económicos analizan principalmente, las tendencias de exportación de los productos, así como sus perspectivas en el mercado exterior, contando para esto diario de cotizaciones en E.U.A., así como las ofertas de los productos de exportación.

y exportación por Estados, la Unión Nacional, mediante la intervención de sus técnicos, hace la presentación de los estudios técnicos, los que son sometidos para su análisis y discusión.

En estos Estudios se ofrecen alternativas viables, para que los delegados productores, de común acuerdo decidan aprobar el más razonable. Cabe señalar que la U.N.P.H. utiliza distintos criterios en la recomendación de programas, tomando en cuenta las expectativas de mercado para las hortalizas y frutas mexicanas en el exterior. (*)

Para comprender con mayor precisión la operatividad de Asambleas Nacionales Especializadas, consultar el Anexo No. 18, el cual hace referencia a la celebración de Asambleas durante la Temporada 1984-85.

d). Autorizaciones de siembra S.A.R.H.

Una vez que las Asambleas Nacionales Especializadas se reúnen y aprueban sus programas de siembra y exportación, la Unión Nacional presenta las justificaciones técnicas y los eleva a la superior consideración de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, para que otorgue las autorizaciones de siembra conforme al Programa Nacional Agrícola, (**) generalmente cuando las Asambleas actúan congruentemente en la aprobación de programas, la S.A.R.H. — procede a la ratificación y emite opinión favorable a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, para la expedición de los Permisos de Exportación — a nombre de la U.N.P.H. (***)

Para la temporada 1984-85 la Dirección General de Economía Agrícola conc

(*) Los criterios de la U.N.P.H. tienen en cuenta las recomendaciones de la — que es miembro activo; Predominando los intereses de las compañías Norteamericanas.

(**) Programas que por cierto poco tiene que ver con los programas de Siembra-Exportación que elabora la U.N.P.H. por la razón de que el Programa Nacional Agrícola contempla el apoyo principalmente de productos básicos.

(***) Nuevamente se aprecia el papel formal que juega la S.A.R.H., siendo solo-signatario jurídico de la autorización.

dió Autorización Oficial de Siembra y Exportación por 103,543 hectáreas y ---
1'074,532 toneladas, de las 12 hortalizas y frutas frescas sujetas a reclamen-
tación. Las autorizaciones a nivel de cultivo se pueden apreciar en los Ane-
xos Nos. 19 y 20.

Al obtener las autorizaciones de siembra, la Unión Nacional comunica a ca-
da organismo sus autorizaciones correspondientes, con el fin de que sus so-
cios siembren el hectareaje y exporten el volúmen que se les aprobó en cada -
uno de los cultivos. Los organismos Agrícolas tienen la obligación de comuni-
car a sus socios las autorizaciones de siembra en forma individual, así como-
la de verificar técnica y minuciosamente que cada productor siembre únicamen-
te el área que le haya sido autorizada. (*)

Una vez notificadas las autorizaciones de siembra al productor, deberá ob-
tener su Registro de Embarcador por parte del Organismo a que pertenezca, ya
que éste es la clave que lo identifica para efectos de computar sus derechos-
como exportador, y deberá invariablemente indicarlo en el Manifiesto de expor-
tación, el cual le es útil para amparar su embarque. Por acuerdo de Asam-
bleas, algunos productos se manejan con Manifiestos de Exportación exclusi-
vos, con el propósito de evitar malas maniobras regionalmente y establecer un
control estricto tanto en origen como en frontera.

Los Manifiestos de Exportación son gratuitos, y su entrega sólo debe ha-
cerse a productores autorizados. (**) La U.N.P.H. con anticipación se hace -
cargo de la distribución de Manifiestos entre los Organismos autorizados.

En frontera existirá un Padrón Nacional de Productores-Exportadores, para
el mejor control de la exportación. Cualquier productor que no se encuentre-

(*) La verificación técnica de cada Asociación tiene el apoyo de las Delega-
ciones Estatales de la S.A.R.H. y del Banrural.

(**) Es decir solo los miembros de las Asociaciones Regionales afiliadas a la-
U.N.P.H. dejando fuera a las Organizaciones Campesinas Independientes.

registrado en el Padrón, no se le permitirá el cruce. Es responsabilidad de la U.N.P.H. elaborar y depositar en sus Oficinas de Representación en frontera el Padrón Nacional.

El productor debe conocer y apegarse al contenido de los Reglamentos.

En principio, el productor debe de respetar el área autorizada, y no sembrar el área solicitada, ya que en la medida que lo haga, los resultados que obtenga no serán satisfactorios.

Esto se presta a innumerables problemas, pues de manera elitista los directivos de cada asociación podrán condicionar a sus socios en beneficio personal.

3.2.4 LA CALIDAD EN LOS PRODUCTOS DE EXPORTACION

El concepto de calidad, manejado por la U.N.P.H. para productos de exportación, es el grupo de factores físicos, químicos y biológicos que afectan la constitución y apariencia del producto para su mercado y consumo. Cabe señalar que tanto las hortalizas como las frutas son productos de corta vida, lo que justifica su carácter de productos perecederos.

Uno de los factores más importantes para lograr buena calidad en los productos es el uso de variedades que cuenten con características ideales para la recolección de frutas de buen tamaño y textura. También podemos mencionar como importantes los factores climatológicos; las técnicas de cultivo; y, sobre todo, las actividades de selección, empaque, transporte y conservación de los mismos.

Los beneficios que se obtienen al tener un buen control de calidad en la producción, empaque y embarque de hortalizas y frutas frescas, ya que éstas, en el mercado se reflejan mejores niveles de precio. (*) Se suprimen las pér

(*) Aunque las ganancias que resulten de esta situación favorezcan principalmente a las empresas exportadoras.

didas de dinero y tiempo, al evitar las detenciones de cargas por no cumplir con los requisitos mínimos establecidos por los países de destino. Además, - con un buen control de calidad se elimina la posibilidad de problemas por -- ajustes que son consecuencia de los castigos por problemas en la calidad del- producto.

El factor calidad permite al exportador adjudicarse un determinado presti- gio entre los distribuidores o consumidores finales, situación que refleja -- con exactitud la continuidad del negocio de productos perecederos. Por lo ge- neral los mejores clientes se dirigen hacia aquellos que han procurado mante- ner una buena presencia desde el punto de vista de calidad del producto.

La regulación de calidad es una actitud o práctica general de los países- importadores, ya sea de productos alimenticios o industriales, donde fijan es- tándares de calidad en las mercancías que se desean introducir para consumo - interno. Los productos hortícolas definitivamente no son la excepción, y so- bre ésto podemos decir que los países importadores, con la finalidad de poder clasificar las calidades dentro de los productos que se importan, y los que - se producen internamente, han reclamentado y normalizado distintas calidades- o grados para cada una de las hortalizas y frutas, e inclusive se han creado- para su aplicación, servicios de inspección bajo normas o estándares oficia- les.

En el caso del servicio de inspección del Departamento de Agricultura de- los Estados Unidos de Norteamérica, el cual dispone de personal capacitado pa- ra las inspecciones tanto dentro como fuera de su territorio, servicio que se fundamenta en Normas de Calidad promulgadas por Leyes de Mercado (Marketing - Order), las cuales son obligatorias en su aplicación por la USDA, y cumpli- miento por los productores o importadores.

Los Estados Unidos tienen diferenciados dos tipos de inspecciones: una -

Federal y otra Estatal. La inspección Federal es aquella mediante la cual se sujeta a inspección cualquier hortaliza o fruta que sea introducida al país, - mientras que la estatal es aquella que solamente es aplicable a productos que se importan o que transitan por ciertos Estados.

A continuación se muestran las principales Normas para hortalizas y frutas, de las reglamentaciones establecidas por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA):

Nota: La traducción es de la U.N.P.H.

Características.

La calidad de un producto está determinada por las características de limpieza, color, tamaño, forma, madurez, daños y defectos; ahora bien, las características técnicamente pueden clasificarse de la siguiente manera:

Requisitos Mínimos.

Se consideran como características mínimas en hortalizas y frutas:

- 1). Madurez.
- 2). Bien desarrolladas, enteras, sanas, limpias y de consistencia firme.
- 3). Desprovistas de sabor y olor externo.
- 4). Desprovistas de humedad exterior anormal.
- 5). Libres de descomposición o pudrición.
- 6). Prácticamente libres de daños causados por fenómenos meteorológicos o mecánicos, y que no estén perfectamente bien cicatrizados.

Requisitos Cualitativos.

En muchos de los productos hortifrutícolas la coloración esta relacionada con el grado de madurez, por lo que el color será el específico de la variedad y del producto de que se trate.

Las características de tamaño también dependerán de la variedad del producto, y éste se puede expresar por diámetro, circunferencia, peso de la ma-

por y menor pieza contenidas en un envase y número de piezas por kilogramo o envase.

Se consideran características de forma, aquellas que corresponden a la típica de la variedad, y de madurez el punto de sazón y la maduración comercial del producto.

En términos generales, dentro de las características cualitativas podemos señalar las de color, tamaño, forma y madurez.

Daños y Defectos.

Dentro del esquema de clasificación de calidad, aparte de las características anteriores no menos importantes, están los daños y defectos. Estos factores afectan la constitución apariencia y conservación del producto. Dentro de los defectos podemos señalar las rajaduras, cicatrices, golpes, daños mecánicos, pudrición, etc. En fin, como ya se indicó, todo aquel factor que sí afecte o deteriore la apariencia, y lo convierta en un producto no apto para su mercadeo y consumo.

Básicamente, al momento de calificar el grado de inspección, los anteriores factores son los que determinan el porcentaje de grado de calidad; son los que determinan si un embarque particular cruza o se rechaza total o parcialmente, por lo que se debe dar especial importancia al control de calidad en la fase de producción y en la de selección en el empaque; ya que aquí es donde se pueden definir o diferenciar los frutos buenos de los frutos malos.

Los productores mexicanos y su personal clasificador en los empaques, tienen una experiencia satisfactoria ganada a través del tiempo, lo que les ha permitido casi en un 100% librar los requisitos mínimos de calidad impuestos por la USDA (*); y en algunos casos los requisitos de calidad voluntarios establecidos por las Comisiones de Control y Vigilancia para las Exportaciones.

(*) Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.- Servicio de Inspección de Calidad.

nes de productos sujetos a reglamentación, que operan en el seno de la Unión Nacional de Productores de Hortalizas, cuyo objetivo es el establecimiento de medidas regulatorias de la oferta, para conservar en determinados niveles de eficiencia del mercado de los productos mexicanos.

Tolerancias.

Se tienen disponibles tolerancias que dan flexibilidad al empaquetar productos perecederos, tolerancias que se expresan en determinado porcentaje dependiendo de los daños y defectos sin embargo, existe un promedio del 10% de tolerancia las hortalizas y frutas frescas.

Inspección.

Para dar una idea exacta de los procedimientos de inspección que se le practican a las hortalizas y frutas frescas mexicanas, el servicio de inspección del USDA realiza sus inspecciones en territorio mexicano y no en territorio americano en virtud de que la infraestructura se encuentra ubicada en lado mexicano. Desde hace ya bastantes años, de Gobierno en Gobierno se tienen establecidos arreglos o convenios para la internación de personal del USDA hacia México. Estos Inspectores realizan muestreos a embarques sujetos a una calidad determinada, ya sea federal o estatal, con el propósito de que sean analizados y posteriormente se les expida un Certificado de Inspección, en el cual se especifica el grado de calidad, así como también los porcentajes de daños o defectos encontrados, determinando este muestreo o inspección el cruce o rechazo de la carga.

A continuación se describe el procedimiento general de inspección:

a). Muestreo.

Es el método mediante el cual se obtiene una parte representativa de un lote del producto por inspeccionar, procedimiento que ayudará a determinar los porcentajes de daños o defectos que contienen los frutos muestreados, mis

mos que después de ciertas operaciones determinarán el grado de calidad del producto.

b). Análisis de Calidad.

Después de obtener la muestra, se procede a clasificar los daños y defectos en base a su grado de afectación, convirtiéndolos en porcentajes y cotejándolos posteriormente con las tablas de tolerancia, que indicará finalmente el grado.

c). Expedición del Certificado.

Consiste en un documento o boleta, todos los datos del embarque con los resultados analizados y encontrados, indicando cada uno de los factores que influyeron en la determinación de un grado de calidad.

En las distintas fases, desde la producción hasta la comercialización de productos perecederos, hay acciones fundamentales, que tienen una función determinante; la producción está entrelazada con factores físicos, químicos y fisiológicos; en el empaque tiene mucho que ver la selección del producto; ya que ahí es donde directamente se pueden percibir los daños y defectos; en el transporte, la conservación y el manejo; en la inspección, después del proceso de muestreo, aparecen los niveles o grados de calidad; y finalmente, en la circulación en donde se decide el exportador seguir embarcando.

Por último, para los productores, y empresa exportadora, es preferible empacar poco y de buena calidad, para que los precios sean redituales, y no embarcar mucho y de mala calidad, ya que los precios serán bajos.

La U.N.P.H. sugiere una buena selección y empaque, empleando las mejores técnicas de transporte, almacenamiento y comercialización.

3.2.5 LOS CONTRATOS.

La producción de frutas y hortalizas para la exportación, está controlada

por la U.N.P.H. pues es este Organismo el encargado de la organización y comercialización de la producción, su función se inicia incluso antes de la siembra programando las superficies a sembrar, los cultivos y organización de los productores en asociaciones, éstas asociaciones a su vez se relacionan con empresas extranjeras intermediarias, encargadas de la comercialización de los productos en el extranjero.

La U.N.P.H. cumple un papel fundamental en las relaciones que establecen los productores y las empresas, este Organismo se hace cargo de los trámites institucionales en la programación de siembras, así como en los permisos de exportación.

Los vínculos entre los productores y empresas, se expresan y concretan en los contratos.

Uno de los problemas mas frecuentes que sufren los productores son las violaciones, fraudes, o incumplimiento de los contratos comerciales que tienen con las empresas, tratos que la mayoría de las veces son verbales. Puesto que si no hay una prueba de los acuerdos por escrito y firmados por ambas partes, los productores pueden perder las inversiones de toda una temporada.

Por su parte la U.N.P.H. ha intervenido ante Compañías Distribuidoras Estadounidenses y bodegas distribuidoras mexicanas para buscar posibles arreglos conciliatorios entre productores y distribuidores.

El Contrato.

La U.N.P.H. lo define de la siguiente manera:

Jurídicamente un contrato es un acuerdo de voluntades para crear o transferir derechos y obligaciones; es decir, en un contrato de exportación y en especial de compra-venta, que son los más comunes, el exportador trasfiere a través del mismo la propiedad de una cosa, de un bien o de un derecho al importador, mediante el pago de un determinado precio en dinero.

En virtud de que se trata de un acuerdo de voluntades, no es absolutamente necesario que el contrato obre por escrito. Una operación comercial puede ser cerrada por teléfono, telegrama, carta, telex, etc., sólo basta que el — vendedor formalice su oferta y esta sea aceptada por el comprador.

Sin embargo, la U.N.P.H. recomienda celebrar dichos contratos por escrito. El más conveniente por múltiples razones, dentro de las cuales cabe destacar las siguientes:

- a). Los derechos y obligaciones de ambas partes estarán perfectamente establecidos.
- b). Las condiciones de pago serán claras y precisas, para evitar confusiones que lo retrasen o lo anulen.
- c). En caso de desacuerdo en un punto determinado, el contrato por escrito — despejará cualquier duda.

Sin embargo no todos los productores conocen el contrato, solo los dirigentes de las asociaciones o uniones.

Adicionalmente hay formas para evitar riesgos en una operación comercial; lo U.N.P.H. aconseja:

- a). Revisar el Estado Financiero y la reputación de la Empresa Distribuidora con quien planea hacer negocios. Pero este tipo de información no es accesible para ningún productor incluso, no hay un control rígido sobre el total de operaciones que realizan en todo el país.
- b). Cuando esté de acuerdo con los términos del contrato, debe hacerse por escrito.
- c). Una supervisión constante de las operaciones. Las transacciones comerciales se hacen en su mayoría en el extranjero, por lo que hace sumamente difícil esta supervisión

Por lo que se refiere a la protección y seguridad legal, existen una se—

rie de factores que provocan que las operaciones comerciales se realicen con una mínima o nula protección, la experiencia de la U.N.P.H. en este aspecto - destacan los siguientes factores:

- a). El carácter altamente perecedero de las hortalizas y frutas, y las fluctuaciones diarias de los precios, hacen que los negocios se realicen rápidamente y esto provoca que se lleven a cabo acuerdos informales.
- b). Con frecuencia se realizan acuerdos por teléfono y esto es en muchos de los casos por comodidad o por ahorrar tiempo y dinero, sin embargo, se puede ahorrar algo de esto, pero también puede provocar errores y éstos en las operaciones comerciales, cuestan mucho dinero a los productores quienes asumen - estos riesgos.
- c). Existen muchos compradores sin escrúpulos que tratan de sacar ventaja de las condiciones del mercado y de los precios cuando algún acuerdo no se ha hecho por escrito.
- d). Con mucha frecuencia se usan términos vagos e indefinidos que provocan resultados completamente negativos.

Para determinar la responsabilidad del comprador y del vendedor en un contrato de compra-venta que establece términos comerciales, es esencial conocer las bases de la venta y la definición de los términos comúnmente utilizados. La mayor parte de las transacciones de productos hortícolas tienen como base " Libre a Bordo " (FOB) o " Entregado ", de acuerdo con las condiciones - establecidas relativas al producto y área de embarque. Sin embargo, existen compradores y vendedores de frutas y hortalizas que asumen la responsabilidad de aceptación y pago de solamente aquellos embarques que se ajustan a su aprobación sobre su compromiso de pago al llegar a su destino. Por tal efecto, - es esencial tener un conocimiento claro de los términos que se impondrán y de las garantías demandadas. En este caso, son muy pocos los productores que --

tienen nociones sobre los términos comerciales, este es un elemento mas a favor de las empresas, quienes establecen un contrato amañado incluso en el empleo de los conceptos comerciales.

Cuando las mercancías son entregadas al comprador, ya sea en punto de embarque o en su destino, debe permitírsele una razonable oportunidad con un tiempo apropiado para examinar las mercancías y determinar si están o no de conformidad con los términos, condiciones y garantías contenidas en el contrato.

Elementos básicos de un contrato.

Es importante tener presente en todo momento los elementos básicos que debe de tener un contrato de distribución de hortalizas y frutas de exportación, siendo a juicio de la U.N.P.H. los siguientes. (ANEXO 42):

- a). Nombre, domicilio, país y demás elementos que conduzcan a la plena identificación de las partes constituidas.
- b). Constitución legal de las partes.
 - 1). Declara el PRODUCTOR: I. Ser un productor formal y legalmente constituido con arreglo a las leyes vigentes de México. Sin embargo no se consideran los límites jurídicos en la tenencia de la tierra ni para pequeña propiedad ni para la ejidal. II. Que es legítimo representante y, consecuentemente, se encuentra debidamente facultado para suscribir y firmar el presente contrato. - III. Que se dedica entre otras actividades a la producción, venta y exportación de hortalizas.
 - 2). Declara la DISTRIBUIDORA: I. Ser una empresa constituida de acuerdo a las leyes vigentes en los Estados Unidos de Norteamérica y del Estado en el cual tiene su residencia. II. Que el Señor (X) es legítimo representante y consecuentemente se encuentra debidamente facultado para suscribir y firmar el presente contrato. III. Que se dedica entre otras actividades a la distribución

y venta de hortalizas. IV. Que cuenta con la Licencia de Distribuidor y expedida por la Unión Nacional de Productores de Hortalizas. Es en este punto — donde se demuestra una vez mas el estrecho vínculo entre empresas transnacionales y la U.N.P.H.

c). Programa de Siembra y Exportación.

- 1). Tipo de Hortalizas.
- 2). Superficie sembrada.
- 3). Volúmen de exportación.

Estas condiciones son previamente fijadas conjuntamente por empresa y — U.N.P.H.

d). Objeto del Contrato.

El PRODUCTOR designa en este contrato a la DISTRIBUIDORA para que realice la venta de sus embarques de hortalizas que se obtengan únicamente de la superficie aquí estipulada, destinados exclusivamente a la exportación durante la temporada (X).

De esta forma queda estipulado que los riesgos de comercialización los — asume el productor, no la empresa "DISTRIBUIDORA".

e). Especificación de Calidad del producto.

1). Todos los embarques que realice el PRODUCTOR deberán cubrir y sujetarse a los requisitos y normas de importación exigidas por las autoridades del país de destino. En este caso E.U.A.

2). La DISTRIBUIDORA es responsable de los envíos que llenen los términos del contrato y de pagar el precio pactado. Pero no se especifica el tiempo en — que deberá ser pagada la mercancía.

f). Precio.

La DISTRIBUIDORA se compromete a mantener cuando menos un precio promedio mínimo de ventas en dólares, y cuando el mercado no le permita mantener ese —

precio promedio mínimo de venta, tiene la obligación de notificar al PRODUCTOR que suspenda los embarques mientras tanto no se establece el mercado.

El PRODUCTOR no tiene en la mayoría de los casos posibilidad de tener información real y oportuna, por lo que esta a merced de la información que proporciona la empresa.

g). Informe de Ventas.

La DISTRIBUIDORA se obliga a informar diariamente vía telefónica o vía telex los precios promedio de venta diarios de las cargas que hayan recibido para su distribución y venta, comprometiéndose a vender a los precios más altos posibles de acuerdo a las condiciones de los mercados y la calidad de la fruta.

En este caso, sucede exactamente lo mismo que con los precios, el productor nunca sabrá cual fue el mas alto.

h). Adelantos y Gastos a cuenta del PRODUCTOR.

1). La DISTRIBUIDORA proporcionará una cantidad determinada de dinero en dólares para cubrir los gastos de cosecha y empaque por cada bulto que reciba para su comercialización del PRODUCTOR, comprometiéndose a enviar esa cantidad un día preestablecido de cada semana. Asimismo, la Distribuidora pagará por cuenta del Productor los gastos de fletes, cruces e impuestos en ambos países, gastos que serán comprobados mediante notas y facturas y que serán reducidos al igual que los demás adelantos, de las ventas del Productor.

2). La DISTRIBUIDORA debe llevar registros especiales: Debe llevar un control de todas las ventas reportadas y también de todos los gastos. Esta contabilidad no es de fácil manejo para los productores y esto se presta a descuentos elevados e inexistentes que la empresa declara.

i). Liquidación.

1). Una vez efectuada la venta, la DISTRIBUIDORA se obliga a informar al PRO-

DUCTOR vía telefónica o telex, el precio definitivo obtenido de los embarques comercializándose, cada vez que éstos se realicen, en la inteligencia de que no habrá ningún cambio a la baja en los precios obtenidos.

2). La DISTRIBUIDORA efectuará las liquidaciones correspondientes a las ventas cada 30 días como máximo después de haber recibido el embarque.

3). La DISTRIBUIDORA debe llevar una cuenta por cada bulto en cada lote recibido para identificar desde el momento en que llegó ese arribo hasta que salió para su venta.

En ocasiones los paños llegan a tener hasta 90 días de retraso.

j). Ajuste de Precios.

1). La DISTRIBUIDORA podrá hacer ajustes de precios en las ventas, siempre y cuando éste se justifique con un Reporte de Inspección Federal del país de destino.

2). Si el cliente hace un ajuste en el precio, se deberá incluir en el ajuste un memorándum del crédito y una explicación del mismo.

3). A nadie le gusta que le digan que su producto es de segunda. Un Certificado de Inspección Federal es la mejor manera de satisfacer cualquier pregunta de un embarcador.

k). Comisión.

La DISTRIBUIDORA recibirá por sus servicios de comercialización una comisión equivalente a un porcentaje sobre el precio de venta.

Esta comisión no es conocida por los productores, que incluso nunca se enteran que están dando a una empresa, para que a su nombre realice la comercialización de sus productos.

l). Supervisión.

1). La DISTRIBUIDORA tendrá el derecho de designar a un representante en cualquier tiempo durante la producción, empaque y embarque del producto y podrá -

recomendar el tipo de empaque, selección y embarque que considere sea el más apropiado para el mercado.

La recomendación en este caso, se convierte en una obligación más para el productor. En realidad no existe la flexibilidad que se mencionan en los contratos.

2). El PRODUCTOR tendrá el derecho de designar a un representante para que supervise el arribo y venta del producto a la Distribuidora. Este representante es siempre un miembro de la U.N.P.H.

3). Cualquier persona que reciba productos debe llevar un registro de arribos con información completa acerca de cada embarque, la fecha de arribo, identificación del producto, clasificación, número de lotes, etc.

m). Rescisión por Incumplimiento.

1). En caso de que algunas de las partes faltase al cumplimiento de algunas de las partes del contrato y se abstenga de tomar medidas para reparar dicha falta, se girará un aviso para que se corrija dicha falta en un determinado tiempo, de lo contrario, la parte afectada tiene el derecho de dar por cancelado el contrato.

Lo anterior se da sobre todo en la producción.

n). Avisos y Notificaciones.

Las partes señalan su domicilio para oír y recibir toda clase de avisos y notificaciones.

ñ). Subsistencia de las Obligaciones.

1). La rescisión o terminación del contrato no afectará de manera alguna la validez y flexibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad. En consecuencia, las partes podrán exigir con posterioridad a la terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

En el caso del financiamiento recibido previamente por los productores de

parte de las empresas, este debe ser liquidado con sus respectivos intereses, aún cuando la producción sufra algún contratiempo incluso natural (heladas, sequías, etc.)

o). Arbitraje.

Para la interpretación, ejecución y cumplimiento de las cláusulas del contrato y para la solución de cualquier controversia que se derive del mismo, y para todo lo que no estuviera previsto, las partes convienen expresamente someterse a la conciliación y arbitraje de un órgano que se reconozca como máximo en materia de conciliación y arbitraje.

Este órgano suele ser en su mayoría la U.N.P.H., o algún organismo estatal (SARH, BANRURAL, etc.).

Liquidaciones Finales.

La Distribuidora deberá presentar para satisfacción del PRODUCTOR, un registro de arribos con información completa acerca de cada embarque. Asimismo, un registro preciso de los gastos de cruce, flete y otros gastos con sus respectivos comprobantes.

Si la DISTRIBUIDORA no quiere llevar un adecuado registro, se puede solicitar la intervención de la Perishable Agriculture Commodities Act. (PACA), quien puede suspender la Licencia de Comercio y de hacerlo, la DISTRIBUIDORA quedaría imposibilitada legalmente a seguir trabajando en la distribución de hortalizas.

La DISTRIBUIDORA tiene la responsabilidad de preparar un esfuerzo contable actualizado de las ventas dentro de un tiempo razonable e inmediatamente pagar las utilidades netas al agricultor, después de que él cobre a los compradores.

Los documentos que a juicio de la U.N.P.H. deben solicitarse en una liquidación parcial o final son los siguientes:

- a). Facturas o Comprobantes de los siguientes gastos.
 - 1). Servicios del Agente Aduanal Americano.
 - 2). Servicios del Agente Aduanal Mexicano.
 - 3). Derechos Americanos de Importación.
 - 4). Servicios de Transportación.
 - 5). Servicios de Inspección.
 - 6). Otros Impuestos y Cuotas.
- b). Comprobantes de Anticipos.
- c). Comprobantes de otros gastos a cuenta del PRODUCTOR.
- d). Certificados de Inspección Federal.
- e). Cuentas de Venta.
- f). Facturas de Venta.
- g). Balance General de las Operaciones.

Como se puede apreciar, el contrato no solo concreta los vínculos entre productores y empresa, sino que este es el "documento jurídico" que posibilita el control total de la producción y comercialización por las empresas llamadas por la U.N.P.H. "Comercializadoras".

El contrato representa una formalidad más para el poder del capital transnacional que opera a través de esta agroindustria y cuyas consecuencias son una serie de efectos negativos sobre los productores agrícolas a diferentes niveles en especial en el proceso productivo de hortalizas y frutas y en general en la agricultura mexicana.

3.3 CARACTERISTICAS DE LA REGION DE TIERRA CALIENTE

Localización.

La zona de tierra caliente se encuentra ubicada en la parte de la región del este de Michoacán, en los municipios de Caracuaru, Huetamo, Nocupetaro, -

San Lucas, Tiquicheo y Tuzantla y en la región noreste del estado de Guerrero, en los municipios de Pungarabato, Cutzamala de Pinzon, Tlalchapa, Tlapachuala, Arcelia, Arachatlan y Coyuca de Catalan.

En la presente investigación se incluyen únicamente los datos del municipio de Pungarabato, Gro.; debido a dos razones fundamentales:

- 1). La cercanía del área de estudio a Ciudad Altamirano, cabecera municipal de Pungarabato, determina que los habitantes del área desarrollen sus actividades económicas en dicha ciudad e incluso en ocasiones vivan aquí.
- 2). La Unión Regional de Productores de Hortalizas "Lázaro Cárdenas" se encuentra en Ciudad Altamirano.

3.3.1 ASPECTOS SOCIOECONOMICOS.

a). Demografía.

La población total del municipio de Pungarabato según los datos de los censos de 1960, 1970 y 1980, fué respectivamente de 10,331, 13,591 y 23,065 con una tasa de crecimiento media anual de 5.4%, 3.1% y 6.1% respectivamente. En 1987 la población es de aproximadamente 40,000 habitantes llegando a ser 60,000 habitantes los fines de semana, es decir 20 mil habitantes de población flotante que hacen sus compras y demás actividades entre sábado y domingo.

El municipio cuenta con 17 localidades de las cuales, la principal en cuanto a instalaciones para trabajo, compras, educación, salud, servicios urbanos y centros recreativos, es ciudad Altamirano, siguiéndole en importancia Tananguato.

Ciudad Altamirano ocupa una área urbana de 250 has. más 100 lotes de 1,000 M² cada uno, vacantes, según datos del municipio.

b). Vías de comunicación.

Este municipio cuenta con las carreteras pavimentadas Temascaltepec - Cutzamala de Pinzon - Ciudad Altamirano - Coyuca de Catalan y Ciudad Altamirano - Iguala. Cuenta además con la carretera de terracería Tlalchapa - entronque - Ciudad Altamirano - Iguala, así como las de mano de obra Chacamero Grande - los Limones, Chacamero - entronque carretera Ciudad Altamirano - Iguala y - la Conchita - Entronque carretera Ciudad Altamirano - Coyuca de Catalan.

No existen vías ferreas en el municipio. Cuenta con una pista de aterrizaje en Ciudad Altamirano.

c). Servicios Públicos.

Ciudad Altamirano cuenta con los siguientes servicios: 6 bancos, centro de salud, asilo, 2 mercados, bodegas conasuper, rastro, hoteles, restaurantes, agua potable, drenaje y alcantarillado, energía eléctrica, alumbrado público, recolección de basura, cementerio, correo, telégrafo, teléfono L.D., - policía municipal, autobus foráneo, educación (primaria, secundaria, preparatoria y facultad de veterinaria); así como centros recreativos.

d). Tenencia de la tierra.

El municipio de Pungarabato cuenta con 9,134 has. de propiedad privada, - 11,459 has. de propiedad ejidal y 9,134 has. de propiedad federal, estatal y municipal, la propiedad comunal no existe en este municipio.

El suelo de uso agrícola abarca una superficie de 10,619 has. de las cuales 839 son de riego (debido a la falta de obras complementarias de riego; solamente se usan 470 has). 9,780 has. son de temporal (en el ciclo 85 - 86 únicamente se sembraron 3,337 has. con maíz y ajonjolí).

El suelo de uso pecuario comprende una superficie de 11,011 has. de esta superficie 26 has. tienen explotación intensiva y 9,985 has. son explotación extensiva (ganado vacuno, caprino, aves y equinos) requiriéndose en ellas infraestructura y asistencia técnica.

e). Industrias.

En el municipio de Pungarabato se cuenta con la fabricación de los siguientes productos: bebidas, prendas de vestir, productos metálicos, minerales no metálicos, calzado, muebles, productos químicos, los desechos de todas estas industrias son arrojados al río Cutzamala ocasionando una gran contaminación de aguas.

f). Climatología.

Los datos del clima se obtuvieron en la estación climatológica de ciudad-Altamirano, el período de observación es de 1961 a 1980.

Los datos estadísticos obtenidos en el período de 20 años, nos muestran una precipitación media anual de 929,3 mm. esto significa que la distribución se presenta en los meses de junio, julio, agosto y septiembre, el resto del año son meses secos.

En cuanto a la temperatura media anual es de 27.8°C, en ninguna época del año se presentan heladas ni granizadas.

En general, durante todo el año se tienen evaporaciones elevadas, por lo que el suelo se muestra regularmente seco. En lo que se refiere a la dirección de los vientos, estos soplan de norte a sur en verano. Todo esto nos resulta un clima cálido seco con poca o nula demasía de agua y con una concentración térmica de verano menor que la categoría de humedad.

Los comentarios de los técnicos agrícolas es que debido a que la distribución anual de la precipitación esta bien definida y abarca pocos meses, es poco probable que se presenten lluvias que alteren el calendario de riego para los cultivos a establecer durante el estiaje.

Por otro lado, esta distribución proporciona en términos generales agua suficiente para el establecimiento de cultivos de temporal, tales como el maíz, sorgo y ajonjolí y benefician a otros cultivos de ciclo corto como la

sandía, el melón, pepino, etc.

3.3.2 ALGUNOS ANTECEDENTES HISTÓRICOS.

Pungarabato fué el primer nombre de ciudad Altamirano, No se sabe con exactitud quien ni en que año se fundó Pungarabato; pero sí existen antecedentes del año 1535, que fue cuando por primera vez los españoles pisaron estas tierras; pero se sabe que el único fundador de este pueblo fué Fray Juan Bautista Moya, Fraile Agustino que pertenecía al obispado de Michoacán y encargó de la evangelización de la tierra caliente. Fundó en otras poblaciones más parroquias, pero escogió a Pungarabato como su necesidad misional. Aquí construyó la iglesia, fundó escuelas, un hospital y un convento.

El veinticinco de julio de mil novecientos treinta y seis se erige en Ciudad el Pueblo de Pungarabato, cabecera de la Municipalidad de su nombre, imponiéndose el nombre de Ciudad Altamirano.

En el año de 1924, se inicia en esta zona, el movimiento agrario, que trae como principales dirigentes a los campesinos Nicolas Valerio, Custodio - Jaimes, Adolfo Arce, Refugio Reynoso y muchos otros campesinos que lucharon hasta lograr la posesión definitiva del Ejido de Pungarabato con autorización Presidencial, en julio de 1929.

Por primera vez, en el año de 1935, se instaló el Banco Nacional de Crédito Ejidal, que lejos de dar servicio eficaz y oportuno perjudicó a los ejidos que operaban con él, porque el Banco se aseguraba por completo, no importando el resultado de las cosechas.

Otra actividad importante desarrollada en los años veinte fué la minería, que cobró auge sobre todo en la extracción de oro de los poblados de El Oro y Paseo de Arenas cercanos a Ciudad Altamirano a raíz de esta actividad, surgieron artesanos que elaboraban joyería fina llamada filigrana.

En la actualidad esta actividad se ha venido abajo por el agotamiento de las minas y los altos costos de extracción.

En la actualidad, la tierra caliente a la cual pertenece Ciudad Altamirano, está incluida en las 37 regiones naturales dadas oficialmente por la S.A.R.H., por reunir esta región idénticas y definidas características como el mismo clima igual vegetación, fauna parecida, iguales condiciones de suelo y semejantes ocupaciones del hombre.

3.3.3 CONDICIONES DE LA PRODUCCION AGROPECUARIA.

Distrito de Riego.

El Distrito de Riego No. 057 se encuentra ubicado en la región hidrológica "medio balsas" abarcando parte del noroeste del Estado de Guerrero, sureste del Estado de Michoacán y suroeste del Estado de México.

Su afluencia principal es el río Cutzamala, el cual se forma de la unión de los ríos Zitácuaro y Tilostoc, éste último se origina en el Estado de México, a la altura de Valle de Bravo, México.

Los ríos antes mencionados sirven sus últimos kilómetros antes de unirse como límite natural entre los Estados de Michoacán y Guerrero. Después de efectuarse dicha unión o confluencia la corriente resultante se conoce con el nombre de río Cutzamala, que corre en una dirección hacia el sur, penetrando por una zona boscosa y de topografía accidentada, lo que hace que en esta región el río sea de carácter sinuoso. Pasa por los poblados de Cutzamala de Pinzón, Gro. y la rancharía los Capires, y a 12 kms. aguas abajo empieza a servir de límite natural entre Guerrero y Michoacán conservando esta cualidad política a lo largo de 15 kms. hasta su confluencia con el río Balsas, la cual tiene lugar 5 kms. aguas abajo de Ciudad Altamirano, Gro.

Este distrito aprovecha el agua por almacenamiento de las presas Vicente-

Guerrero y la calera y por derivación de las presas Hermenegildo Galeana, para regar los municipios de Pungarabato, Coyuca de Catalán, Ajuchitán, Tlapachuala, Tlalchapa, Arcelia, San Miguel Totolapan y Zirándaro, en Guerrero; así como los de Huetamo y San Lucas en Michoacán, y el de Tlatlaya en el Estado de México, cuenta además con las presas El Pejo, La Comunidad y Querenditas, las cuales no funcionan actualmente.

La superficie dominada por este distrito de riego es de 17,210.23 has., beneficiando a un total de 6,600 usuarios de los cuales 1562 son pequeños propietarios (5532.42 has) y 5038 son ejidatarios (11,677.81 has). La superficie regable en has. es de 13,962.00, distribuyendo el agua a través de canales de tierra y revestidos. (ANEXOS 21 Y 22).

En el distrito de riego 057 funciona un Plan de Riegos donde se especifican los volúmenes de riego, láminas, unidades por cultivos.

Los requisitos para los productores demandantes de agua son:

- La limpieza de los canales que le corresponden.
- El pago de cuotas de riego que varían según el cultivo.

Para el caso del melón, en el ciclo 86 - 87 fué de \$5,500 pesos por 6 riegos y el volumen de agua es de 31,672 mil M³.

Los riegos se controlan semanalmente en las 19 secciones de riego según las solicitudes de agua donde se señala el nombre del usuario, la superficie a regar y el canal.

El distrito de riego 57 cuenta con 4 presas de almacenamiento: Vicente Guerrero, que se localiza en Arcelia, Gro. Andres Figueroa, en Ajuchitlán, Gro., Zirándaro en Zirándaro, y El Pejo, ubicada en Huetamo, Mich.

Y 3 presas derivadoras "Hermenegildo Galeana" en Cutzamala, Gro., "Amuco" en Coyuca y "La Comunidad" en Ajuchitlán, Gro.

Por otro lado existen 36 unidades de riego que funcionan de manera inde-

pendiente y sólo reciben asesoría legal y técnica del distrito de riego. Estas Unidades son Asociaciones de Riego que reciben financiamiento de BANRU—RAL.

La superficie irrigada por las unidades de riego es de 1,156 has. ejidales, 494 has. de pequeña propiedad, un total de 1,650 has. el número de usuarios es de 740 ejidatarios y 167 pequeños propietarios es decir un total de 907 usuarios. Sin embargo existen 40 has. no controladas por el distrito de riego.

En el distrito de riego se tienen proyectadas para regar 17,107 has. y en construcción 24,012 has. En unidades de riego 2,000 has. en construcción y 10,780 en proyecto.

En total el distrito de riego para 1987 tiene una superficie dominada de 29,849 has. (ANEXO 23). Con un potencial en construcción de 30,299 y proyectadas 28,387 has. (ANEXO 24).

La tendencia en el distrito de riego es el de incrementar notablemente la superficie irrigada de la región, donde cada vez más se solicitan canales de riego para cultivos básicos (maíz, sorgo) y de exportación (sandía y melón, etc.).

En el caso de estos últimos cultivos, que son programados con anterioridad, la Unión Agrícola Regional hace una petición al distrito de riego de las cuotas de agua necesarias para irrigar las hectáreas asignadas a esta Unión. (ANEXO 25).

3.3.4 PROGRAMAS Y PLANES ESTATALES DE DESARROLLO AGROPECUARIO.

En el Plan de Desarrollo Agropecuario y Forestal 82 - 88 para el Estado de Michoacán, elaborado por la S.A.R.H. No se contempla ningún programa específico para la región de tierra caliente, sin embargo, se tienen estadísticas

de algunos indicadores agrícolas.

En el Distrito de Temporal IX con una superficie de 109,022 has. para el año de 1982 se contaban con 73 tractores, 48 arados y 62 rastras, existen dos municipios agrícolas que cuentan con mayor apoyo crediticio estos son:

	<u>TOTAL DE EJIDOS</u>	<u>EJIDOS AGRICOLAS</u>	<u>EJIDOS CON SEGURO</u>	<u>CREDITO</u>	<u>ORGANIZADOS</u>
HUETAMO	43	41	22	22	1
SN. LUCAS	20	20	9	10	1

Por lo que respecta al Estado de Guerrero El Plan de Desarrollo Agropecuario y Forestal 82 - 88 (SARH), tiene incluidos los siguientes datos. El Distrito de Temporal IV que corresponde a la tierra caliente, cuenta con una asistencia técnica por parte de la SARH de 66 técnicos agropecuarios asignados a esta región tiene una superficie de 72,332 de cultivos anuales, es decir 1,095 has. por técnico. El crédito otorgado por BANRURAL en 1980, para el cultivo del melón es de 528 has. y cuenta toda la región con 212 tractores.

Asimismo, el Plan de Desarrollo, cuenta con cuatro proyectos particulares para la región de tierra caliente, estos son:

1). Proyecto Distrito y Unidades de Riego objetivos: Operar, supervisar y administrar distritos y unidades de riego.

Localización - Ciudad Altamirano, Cuajinicuilapa, Florencio Villarreal, - Atoyac e Iquala.

<u>AÑO</u>	<u>SUPERFICIE DE OPERACION</u>	<u>INVERSION FEDERAL PROGRAMADA (MILES DE PESOS)</u>
1982	43,668 HAS.	463,640 HACTENDA

1983	62,929 HAS.	667,219	VIEJA
1984	77,245 HAS.	819,007	
1985	87,527 HAS.	928,000	EN ZIRANDARO
1986	96,481 HAS.	1'022,900	EN FUNCIONAMIENTO
1987	109,481 HAS.	1'160,797	
1988	124,284 HAS.	1'317,749	EN UN 50 %

2). Proyecto - Zona de Riego "General Andres Figueroa", en Coyuca de Catalán, Gro. Funciona el 100%

<u>AÑO</u>	<u>SUPERFICIE BENEFICIADA</u>	<u>INVERSION FEDERAL (MILLONES)</u>
1982	820 HAS.	73,693
1983	1,221 HAS.	372,000
1984	1,100 HAS.	411,000
1985	831 HAS.	310,000

3). Proyecto presa "El Gallo" en Cutzamala de Pinón. En Construcción.

<u>AÑO</u>	<u>SUPERFICIE BENEFICIADA</u>	<u>INVERSION FEDERAL (MILLONES)</u>
1982	- - -	735
1983	- - -	610
1984	16,360 HAS.	18

4). Proyectos Hidráulicos 60% en operación, 40% en construcción, sistemas de riego Vicente Guerrero.

Objetivo: Ampliar superficie de riego.

Localización: Arcelia y Tlapachula.

<u>AÑO</u>	<u>SUPERFICIE BENEFICIADA</u>	<u>INVERSION FEDERAL (MILLONES)</u>
1982	4,012 HAS.	420
1983	2,034 HAS.	168
1984	1,957 HAS.	154
1985	2,130 HAS.	121

De los dos planes de desarrollo agropecuario y forestal para los Estados de Guerrero y Michoacán es en el primero donde se están impulsando proyectos principalmente de infraestructura hidráulica que benefician a cultivos que requieren riego (sandía, melón, pepino, okra, etc. y no a cultivos temporales).

Por lo anterior se comprueba el apoyo Estatal a obras de infraestructura para cultivos más rentables o de exportación.

3.3.5 SERVICIOS TÉCNICOS AGROPECUARIOS.

La asistencia técnica se divide en dos grandes rubros, por un lado la proporcionada por la S.A.R.H. y por el otro la de los particulares. La S.A.R.H. actúa a través de distrito de riego No. 057 y el distrito de temporal No. IX. Su labor consiste en supervisar los cultivos básicos y sugerir algunas labores también dan a conocer programas relacionados con créditos: de maíz (FRAMA), intensivo de oleaginosas (PIPOL). En el aspecto pecuario tienen asesoramiento bajo los programas relacionados con mejoramiento genético, hornos forrajeros y paquetes familiares.

El personal se encuentra distribuido según el ANEXO 26. Por otra parte, en Michoacán en los Municipios de Huetamo y Nocupétaro se tienen parcelas demostrativas de maíz, ajonjolí y sorgo en Tiquicheo y Nocupétaro, existe un programa de control biológico del gusano gogollero.

En los últimos cuatro años, el BANRURAL ha proporcionado crédito refaccionario para la adquisición de maquinaria agrícola.

Crédito y Seguro Agrícola.

Las principales fuentes de financiamiento agrícola con que cuenta el productor son la Banca Oficial, los prestamistas privados y últimamente cuantan-

con el financiamiento de las empacadoras, siempre y cuando tengan contrato — con esta última.

El BANRURAL con tres sucursales (en Ciudad Altamirano, Gro., Huetamo y Tuzantla, Mich.), orienta su financiamiento dando prioridad a los cultivos básicos como el maíz, ajonjolí, sorgo y producción pecuaria.

Da apoyo fundamentalmente a ejidatarios proporcionando créditos de avío — en un 70% y refaccionario en 30% BANAMEX, ha apoyado a la ganadería (carne, — lechero), agricultura (ajonjolí, sorgo, maíz). BANCOMER y BANAMEX operan únicamente con pequeños propietarios, aunque hay proyectos futuros de apoyar a — asociaciones o uniones de agricultores organizados.

Los prestamistas privados, generalmente son comerciantes o compradores de productos agrícolas (intermediarios) que cobran altas tasas de interés pidiendo siempre como garantía la tierra, animales y demás bienes.

Por lo que toca a la última forma de financiamiento, el último ciclo agrícola 86 - 87, los créditos fluctuaban entre 100 y 200 dólares por ha. cultivada según el tipo de cultivo (sandía, melón, okra y pepino). El crédito se hace con dólares controlados, porque quien lo otorga son compañías americanas — que declaran el monto total de inversiones que son declarados a hacienda.

El crédito proporcionado por BANRURAL que es la principal fuente de producción agrícola presenta las siguientes características.

Proporciona créditos a cultivos temporal y de riego, asignando prioridades a los cultivos básicos y a los de exportación.

El crédito de avío se entrega una parte en efectivo para cubrir los gastos de mano de obra empleada y la otra parte en fertilizantes, insecticidas, semillas, servicios técnicos, etc. En 1984 se cultivaron 3059 has. con semilla mejorada proporcionada por el banco principalmente de maíz. Para el mismo año, se aplicó fertilizantes a 38,793 has.

El crédito refaccionario es fundamentalmente para la adquisición de animales de trabajo (equinos), ganado bovino y maquinaria agrícola. Se otorga exclusivamente a ejidatarios.

Los intereses se cobran en base al tipo de crédito y según la clasificación de los productores de acuerdo a sus ingresos.

Los requisitos para el financiamiento son:

EJIDATARIOS

Carpeta básica.
Resolución Presidencial
Plano del Ejido.
Acta de posición y deslinde
Mención de Autoridades
Relación de ejidatarios con derecho.

PEQUEÑOS PROPIETARIOS

Título de propiedad ofrecido en garantía
Recibo de pago de distribución.
Certificado de libertad de gravamen.
Referencia bancaria o comercial.
Plano de predio ofrecido en garantía.

El crédito se otorga por entregas periódicas que en algunos casos no coinciden con las necesidades reales, esto ocasiona que no se realicen las prácticas y labores adecuadas y oportunas del cultivo, sobre todo en la escarda y cosecha. Esto perjudica de manera importante la producción.

Aunado a lo anterior, el crédito no cubre todos los costos del cultivo -- por lo que el agricultor se ve obligado a acudir a los préstamos usureros que si son oportunos, pero con un alto interés anual.

En los últimos años, el porcentaje de la recuperación del crédito por BAN RURAL, se ha incrementado. Esto se debe a que existe una mayor presión sobre los acreditantes, pues se les suspende el crédito en caso de no liquidar el préstamo anterior; es notorio que existe una menor recuperación en el maíz -- que en el ajonjolí, pues se destina mas al autoconsumo.

Las circunstancias anteriores conducen a que ANAGSA restrinja las áreas -

aseguradas principalmente al cultivo de maíz, por lo que se refiere a los cultivos de sorgo ha recibido mayor impulso por parte de la institución arriba mencionada y es precisamente en San Lucas, Mich. donde ha tenido importancia en la alimentación del ganado.

Sin embargo existen cultivos de temporal a los que no se les apoya con créditos y que representan la principal fuente de ingresos para los agricultores. Tal es el caso del chile en Carácuaro, y cacahuete en Nocupétaro.

Otros cultivos como el melón, por ser un producto de exportación, han recibido financiamiento de BANRURAL o empresas privadas (extranjeras). Este financiamiento se concede tanto en dinero (en dólares), como en semillas mejoradas o certificadas, fertilizantes e insecticidas. Este financiamiento se hace cubriendo en parte los costos del cultivo, y a diferencia de otros cultivos, este financiamiento se hace con mayor oportunidad.

El seguro es otro de los requisitos exigidos para el otorgamiento del crédito. ANAGSA asegura tanto la producción agrícola como pecuaria; por las condiciones de sequía a consecuencia de la poca y mal distribuida precipitación, existen áreas con alto riesgo de siniestro. Aquellas áreas donde se presentan siniestros consecutivos ANAGSA restringe o elimina el seguro.

En muchas ocasiones los siniestros no se presentan como tal, sino que son enmascarados por diversos medios por lo que lejos de beneficiar al productor crean desconfianza las acciones fraudulentas de los empleados de ANAGSA.

Por todo lo anterior, el crédito ha sido un medio por el cual se ha orientado la producción agrícola de temporal, sin embargo, la participación es insuficiente y restringida para los productores que no cumplen con los requisitos antes mencionados.

Para el último ciclo 86 - 87 se habilitaron 176 has. de melón, otorgando créditos de \$809, mil pesos por ha., se distribuyeron geográficamente de la -

siguiente manera:

Areocelia	126 has.	con	\$ 101'946,340 pesos
Cutzamala	50 has.	con	" <u>40'454,900 pesos</u>
			\$ 142'401,240 pesos

Con una tasa de interés del 59% anual.

Los requisitos para el crédito fueron:

- Haber cubierto los créditos del ciclo anterior.
- Para ejidatarios y pequeños propietarios, es necesario tener asegurada la comercialización con alguna compañía empacadora.

El BANRURAL participa en la elaboración del contrato junto con las compañías empacadoras. En este caso el banco asegura de alguna manera, que los créditos que otorga se recuperen en un 100%. Por otro lado las compañías tienen garantizada la producción a través de dichos contratos.

Sin embargo, la superficie habilitada del melón ha ido disminuyendo como se observa:

<u>AÑOS</u>	<u>HECTAREAS</u>
83 - 84	325
84 - 85	254
85 - 86	119 en \$ 35'879,000.00
86 - 87	176 en \$142'401,240.00

Los créditos no sólo se otorgan en dinero, sino en insumos fertilizantes, pesticidas fertilizantes, asistencia técnica, etc.

Existe un plan coordinado de trabajo donde se especifican cada uno de los servicios con que cuenta el Banco para cada cultivo.

El BANRURAL de Ciudad Altamirano tiene como objetivo primordial el de habilitar superficies dedicadas principalmente a cultivos básicos como son maíz y sorgo que son los que se cultivan en la región.

<u>MAIZ</u>	<u>SUP. HABILITADA</u>
(AÑO)	
84 - 85	2,918 Has.
85 - 86	1,598 Has.
86 - 87	2,159 Has.
<u>SORGO</u>	
85 - 86	632 Has.
86 - 87	645 Has.

Los cultivos de exportación como son la sandía, melón, pepino y okra, no son primordiales para el financiamiento estatal, porque son los medianos y -- grandes productores los que se dedican a este tipo de cultivos.

Para el ciclo 86 - 87 el crédito para estos cultivos aumentó, tal es el -- caso del melón cantaloupe que fué de \$ 1'070,000.00 por hectárea con una tasa de interés de 70% anual.

Por lo que respecta a ANAGSA su participación es importante en el caso -- del melón en el ciclo 86 - 87 aseguró 274 has. de las cuales se reportaron 26 has. con pérdidas parciales y 66 has. con pérdida total. (ANEXO 27).

Para los funcionarios de ANAGSA es difícil constatar cuales y cuantas hec -- táreas fueron efectivamente siniestradas pues es muy común que existan acuer -- dos con productores y con inspectores del mismo banco, reportando pérdidas -- donde no las hay.

3.4 LA PRODUCCION DEL MELON Y LA AGRICULTURA POR CONTRATO EN LA REGION DE TIE -- RRA CALIENTE, GRO.

El melón es el cultivo de riego de mayor importancia económica de interés -- por ser de exportación.

Por ser un cultivo hortícola netamente comercial, los productores han for --

mado asociaciones locales integradas a la unión regional, y ésta a su vez a la U.N.P.H. quien organiza y programa las siembras de las hortalizas de exportación en el país.

El melón es uno de los cultivos más costosos de la región. (ANEXO No. 28), siendo cultivado por los grandes y medianos productores, así como por ejidatarios que pertenecen a la Asociación.

El tamaño de los predios va desde 3 a 55 has., dependiendo del permiso que otorgue la Asociación y de los recursos económicos de cada productor.

El melón es el cultivo donde más se ha desarrollado la técnica agrícola (aplicación de insumos, mecanización, pesticidas, etc.) obteniendo buenos resultados y mejor calidad en los primeros años en que se cultiva.

Por lo que respecta al desarrollo vegetativo, en invierno es cuando se tienen bajas temperaturas presentandose un mejor desarrollo y floración del cultivo, lográndose un producto de mejor calidad. (ANEXO 29).

El exceso de humedad afecta considerablemente el cultivo por la presencia de un mayor ataque de plagas y enfermedades principalmente fungosas. Por tal motivo se limita a que la siembra sea más temprano, ya que en ocasiones llegan a presentarse nublados y lluvias a fines de diciembre y enero, afectando la floración, favoreciendo la presencia de enfermedades.

Sin embargo, algunas áreas de San Lucas y de Tuzantla en Mich., se inicia más temprano el cultivo, porque el mercado internacional (E.U.A.) presenta la mejor época de venta, es decir "gracias" a la programación de la siembra se evita la sobreproducción.

De esta manera se puede observar como los aspectos o mas bien dicho las necesidades naturales del desarrollo vegetativo dependen y se subordinan a los requerimientos del mercado (en este caso el de Estados Unidos).

3.4.1 PROCESO PRODUCTIVO

Se ha aplicado el paquete tecnológico que se ha tenido que adecuar a las condiciones regionales, este paquete lo ha elaborado conjuntamente la U.N.F.-H. y las empresas exportadoras.

Selección del Terreno.- Se prefieren suelos con poca pendiente de aluvión o miqajón, con buena fertilidad y drenaje, sin problemas de enfermedades. Son ideales los suelos ligeros, los cuales son comunes en la región. -- Por otra parte, se cultiva en terrenos donde no se ha sembrado melón 3 años anteriores consecutivos para evitar problemas fitosanitarios y de agotamiento de tierra.

Preparación del Terreno.- Se inicia 15 o 20 días antes de la siembra con el objeto de incorporar materia orgánica, mejorar la estructura del suelo, exponer al sol las posibles plagas para reducir su efecto. Primeramente se realiza un barbecho profundo, una cruz y/o rastra hasta que el terreno quede bien mullido, a fin de que la germinación sea uniforme. En caso de que ésta no se realice, por falta de maquinaria, y el terreno sea arcilloso, se eliminan los terrones mas grandes manualmente.

Posteriormente se hacen las camas meloneras o "mesas" teniéndose mucho cuidado con el trazo, tratando de seguir la curva del nivel con un poco de inclinación para que el agua tenga un flujo uniforme, sin formar corriente ni estancamientos. Con esto se disminuye la presencia de enfermedades. La cama melonera debe permitir que las guías y frutos no queden en contacto con el terreno húmedo para evitar pudriciones. El ancho de la cama es entre 1.70 m. a 2.0 metros. Esta operación se realiza con arado de doble vertedera y tracción animal.

Posteriormente se abre raya utilizando comunmente "tarecua" o azadón. La siembra se realiza en seco, en forma mateada a una distancia de 25 a 30 cm. entre matas a una profundidad de 1 a 2 centímetros.

La semilla es certificada y tratada, proporcionada por las Asociaciones - quienes la importan por medio de la Compañía Contratista de la producción. Se emplea de 2.5 a 3.0 kgs/ha.

Las variedades que mas se cultivan por sus características de rendimiento y calidad son las del grupo cantaloupe, "De Red" o "Melón Chino". De las cuá les los más frecuentes son Sierra Gold, Imperial y Tomar. En los últimos 7 - años ha cobrado importancia en la región, la variedad Honey Dew o gota de -- miel, por los requerimientos de las compañías americanas.

Riego.- En San Lucas y otros municipios, cuentan con canales de distribu ción de agua. En algunos casos están revestidos haciendo más eficiente el -- aprovechamiento del agua. El cultivo del melón ha impulsado la infraestructu ra de riego e incrementado la superficie de riego. El Estado en este caso se ha hecho cargo de las obras de infraestructura hidráulica.

Se aconseja no dejar pasar mucho tiempo en aplicar el riego de germina-- ción, una vez sembrado (no más de 24 horas) ya que se ve afectada la germina-- ción. El segundo riego es necesario a los 10 o 25 días después del primero, -- inmediatamente después del segundo y los posteriores con intervalos de 7 a 10 días, dependiendo de las exigencias del cultivo y las características del te-- rreno.

Los riegos deben ser bien controlados, ya que el exceso de agua favorece el ataque de enfermedades y por el contrario la falta de esta, origina deten-- ciones del crecimiento, produciéndose entonces frutas pequeñas, pobres de sa-- bor, aroma y fácil de agrietarse; características indeseables que repercuten en la calidad del fruto. El exceso de agua es particularmente peligroso cuan-- do se acerca la maduración, porque produce pudrición del producto, por esto -- es conveniente la reducción gradual del riego a medida que los frutos madu-- ran, suspendiéndose cuando se inicia la cosecha para que el melón conserve su

sabor. De igual modo, debe reducirse el riego durante la floración y cuando la vegetación es muy abundante.

Fertilización.- Aunque no se tienen estudios de suelo para determinar la fórmula más conveniente, la fertilización se hace en base a las experiencias obtenidas.

Se utilizan comúnmente el triple 17, urea, superfosfato de calcio, superfosfato de calcio triple, 18-46-00 se realizan dos aplicaciones, la primera al momento de la siembra, debiéndose tener cuidado de que el fertilizante no esté en contacto con la semilla porque afecta la germinación. La segunda --- aplicación es la escarda o en el segundo riego, se aplica la mitad del nitrógeno, fósforo y potasio. Se realiza de manera manual.

El cloruro de potasio origina frutos mas dulces que cuando se emplea sulfato de potasio, éste último se usa en especial en la variedad Honey Dew para melones "dietéticos" demandados por el mercado de E.U.

Alclareo.- Esta operación se realiza hasta el momento de la escarda, dejando las plantas más vigorosas que aparentemente son las más sanas.

Deshierbe.- Se realiza a las camas de mesas, a los 15 o 20 días después de las siembras, con cultivadora de tracción animal o azadón. Es la labor -- donde se emplea más mano de obra, seguido de la cosecha y por consiguiente la operación mas costosa.

Aparques.- Se hacen movimientos de posición del fruto durante la formación de la "red" para que tenga una madurez uniforme, la red se forma bien y para evitar que el fruto se manche por el sol o por el contacto con el suelo.

Plagas y enfermedades.- Como el melón se consume en fresco, se tiene cuidado en aplicar insecticidas a fin de evitar que el fruto esté contaminado al tiempo de consumo y pueda reunir los requisitos de calidad.

En algunas partes de San Lucas, Mich., donde las superficies cultivadas -

son mas grandes se está utilizando avionetas para hacer las fumigaciones.

En el Anexo 30 se puede apreciar los pesticidas usados mayormente en el ciclo 86-87, asimismo se muestran las principales plagas y enfermedades que se presentan en la región así también algunas recomendaciones hechas por la S.A.R.H., para su control. A pesar de que es un cultivo que lo atacan fuertemente las plagas y enfermedades, en la región hasta la fecha no es pronunciado este efecto, sobre todo en aquellos lugares donde por cuestiones topográficas, las superficies son aisladas y no muy extensas. Por lo que dificulta la disipación de las enfermedades. Esto es importante, porque se reduce el uso de insumos y el costo por este concepto. Sin embargo, no es conveniente sembrar más de tres años consecutivos en el mismo terreno, porque el ataque de plagas y enfermedades se incrementa. Se debe tener en cuenta que es muy costoso el control de estas y llegan a reducir muy considerablemente la producción. Cabe mencionar que con el melón aunque se presente un ataque de plagues se obtiene algo de producción otra forma de tener un control es haciendo rotaciones de cultivos, melón maíz, melón - ajonjolí.

Cosecha.- Se inicia la cosecha cuando el fruto se desprende del pedunculo (70-80 días de nacida la planta) que es cuando ha alcanzado su madurez fisiológica. Se realiza manualmente, empleando ayates para ir colectando los frutos y posteriormente llevarlas a un sitio con sombra para empacarlos o bien llevarlos directamente al camión que ha de transportarlos a la empaquetadora; algunas veces se llega a zarzar o cortar el melón antes de su madurez fisiológica, dichos melones son castigados pasando como "pachanga" porque no llega a tener las características típicas de sabor y color, debido a las altas temperaturas, el melón madura rápidamente, por lo que se realizan dos cortes diarios, empleándose gran cantidad de mano de obra en esta operación. La época de cosecha es de fines de diciembre (San Lucas) hasta fines de abril, -

teniéndose la mayor producción en febrero y marzo.

El transporte de la fruta a la empacadora se hace comunmente a granel en camionetas de redilas de 3 toneladas. Este método tiene la desventaja de que mucha fruta sufre daños mecánicos que merman la calidad, sobre todo cuando se transporta en terracerías, lo que es frecuente. Son pocos los productores -- que emplean cajas de maderas u otro tipo de empaques, adecuados para el transporte. El tiempo de espera en la empacadora, deja expuesta al sol la fruta -- durante ese período, ocasionando que la maduración sea mas acelerada, lo cual requiere una mayor rapidez de embarque y eliminación mayor de calor.

Por lo que se refiere al transporte, normalmente el productor alquila algún camión para transportar su producción lo que incrementa los costos ya de por sí elevados, solamente aquellos que son propietarios de sus medios de -- transporte tienen ventajas sobre los primeros.

3.4.2 AGROINDUSTRIALIZACION Y COMERCIALIZACION

Empacado.- En la empacadora se selecciona el producto por Sanidad, Madurez, destino (Nacional o Extranjero) y tamaño. En la selección por Sanidad -- se separan todos aquellos frutos que presentan una madurez avanzada con daños mecánicos, de tamaño muy chico, con manchas de sol, con daños de plaças y/o -- enfermedades y que no tengan la red bien formada en el caso de la variedad -- cantaloupe. En la selección por madurez se colocan por separado toda la fruta que presenta el mismo estado de madurez para tener una fruta homogénea y -- su tiempo de conservación sea el mismo. Se destina la fruta de exportación -- aquella que presenta madurez Half - Slip, libre de daños mecánicos por plagas y/o enfermedades. Ya no se mide el contenido de sólidos solubles pues reune -- los requisitos requeridos (8 - 12 Ex). En la fruta destinada al mercado nacional se aceptan frutos que no tengan la red bien formada, con madurez Full-

Slip, con ligeros defectos de colocación y forma, libres de daños mecánicos.

La rigidez de estas selecciones depende de las condiciones señaladas en el contrato y del mercado nacional y extranjero.

La proporción que se destina a exportación y al nacional, varía en función de los precios de dichos mercados, siendo de un 45 a 75% de exportación según el caso.

El melón pachanga es de menor calidad y se destina comúnmente al mercado local a un precio mucho menor. La proporción que se obtiene dependen de las condiciones en que se desarrolla el cultivo, variando de un 10 a un 40%. La proporción se va incrementando a medida que avanza la cosecha, llegando a ser en el último corte hasta un 65%.

La selección por tamaños que es la fase final se realiza basándose en el número de melones que entran en los diferentes tipos de empaques empleados.

La clasificación de cantaloupes, es en base a su peso y número de frutas en una caja melonera (jumbo) las frutas mas grandes, le corresponde una clasificación de 27 y a medida que el tamaño se reduce, el número de clasificación es mayor.

La selección y el empaque se realiza de forma manual, el mas común es el tipo Jumbo, ya que facilita el hielo troceado dado que el transporte le da una mayor área de exposición al producto. Se utiliza hielo troceado para su conservación, cuando se destina al mercado externo.

El destino de la producción está en función de las condiciones del mercado y la calidad del fruto. En general se envía un 70% de la producción al mercado internacional, siendo los E.U. el único comprador, y el 30% restante al mercado nacional.

La incidencia en el mercado de E.U. es más importante en los meses de enero y abril, ya que para entonces California, aún no entra al mercado. Por

tal motivo y con la finalidad de garantizar el abasto, la producción de este cultivo se encuentra controlada por empresas Norteamericanas, (ANEXO 31) que juegan el papel de intermediarios (brokers). Por otra parte, para que no exista saturación del mercado, se realizó una programación de siembra de melón a nivel nacional, por medio de la U.N.P.H. (ANEXO 32).

Los Productores, a través de las Asociaciones hacen contratos con los intermediarios Norteamericanos. En ellos se establece la exclusividad de venta, siempre y cuando el precio sea mayor en E.U. que en el mercado nacional. Por otro lado para garantizar una buena calidad dan las compañías la semilla, algunos pesticidas y el crédito al inicio de la temporada y una vez establecido el cultivo.

Otra forma de manejar la producción es la contratación de tierras, manejadas por un comisionado de las mismas compañías extranjeras.

Los precios de venta están en función de la calidad y son libre a bordo, incluyendo los costos de empaque. El control de la calidad anteriormente era por el tamaño, actualmente se maneja con experiencia, ya que se tratan de frutas de muy alta calidad, clasificando solo por tamaño. No se tienen problemas con residuos de pesticidas, ya que todos los productores siguen las indicaciones de Sanidad Vegetal de la S.A.R.H.

El productor entrega en la empacadora su producción y recibe el pago de la fruta de 10 a 12 días después. Una vez que se ha descontado los adelantos en dinero, semilla y pesticidas. El pago es en moneda nacional, aunque ingresa al país como dólar controlado.

El empaque consiste en clasificaciones y en ocasiones lavar el fruto. Algunos productores, tienen la capacidad de empacar directamente en el campo.

El transporte para el mercado nacional no requiere refrigeración, en cambio el melón de exportación si. Si utiliza hielo troceado a razón de 25 kg.-

por 100 kg. de producto, o incluso se transporta en trailer que cuenta con — equipo de refrigeración (termo king). Las hieleras se encuentran en Ciudad — Altamirano y en Huetamo.

El melón de exportación no se vende ni siquiera en el mercado local, es — decir, los productores no consumen este melón de alta calidad, sólo se quedan en ocasiones con la pachanga.

3.4.3 LA EVOLUCION DE LA PRODUCCION DEL MELON.

Aunque la producción de melón se organiza desde 1978, es en los últimos — siete años que empieza a tener importancia económica. Así tenemos que para — la temporada 83 - 84 la sup. sembrada para el melón cantaloupe y el melón Ho-
ney Dew se incrementan en un 30.88% y 20.22% respectivamente; con respecto a — la temporada 82 - 83.

Para la temporada 84 - 85 la sup. sembrada en melón cataloupe se incremen-
ta en un 110.45% en comparación con el melón Honey Dew que en cambio tuvo un
decremento de 26.64%. Sin embargo el melón Honey Dew se recupera para la tem-
porada siguiente (85-86) y crece en un 131.80% y el melón cantaloupe sólo cre-
ce la sup. sembrada en un 22.04%.

Por último para la temporada 86-87 el melón cantaloupe crece la sup. sem-
brada en un 141.85% y el Honey Dew lo hace en un 40.77%.

Como podemos observar (ANEXO 33) la superficie sembrada tiene altas tasas
de crecimiento, lo que obedece a que la zona va teniendo una mayor concesión
de cuotas de producción por parte de la U.N.P.H. La mayor cantidad de super-
ficie sembrada asignada a la Unión Regional de productores de Hortalizas de —
tierra caliente se determina en las asambleas especializadas donde se repar-
ten las cantidades de tierra para sembrar melón de exportación. (ANEXO 34).

La asignación de la superficie para la siembra de melón está determina-

por varios factores:

- Las necesidades del mercado de Estados Unidos del melón sobre todo en los meses del año en que la demanda no es satisfecha por la producción doméstica.
- Asimismo, la competitividad en precio, cantidad y calidad que tenga México, es decir las ventajas comparativas de nuestro país con respecto a otros países que concurren al mercado estadounidense al mismo tiempo que México.
- Otro factor no menos importante son los rendimientos, pues hay regiones en que los rendimientos tienden a bajar, como es el caso de Michoacán (Apatzingan), donde gran parte de la tierra está por agotarse debido a la irracionalidad y los largos períodos de tiempo con que se ha venido cultivando el melón.

En el caso de tierra caliente, el fenómeno de agotamiento de tierra, aún no es evidente aunque las dosis para el control de plagas y enfermedades ha venido creciendo cada temporada.

El notable aumento en la superficie sembrada en la región de tierra caliente tiene su explicación en el hecho de que las compañías extranjeras encargadas de la exportación del melón (Brokers) han emigrado de Michoacán hacia Guerrero por las causas arriba explicadas aunque también hay que reconocer que los dirigentes de la U.N.P.H. "Lázaro Cárdenas" han tenido la capacidad de negociación en las asambleas especializadas, obteniendo cada año una cuota mayor de superficie para la siembra del melón.

Por otra lado, el cultivo del melón ha cobrado una mayor importancia económica en comparación con los cultivos tradicionales como el maíz. (ANEXOS - 35, 36 y 37).

Así tenemos que en la temporada 83-84 la sup. cosechada de maíz superaba en 5 mil hectáreas a la del melón, sin embargo, el valor de la cosecha del melón está muy por arriba del valor de la del maíz superada en más de 10 millones de pesos.

Para 84-85, la situación es distinta ya que se incrementó en un 132% la sup. cosechada entre ambos cultivos es de 6,734 has. este hecho se manifiesta en un valor de la cosecha del maíz superior en 365 millones de pesos al valor de la cosecha del melón.

En la temporada 85-86, la sup. cosechada del maíz es mayor en 2 mil hectáreas en comparación con la del melón. Pero el valor de la cosecha del melón es 500 millones de pesos mayor que la del maíz. La situación es el resultado de dos hechos importantes; por un lado los rendimientos por hectárea de estos cultivos es diferente, mientras que los rendimientos del melón son en promedio de 10 toneladas por hectárea; el del maíz es de apenas de 2 toneladas, — otro aspecto por considerar son los precios que en seguida se observan.

<u>TEMPORADA</u>	<u>PRECIO MEDIO RURAL DEL MAIZ (POR TONELADAS).</u>	<u>PRECIO MEDIO RURAL DEL MELON (POR TONELADAS).</u>
83 - 84	29,207 00	33,616 00
84 - 85	46,880 00	30,926 00
85 - 86	53,045 00	78,750 00

Como se aprecia, los precios del melón tienden a incrementarse, es decir es un producto "mas rentable" para los productores, en estas estadísticas no se pueden apreciar los costos de los cultivos, ya que para el cultivo del melón es muy superior al del maíz.

3.4.4 LA ORGANIZACION DE PRODUCTORES

Para que las empresas agroindustriales transnacionales pudiesen controlar la producción agrícola de exportación en la región de tierra caliente, tuvieron antes que darse las condiciones objetivas para que este control fuese totalmente efectivo.

El primer problema al que se enfrentaron fue la anarquía con que los pro-

ductores cultivaban estos productos, es decir las diferentes técnicas, insumos, herramientas de trabajo y sobre todo las dificultades que traía consigo las épocas de cosecha, pues la mayoría de los productores cosechaban al mismo tiempo toda la producción de la región, y en el caso particular del melón en los meses de mayo y junio.

Esta situación traía como consecuencia una sobreoferta del producto que - las empacadoras no podían absorber, causando pérdidas importantes a los productores pues gran parte de su cosecha se pudría esperando el turno de ser empacado y exportado a E.U.

Estas fueron las primeras experiencias que padecieron los productores en los años iniciales en que la empacadora americana se instalara en la región.

Pero las incursiones de estas empresas no eran nuevas pues ya operaba en la región de Apatzingan, Mich. zona que tiene la mayor producción de melón en la república.

La experiencia de estas empresas en otras regiones del país, les había dado buenos resultados el contratar con productores organizados en asociaciones agrícolas regionales agronómicas de créditos oficiales que apoyen la producción y la comercialización, la necesidad de contar con semilla certificada de altos rendimientos, resistente a plagas y enfermedades y principalmente el - contar con canales de comercialización que permitieran precios mas atractivos para los productores; constitufan algunos de los principales problemas que tenían los productores. Ante tal panorama los productores de tierra caliente, - oyeron que organizándose en asociaciones agrícolas encontrarían la solución a la problemática que venían padeciendo.

Bajo estas circunstancias, se creó la Unión Agrícola Regional "Lázaro Cárdenas" que agrupaba a los Municipios de Tuzantla, San Lucas, Mich. y Cutzama-la de Pinón del Edo. de Guerrero productores de frutas y hortalizas. La fe-

cha de constitución fue el 8 de julio de 1978, los cultivos fueron en su inicio el melón, sandía, pepino y oca, jitomate, calabacitas, mango, tamarindo, papaya, papa y tomate.

Esta unión regional se afilió al mismo tiempo de su constitución a la poderosa Unión Nacional de Productores de Hortalizas (U.N.P.H.) quien para 1979 tenía 79 asociaciones agrícolas locales, 3 uniones de ejidos; 2 sociedades — cooperativas agropecuarias, 4 asociaciones de productores y 3 asociaciones — agrícolas regionales.

Una vez que los productores se organizaron, las empresas empacadoras tenían asegurado el suministro de la producción a través de la firma de contratos de compra-venta. Dichos contratos obligaban a los productores a sembrarlo que la empresa requiriera, es decir la variedad, calidad y cantidad de productos específicos aunque no fueran conocidos por los propios productores, — tal es el caso de la hortaliza oca que no se consume en el país.

Pero como el verdadero objetivo de las empresas americanas es el exportar las hortalizas y frutas a E.U.; al mercado nacional, solo destinan la producción que no cumple con los requisitos de calidad por ellos fijados.

Sin embargo, no solo se controla la calidad y cantidad, sino que se fijan los calendarios de siembra y cosecha, además de la cantidad de hectáreas cultivadas por cada producto. Lo anterior se regula con el Programa de siembra — exportación que realiza la U.N.P.H. y autoriza la S.A.R.H., mismas que da los manifiestos de embarques (para exportación) y guías Sanitarias a la U.N.P.H., — para que esta los distribuya según las asambleas especializadas donde se decide cuantas has. y cuando se cultivará para que a su vez las compañías empacadoras controlen la producción con oportunidad y de acuerdo a sus intereses.

Actualmente la Unión Agrícola Regional "Lázaro Cárdenas" ha crecido y tiene menos productos (ANEXO 3B); el número de socios para 1987 es de 426 con —

5,941 has. de superficie total de las cuales 2,317 has. se sembraron de melón cantaloupe, 2,904 de melón Honey Dew y 133 has. de pepino pickle, ockra y san dfa.

En 1987 la unión contaba con una casa de la unión (oficinas); una camióne ta para el presidente; una bodega (18 millones de pesos), 40 millones de pe-- sos en el banco; y 2 tractores con rastra y arado reversible que costaron 40 millones cada uno (crédito a 5 años).

Los requisitos para pertenecer a las asociaciones locales son:

- 2 años de prueba como productor.
- Cuota anual de \$1,000 pesos por ha.
- No importa la situación jurídica de la tierra (ejidatario, pequeño produc-- tor o arrendatario).

La Unión programa las siembras desde el mes de junio para empezar a sem-- brar en septiembre hasta diciembre de manera escalonada, una vez que se pro-- grama la siembra, cada asociación local firma el contrato de compra - venta - con la empresa empacadora, de ninguna manera estos contratos se firman indivi-- dualmente. En la mayoría de los casos, sólo los dirigentes conocen los con-- tratos, el resto de los productores no conocen los términos de este.

En el caso de que existieran problemas en el cumplimiento de lo pactado - por la empresa, se reporta de inmediato a la U.N.P.H. quienes controlan la sa-- lida de las exportaciones en cada frontera.

En el caso contrario, cuando los productores no cumplen con los requeri-- mientos, estos últimos se endeudan con las empresas, y tendrán que pagar sus-- adeudos en el ciclo próximo de producción.

Por lo que respecta al financiamiento las empresas acuerdan fijar una cuo-- ta por ha. en el ciclo 1987 aportaron \$200 dólares por ha. además de que pro-- porcionan la semilla certificada misma que la empresa importa de E.U.

No solo dan la semilla, sino asistencia técnica 2 veces por semana, pues de esta manera controlan la producción.

Los fertilizantes y pesticidas en la mayoría de los casos, los productores los compran directamente, a menos que estén habilitados por el BANRURAL.

En el ciclo 86-87, la Unión obtuvo un crédito por 116 millones de pesos con el BANCERER de la Ciudad de Toluca, con una tasa de interés del 7% mensual. Este crédito lo contrataron en noviembre de 1986 y lo pagaron el 25 de abril de 1987.

La garantía por el préstamo fueron los bienes materiales de los socios -- (carros, ganado, tractores, tierra, etc.).

La Unión tuvo una empacadora ejidal financiada por el BANRURAL, esta empacadora funcionó por 7 años, pero dejó de funcionar en 1985 por la falta de apoyo crediticio del mismo Banco. Esta empacadora la compró un socio de la Unión, pero no funciona.

3.5.1 ALGUNAS CONSECUENCIAS DE LA AGRICULTURA POR CONTRATO EN EL PROCESO PRODUCTIVO AGRÍCOLA.

En México en las tres últimas décadas, se ha dado un elevado crecimiento agroindustrial como resultado de la transnacionalización del sistema agroalimentario. Este fenómeno se manifiesta en los diferentes aspectos que han modificado la estructura productiva agrícola.

El cambio en la estructura productiva agrícola se debe a tres causas:

- a). La intervención directa en la esfera productiva y distributiva de las empresas transnacionales, que controlan gran parte de los medios de producción como son la maquinaria y equipo agrícola, fertilizantes, plaguicidas, además de una injerencia pronunciada en la transformación de productos agrícolas destinados a los sectores sociales de más altos ingresos del mercado interno y

los productos para exportación.

b). El Estado conjuntamente con Organismos Internacionales, a partir de la Revolución Verde, implementan programas de desarrollo agropecuario en regiones donde el grado de influencia de las empresas transnacionales es acentuado.

c). Paralelamente a los anteriores procesos se consolida las organizaciones de productores vinculadas a organismos Estatales de Estados Unidos y al capital transnacional, tal es el caso de la U.N.P.H. que juega un papel importante en las relaciones de producción que se dan entre el productor agrícola y la empresa transnacional.

Todos estos procesos han influido en las modificaciones con la estructura agrícola como son cambios en el patrón de cultivos, modificaciones técnicas en la producción, concentración de la tierra, y una creciente proletarianización.

En el subsector de frutas y legumbres las empresas transnacionales y la U.N.P.H. han establecido una estrategia para expandir el control sobre todo el proceso productivo. La estrategia se concretiza en la agricultura por contrato que ha trastocado las condiciones de producción de algunos sectores de la agricultura.

Las transformaciones que han ocurrido en el subsector han sido:

1). Modificaciones técnicas de la producción.

La introducción de paquetes tecnológicos por las empresas transnacionales ha permitido un aumento en la productividad del trabajo. Este incremento ha propiciado una mayor producción y que a la vez se eleven las ganancias.

Estas tecnologías que se han desarrollado en el exterior, son en la mayoría de los casos ajenas y desconocidas para el productor nacional, pero la empresa se hace cargo que las nuevas formas de producir sean difundidas y aplicadas, a través del contrato, donde los productores se sujetan a las condicio

nes fijadas por las empresas.

Los paquetes tecnológicos constan de semillas mejoradas, fertilizantes, - pesticidas y maquinaria. Esta tecnología ha sido desarrollada por las em- presas en el país de origen.

La utilización de métodos de cultivos nuevos, significa cambios tecnológi- cos que la empresa correspondiente otorga al costo de producir el cultivo en- en los montos y con la calidad que se requiere y de sustraer exedentes de los campesinos al obligarlos a vender a precios beneficios para la empresa; estas- condiciones estan debidamente establecidas en los contratos que firman las em- presas con los productores.

Los campesinos que no operan directamente con la empresa, se enfrentan a- mayores costos y varios de ellos no estan en condiciones de asumirlos, situa- ción que los conduce a abandonar la producción agrícola por incosteabilidad,- buscando ocupación como asalariados.

Los productores capitalistas disponen de una mayor capacidad económica -- que se origina de la explotación de la fuerza de trabajo de los jornaleros -- agrícolas, situación que le permite asumir los cambios con recursos propios,- negociar con la empresa, mejorar sus condiciones de vida y acumular capital,- ya que disponen de un mercado seguro para sus productos y mejores condiciones de venta en relación con los pequeños productores.

La asimilación de las nuevas técnicas y condiciones de producción provo- ca modificaciones en los volúmenes de producción y en la productividad, lo -- que se traduce en mayores rendimientos tanto físicos como monetarios situa- ción que a su vez beneficia a los productores capitalistas, quienes tienen -- acceso a estas mejoras sin sacrificar ingresos y su relativa independencia -- productiva.

Lo anterior provoca una creciente dependencia tecnológica generada por la

gran empresa y que tiene efectos negativos en el empleo rural y sobre la balanza de pagos.

La importación de tecnología se paga a altos precios y en dólares lo que implica fuga de divisas por concepto de pago por transferencia tecnológica -- que no se ve compensada por sustanciales innovaciones en el proceso productivo.

La subordinación de la producción agrícola a la gran empresa transnacional provoca una distorsión en el uso del suelo y un desplazamiento de cultivos básicos por productos más rentables que sirven de insumos a las agroindustrias transnacionales.

La modificación de la estructura de cultivos de la zona donde se establecen las agroindustrias, es causado por las necesidades de materia prima de la agroindustria; ya que, se destina una mayor porción de tierra de la mejor calidad a los cultivos demandados por la empresa, a precios atractivos y con un mercado seguro, esto provoca un déficit o por lo menos una reducción sustancial de los cultivos tradicionales y de productos básicos como son maíz, frijol, chile, etc.

Todas las modificaciones técnicas en el proceso productivo están sustentadas en un rígido control de la U.N.P.H. que debido a sus nexos con el gran capital, posibilita la penetración, funcionamiento e implementación de los paquetes tecnológicos de la empresa multinacional.

2). Cambios en la tenencia de la tierra.

En relación con la tenencia de la tierra, se dan modificaciones que se derivan de las circunstancias anteriores. Los productores capitalistas que cuentan con los recursos necesarios para satisfacer los requerimientos de las empresas transnacionales recurren al arrendamiento o venta de tierras de productores minifundistas o ejidatarios. Lo anterior constituye una nueva base

para la acumulación de capital del productor capitalista, situación que conduce a la concentración de tierra.

Por su parte a la empresa no le interesa la propiedad de grandes extensiones de tierra sino el control efectivo de estas, a través del contrato o arrendado pequeñas parcelas que cumplen un papel complementario en la producción de materias primas.

3). Proletarización.

Derivado de lo anterior, se da un proceso de proletarización, lo que trae consigo una mayor presión sobre la ocupación y reducción de salarios y por ello en los niveles de vida, aumentando el número de trabajadores que no encuentran ocupación no solo por la incapacidad de absorción de mano de obra de la empresa, dado su tamaño físico y niveles de tecnificación de la mano de obra que los hace inaccesibles a los nuevos empleos, esto induce a que busquen ocupación ya sea temporal o permanente fuera de la localidad y en labores poco remuneradas.

Por su lado, el establecimiento de la agroindustria provoca también expectativas de empleo fijo y remunerado en otras regiones que se encuentran en iguales o peores condiciones, expectativas que ni con las actividades aledañas a la empresa se satisfacen, acrecentándose los problemas internos, tanto de ocupación, presiones por la tenencia de la tierra etc.

3.5.2 ANALISIS DE LA AGRICULTURA POR CONTRATO EN LA PRODUCCION DEL MELON EN SUS FASES ESTADISTICA E INVESTIGACION DE CAMPO.

Las empresas transnacionales y U.N.P.H. han desarrollado las condiciones para controlar el proceso productivo en el subsector de frutas y legumbres, asimismo han modificado las relaciones de producción que establecen con el productor agrícola de acuerdo a las necesidades de la reproducción del capi-

tal transnacional. La agricultura por contrato pasa ser la forma concreta de vinculación del gran capital y el productor agrícola, que en última instancia el productor cumple el papel de apéndice de las necesidades de valorización del capital puesto que su producción es vital para el funcionamiento de las empresas agroindustriales y comercializadoras.

En el caso de la producción de melón se presentan las mismas relaciones de producción donde el contrato cumple un papel fundamental para la reproducción del capital.

El proceso de producción del melón está determinado por técnicas desarrolladas en los Estados Unidos, que tienen como objetivo homogenizar el proceso productivo, como se observa en la información sobre superficie, producción y valor que se menciona en el primer apartado de este capítulo, por otro lado se observa que la producción está determinada por la demanda interna del mercado estadounidense, ya que del total de la producción del melón el 90% es para la exportación. Dicha oferta del melón cumple una función complementaria a la producción doméstica de Estados Unidos, lo cual garantiza en un período determinado (invierno) la continuidad del consumo en ese país.

Lo expuesto anteriormente justifica plenamente la influencia del capital transnacional en el proceso productivo y en el proceso de comercialización, como se observa en su forma concreta en la página 128 de éste capítulo.

Las formas de penetración de las compañías americanas están relacionadas con un sector de la burguesía rural mexicana, quienes a su vez, tienen a su cargo el control de las organizaciones rurales.

Como se vio en el presente trabajo, a través del análisis de los informes estadísticos de exportaciones y protecciones arancelarias existe una supeditación de grupos regionales a los requerimientos de las empresas transnacionales, que se configuran bajo las formas de organización como la Unión Nacional

de Productores Hortifrutícolas cuyo funcionamiento y estructura esta avalada por dichas empresas como se menciona en el apartado 3.2.3., a su vez la unión esta afiliada a la United Fresh Fruit and Vegetable ASSN. Una de las funciones primordiales de la U.N.P.H. es avalar y definir institucionalmente el contrato de producción en términos jurídicos, donde se establecen los derechos de producción y obligaciones de la empresa así como las responsabilidades del productor (apartado 3.2.5).

La empresa transnacional vincula a la unión y con los acuerdos bilaterales de ambos gobiernos controla la totalidad del proceso productivo y distributivo, ya que incide decididamente, proporcionando la semilla, fertilizantes, maquinaria, asistencia técnica, crédito, etc. para garantizar la calidad del producto. Por lo que se refiere a la agroindustrialización del melón (empaque) en la mayoría de los casos es propiedad de la transnacional. La comercialización es controlada completamente por este tipo de empresas.

Las empresas transnacionales agroalimentarias a nivel general penetra de la forma ya expuesta, pero en el caso particular de la región de Tierra Caliente de los Estados de Michoacán y Guerrero se necesitan que esten dadas las condiciones materiales que los Estados Nacionales tienen que desarrollar como la infraestructura hidráulica, en comunicaciones, servicios técnicos agropecuarios, los cuales se cumplen con el distrito de riego 057 (inciso 3.3.3.)

Asimismo, se han establecido programas y planes de desarrollo agropecuario y forestal, elaborados por la S.A.R.H. y apoyados por crédito y seguro de BANRURAL y ANAGSA respectivamente. Todos estos elementos tienen como objetivo el favorecer a las empresas transnacionales en la producción de cultivos para la exportación.

En la producción del melón el elemento fundamental es el contrato, el

cual jurídicamente está apoyado por la U.N.P.H. y la empresa transnacional, - cuyo paquete tecnológico se adecua a las condiciones de producción agroindustrialización y comercialización de la región.

En el proceso productivo, las técnicas utilizadas están reglamentadas de acuerdo a las condiciones exigidas por las empresas como son la selección de los terrenos, semillas seleccionadas, el tipo de fertilizantes y plaguicidas que deben utilizarse, así también se determinan las fechas de siembra y cosecha, etc.

Por lo que se refiere al transporte del producto, esta es responsabilidad del productor por lo que él asume los riesgos de la conservación del producto hasta llegar a la empacadora (inciso 3.3.4).

Por otra parte en el proceso de agroindustrialización y comercialización, el empaque está supeditado tanto en la selección como en la sanidad del melón por condiciones del mismo mercado. Con respecto al transporte de la producción hacia el mercado externo, este lo realiza la empresa transnacional de una manera altamente tecnificada.

En el caso de la comercialización, los productores por medio de las asociaciones firman los contratos de exclusividad de venta con las empresas transnacionales antes de que se inicie el proceso productivo, lo que significa una dependencia absoluta de todo el proceso productivo.

Investigación de campo.

La investigación de campo se llevó a cabo a finales del año 1987, en los municipios de Pungarabato, Arcoelia, Cutzamala y Tlapehuala Guerrero y en San Lucas Michoacán.

La muestra fue de 50 cuestionarios a productores de melón además de cuestionarios particulares a funcionarios de ANAGSA, BANRURAL, SARH, FERTIMEX, CO NAFRUT, otros cuestionarios a comercios que venden pericidas, el presidente-

de la asociación Lázaro Cárdenas y por último a la empresa transnacional Val-Mex.

Los productores entrevistados fueron escogidos al azar, de los 50 cuestionarios aplicados, se invalidaron 7. (ANEXO 41).

Los resultados son los siguientes:

Siembra y Cosecha.

La fecha más común para empezar a sembrar melón H.D. (Honey Dew) es el 15 de octubre y el de la cosecha el 15 de diciembre para la siembra del melón Cantalupe fue del 15 de diciembre la siembra y la cosecha el 15 de marzo.

En realidad los límites de siembra van del 10. de octubre al 15 de enero y la cosecha del 10. de enero al 15 de abril. Las fechas de exención de impuestos para la exportación van del 10. de diciembre al 15 de mayo, es por esta razón que la programación esta en función de los requerimientos del mercado Estadounidense.

Tenencia de la tierra.

Casi la totalidad de las tierras empleadas en el cultivo del melón H.D. - son de riego por gravedad, del total de 261 has. sólo 2 has son de temporal.- Para el caso del melón Cantalupe, las 407 has. en su totalidad son de riego, - como se observa el melón Cantalupe es el que más se cultiva del total de 668- has. el 60.9% es de melón Cantalupe y el 39.1% es de H.D.

Por lo que se refiere al régimen jurídico de las parcelas, estas son en su mayoría de pequeña propiedad.

De el melón H.D. 199 has. el 76.8% son de pequeña propiedad, 60 has., el 23.1% ejidales y 2 has. o sea el 0.7% son arrendadas, la renta anual por ha.- es de 50 mil pesos.

De el melón Cantalupe 294 has., el 72.5% son de pequeña propiedad, 111 -- has., el 27.5% ejidales.

Todos los productores poseen tierras bajo el régimen de pequeña propiedad y de forma complementaria usufructan parcelas ejidales, en promedio para el melón H.D. 12.31 has. son de pequeña propiedad y 4.29 son ejidales, en tanto que para el Cantalupe 22.62 has. son de pequeña propiedad y 9.29 son ejidales.

De lo anterior, se concluye, que los productores son en su mayoría medianos y grandes; la propiedad varía de 3 has. para el que menos posee; hasta 55 has. el más grande; la tendencia es hacia la concentración, ya que los pequeños productores, no pueden hacerle frente a los costos elevados de producción de este producto, por lo que abandonan el cultivo para los ciclos posteriores.

Pero para los grandes productores, sucede lo contrario, los créditos, insumos, maquinaria, etc. que aporta la empresa, se convierten en alicientes para que estos incrementen la superficie cultivada, acumulando aún más, por las facilidades que representa el financiamiento y la seguridad en la venta de la cosecha.

Producción.

La producción es medida en cajas y no por tonelada, pero hay diferentes calidades del producto dependiendo del tamaño, de tal forma que encontramos, cajas con 9, 12, 16, 20, 24 melones por caja; desde luego el precio varía en función del tamaño más demandado.

La producción total obtenida en la muestra fué de 401,750 cajas de las cuales 142,500 el 35.4% corresponden a H.D. y 259,250 el 64.6% a Cantalupe. De este total 320,950 o sea el 79.8% se destinaron a la exportación y solo 80,800 el 20.2% fué para el mercado nacional.

Aquí se observa la preponderancia que tiene la comercialización del melón en el mercado extranjero.

Maquinaria

De los 50 productores entrevistados solo 2 productores eran dueños de --- tractores, uno comprado en Toluca en 1985 por un valor de 7 millones de pesos y el otro comprado en Cd. Altamirano en 1986 con un costo de 10 millones de pesos.

En promedio el alquiler del tractor es de 15 mil pesos y es usado alrededor de 5 veces en un ciclo productivo. Por lo que se refiere al alquiler de la avioneta, el costo es de 20 mil pesos y fué usado solo por 4 productores.

Los productores que utilizan los servicios anteriores son aquellos que poseen predios medianos, que van de 10 a 50 has. En estos casos, las empresas no cuentan con tractores ni avionetas, estos servicios los prestan particulares, La Unión de Productores y en ocasiones algún organismo gubernamental como S.A.R.H. o BANRURAL. La empresa tiene proyectos para importar maquinaria más avanzada que nivele los terrenos, según las necesidades Agro-tecnológicas del cultivo, ya que en su mayoría se emplea el riego por gravedad.

Semilla, Fertilizantes y Pesticidas.

La semilla siempre es proporcionada por la empresa, ésta es mejorada y --- reúne los requisitos que la empresa exige de los cultivos. Tal es el caso de la variedad Top Mark que es un híbrido con cualidades dietéticas.

El precio de la semilla fué de 110 dólares por libra, requiriéndose 1 libra por hectárea.

El uso de otras semillas que no son utilizadas por la empresa, causa la --- cancelación inmediata del contrato; por tal efecto, se hacen inspecciones regulares por los técnicos de la empresa que además proporcionan asistencia técnica 2 veces por semana a cada productor con los que la empresa establece --- contratos.

Por lo que se refiere a los fertilizantes, los más empleados son:

En la siembra se utilizan regularmente 500 kilogramos de triple 17 por -- ha.

En la primera fertilizada, 300 kilogramos de nitrato de amonio por ha.

En la segunda fertilizada, 400 kilogramos de Urea por ha. (ANEXO 38).

En la aplicación de fertilizantes se lleva a cabo bajo la vigilancia y -- auxilio de la empresa, que determina los fertilizantes y las cantidades para cada variedad de melón.

En el caso de la región de tierra caliente, existen sólo 2 lugares de ven-- ta, uno en Huetamo Michoacán y otro en Cd. Altamirano Guerrero, en ambos ca-- sos son concesionados por FERTIMEX a las autoridades de las asociaciones de -- productores, quienes manejan la venta de fertilizantes de una manera arbitra-- ria, pues solo venden fertilizantes para el melón, a miembros de las asocia-- ciones; este monopolio imposibilita a cualquier productor independiente sem-- brar melón y los otros productos de exportación, en las mismas condiciones -- que los productores afiliados a las asociaciones. Por lo que se refiere a -- los precios, estos no tienen ningún control oficial, siendo aún más las venta-- jas a favor de la asociación, quien tiene fuertes vínculos con la empresa.

Al inicio de cada ciclo la empresa, hace un cálculo del fertilizante que-- se deberá usar para el número de hectáreas autorizado para el cultivo de -- los productos de exportación, de tal manera, que se solicita a FERTIMEX, una-- cantidad limitada que solo alcanzará para cubrir sus requerimientos genera-- les.

Pesticidas.

Estos insumos, son vendidos por 3 ó 4 comercios locales, los pesticidas -- más usados son el Redomel, Lanate, Manzate, Melotión y Paratión. (ANEXO 39).

El uso de estos productos no tiene ningún control. La empresa sugiere -- las cantidades a usar, incluso los técnicos supervizan la aplicación de estos.

lo que nunca hacen, ni comercios ni empresas, es informar y prevenir las consecuencias que trae el empleo de estos productos en el ser humano y en el suelo. El uso de pesticidas es relativamente nuevo en la región, (1979) pero ya se han tenido graves accidentes.

En el caso del uso indiscriminado del PARATON, que ha causado sequera y otros padecimientos a productores que ignorando la forma de aplicación tuvieron accidentes con este producto.

Asimismo los equipos necesarios para la utilización de estos químicos no se conocen o resultan demasiado caros, por lo que incluso se aplican de forma manual.

La semilla, fertilizantes y pesticidas son controlados por la empresa, si bien no participa en la comercialización de los dos últimos, vigila y comprueba que el proceso productivo y el paquete tecnológico en general, se lleven a cabo como se estipula en el contrato, de no hacerse así, se corre el riesgo que la empresa no compre nada de lo producido fuera de su control, aunque el producto reúna la calidad y cantidad de mandada.

Transporte.

De los 43 productores entrevistados 4 son propietarios de camionetas, que es el transporte utilizado por la mayoría. El alquiler de las camionetas tiene un costo promedio de 13 mil pesos y es usada por lo regular 3 veces según la cantidad de la producción.

Los productores en su mayoría (60%) manifestaron que el transporte es caro y en ocasiones escaso.

Ni las organizaciones de productores ni la empresa, se hacen cargo del transporte, el costo lo cubre el productor.

Organización de productores.

De los 43 productores entrevistados, 12 pertenecen a la asociación de Cut

Canala Guerrero, 10 a Pungarabato Gro., 10 a San Lucas Mich., 6 a Arcelia — Gro. y 5 a la de Tlapachuala Gro.

Los años de ingreso van desde 78 a 86, los fundadores en 1978 y 79 fueron 8 producciones, en 1980 ingresaron 10, en 1981 - 4, en 1982 -7, en 1983-2, en 1984-2, en 1985-8 y en 1986-2.

Las principales razones por las cuales se asociaron fueron principalmente seguridad en la compra en un 65%, por expectativas de mayores ganancias en un 14%, para cambiar de cultivo 12% y por invitación de otros productores en un 9%.

Las ventajas que han encontrado en la organización son: mayores ganancias en un 46.5%; seguridad en la venta total de lo que se produce a la empresa en un 21%; por la posibilidad de conseguir permisos de siembra, créditos y semillas a través de la asociación en un 18.5%; porque la empresa pago a buen precio - 9.3%; y ninguna ventaja 4.6%.

Por lo que se refiere a las desventajas, el 95.3% de los productores, manifestaron que no existe ninguna; solo 2 productores se quejaron de que a pesar de estar organizado, no les compraron la totalidad de la producción y no les pagaron a tiempo.

Por lo que aprecia, la organización de productores juega un papel muy importante en el proceso de integración de los productores a las empresas agroindustriales transnacionales. La organización les ha permitido a las empresas un mayor control del proceso productivo. Las autoridades de la Unión Regional, han actuado siempre para satisfacer las exigencias de las empresas, - con quien tienen fuertes vínculos.

Aunque la organización es un elemento exógeno del proceso productivo, esta ha posibilitado las relaciones entre empresa y productores. En el momento de firmar contratos, es el presidente de la Unión como representante de todos

los productores quien acepta todas las condiciones y exigencias de las empresas, aún sin consultar a los productores.

La organización también ha reprimido -en su momento- a productores inconformes con alguna circunstancia que se deriva de lo contratado con las empresas.

Por lo que se refiere al financiamiento oficial (BANRURAL) las organizaciones facilitan la obtención de créditos aunque estos en caso de adeudos, se manejan de forma individual.

Las asociaciones locales, y la Unión Regional, están integradas a la poderosa U.N.P.H. quien a su vez está afiliada a la "United Fresh Fruit and Vegetable Assn." de Estados Unidos.

Esto explica en parte los intereses que defienden estas organizaciones; - desde luego que los de las compañías Norteamericanas.

La planeación de las superficies, fechas y variedades, están a cargo de la U.N.P.H., es decir es esta unión de productores quien decide dónde, cuándo y cómo se va a sembrar los 13 productos hortifrutícolas de exportación. Todo lo anterior, avalado por los organismos oficiales que coadyuvan a que el proceso de producción se lleve a cabo con absoluto apogo a lo exigido por las empresas, de acuerdo a lo estipulado en los reglamentos de la misma asociación.

Contrato

Por lo que respecta a los contratos que los productores establecen con las empresas, el 75% no conoce en absoluto las condiciones, obligaciones y derechos que se establecen en el contrato, el 7% lo conoce más o menos en general y sólo el 18% lo conocen completamente. Esto se explica por que los productores que firman el contrato, siempre es el presidente de la asociación local o el presidente de la unión regional. El contrato no se establece de for

ma individual para cada uno de los productores, sino en conjunto, lo que permite a la empresa manejar el contrato de una forma leonina, es decir que siempre se favorezca a la empresa.

El BANRURAL o SARH, también firman los contratos, ya que estos se comprometen a dar los servicios necesarios para que se lleve a cabo la producción, dichos servicios son: agua, créditos, seguro, asistencia técnica, insumos, etc.

Del total de los productores entrevistados sólo 3 productores manifestaron tener deudas con la empresa, estas fueron de 900 mil, 1'200 mil y 300 mil pesos, la principal causa fué la mala producción que estos productores tuvieron y que no alcanzaron a cubrir los adelantos en dinero y en insumos que la empresa les proporciono.

En el contrato establece que en caso de ser baja la producción o pérdidas el productor asumirá completamente estos riesgos. Esta es una razón más para que las empresas no lleven a cabo directamente el proceso productivo, para no hacerle frente a los inconvenientes de una producción sujeta a variables naturales (sequía, inundaciones, heladas, plagas, enfermedades, etc.)

Las principales empresas con las que los productores entrevistados, han trabajado son American Products en un 53.4%, Val Mex en un 39.5% y 6.9% para Chiquita Products, estas se ubican en Riva Palacio Mich. las dos primeras y en Arcelia Gro. la tercera. Las condiciones de compra de sus productos, el 60.4% de los productores no las conoce, acepta los descuentos a la producción sin saber a ciencia cierta el porque de los descuentos.

El 34.8% sí conoce las condiciones, es decir, la producción deberá reunir ciertas características de calidad y cantidad, también conoce el total de descuentos por el financiamiento que la empresa le adelanto y en ocasiones los grandes productores conocen los precios internacionales que se cotizan en la producción de las distintas variedades de melón y otros productos.

Las expectativas de la producción del próximo ciclo productivo se presentan de la forma siguiente:

El 81.3% de los productores si firmaran nuevamente contrato de abastecimiento con las empresas, que en este caso serán las mismas condiciones con las que trabajaron en el ciclo anterior, asimismo las condiciones de este contrato no van a variar, serán los mismos requerimientos y exigencias, las razones que dieran el 80% de los productores fueron que esta forma de producción, les aseguraba la venta de sus productos y mayores ganancias para ellos.

Las hectáreas ha sembrar el próximo ciclo de melón H.D. y Cantalupe son aproximadamente de 771 has. es decir un 15% más que el ciclo anterior.

Además de melón, planean sembrar sandía 8 productores, mango 3 productores y pepino 1 productor.

De los 43 productores, 8 pequeños productores no continuaran con el contrato el próximo ciclo. Las principales razones son que la producción es baja y los costos elevados, no pueden cumplir con lo estipulado en el contrato y algunos de ellos tienen deudas considerables.

Estos productores al dejar esta producción, no volveran a sembrar productos básicos como el maíz y frijol, se encuentran sin recursos, por lo que tendran a rentar o abandonar la tierra y emplearse como jornaleros agrícolas incluso de sus propias tierras. Estos productores conocen técnicamente el cultivo y seguiran relacionados con la empresa hasta cubrir sus deudas.

Los principales problemas a que se enfrentaron la totalidad de los productores son: el 76.7% expresó que hay demasiadas exigencias de parte de la empresa, en el proceso productivo, recolección y la calidad del producto. El 18.6% no tuvo ningún problema y el 4.6% tuvieron problemas con deudas.

Por otra parte el 72% de los productores señalaron que no se les pago a tiempo, el retraso varia entre quince días y un mes. El 28% restante si se

les pago a tiempo.

La justificación que la empresa da, son los tiempos que pasan entre la recepción del producto en la empacadora, el transporte a los puntos de distribución en Estados Unidos cuando se trata de producción para la exportación.

Pero la realidad es otra, porque tratándose de un producto perecedero, la comercialización debe ser muy rápida, a lo sumo 10 días.

Otro problema que surge en la comercialización es el desconocimiento de los precios en el mercado internacional, por lo que en el momento en que los productores reciben el pago final por el producto, ignoran a que precio fueron pagados los distintos tamaños de melón. De esta forma no podrán hacer ninguna reclamación.

Solo 20 productores informaron el monto total recibido por la producción, en promedio recibieron 6'731,578 pesos.

Empacadora en San Lucas Mich.

Esta empacadora fue establecida por tres productores medianos en el poblado de el Cuerno del municipio de San Lucas Michoacán.

En total los tres productores poseen 26 has. entre pequeña propiedad y ejidal, trabajaron con el BANRURAL, recibieron 813 mil pesos por ha. de crédito, con una tasa de interés del 72% anual.

Sembraron sólo melón Cantalupe el 15 de enero y cosecharon el 8 de marzo.

La semilla se las vendió la compañía IRMSPORT, Company, INC. con sede en San Diego California. Esta misma les compró la totalidad de la producción para exportación.

Las cajas para exportación y nacionales para empacar las compraron los productores en Uruapan Michoacán.

La frontera por donde salió el producto fué Nogales.

La empresa les pago 2.05 dólares la maquila de cada caja de exportación,-

es decir el empaqué.

Por su parte los productores asociados pagaron el empaque, los seleccionadores, empacadores, hielo, instalaciones, etc. excepto el transporte, gastaron en total 7.5 millones de pesos, la empresa les pago en total por la maqui la del empaque 10 millones de pesos.

La producción para el mercado nacional fué de 3,000 cajas de 40 kilogramos por caja que vendieron a 3,000 pesos obteniendo un total de 9 millones — por la venta nacional.

La producción para exportación fue de 3,483 cajas y les pagaron según la calidad del melón. Obtuvieron aproximadamente 50 millones de pesos por esta producción.

La caja de 9 melones a 9 dólares.

La caja de 12 melones a 7.25 dólares.

La caja de 15 melones a 7.25 dólares.

La caja de 18 melones a 5.00 dólares.

La caja de 23 melones a 2.25 dólares.

Y la opcional de 30 melones a 2.25 dólares.

Por último obtuvieron 30 toneladas de melón pachanga que vendieron a 4 — mil pesos la tonelada, es decir 120 mil pesos.

Los productores utilizaron mano de obra del lugar y pagaron 500 pesos la hora, empleando a 10 hombres y 20 mujeres por espacio de 15 días.

Por lo que se refiere al crédito este lo pagaron siete meses después que lo contrataron, de un total de 21 millones de pesos que fué el monto total — del crédito pagaron 8'820,000 pesos de intereses es decir, pagaron aproximadamente 30 millones de pesos.

Los productores manifestaron que la ganancia fué de aproximadamente de — 30 millones de pesos lo que significa una ganancia de 1'153,000 por ha.

Ellos quisieran seguir empacando para el próximo ciclo, pero se han enfrentado a múltiples problemas, sobre todo con la empresa, quien se tardó 3 meses en liquidarles el total de la producción, tuvieron que acudir a la U.N. P.H., para presionar a la empresa.

Son pocos los productores que pueden empacar en su propia huerta, a menos que cuenten con el capital o financiamiento necesario. Pero aún así a las empresas no les conviene pagar por la maquila, ya que en el empaque las tasas de ganancia son muy elevadas. El capital constante es muy inferior (las instalaciones son rudimentarias) incluso pagan renta por el lugar donde se establecen, lo que les permite una gran movilidad.

Empresa transnacional Val-Mex.

Empresa Val-Mex Fruit Company Texas.

Empaca las variedades:

Cantaloupe

Honey Dew (Top-Mark)

Híbrido 55 d.

Se ubica en el municipio de Riva Palacios Michoacán; aunque podría hacerlo en cualquier parte, porque sus instalaciones son improvisadas, cuenta con maquinaria muy sencilla y fácil de mover de un lugar a otro.

La empresa funciona de principios de noviembre a mayo 15.

Utilizan aproximadamente 25 mujeres para labores de seleccionado y empaque, 20 hombres para la descarga y otras funciones, pagando 4 mil pesos al día que varía según época de mayor empaque que va desde las 6 A.M. hasta las 7 P. M.

Por lo que toca a los administradores son aproximadamente 7; 1 jefe de empaque, 1 técnico de motores, 2 secretarías, 1 contador, 1 representante de la unidad vegetal de la S.A.R.H.

La empresa elabora un programa de siembra escalonada cada año, con la finalidad de establecer las fechas de siembra, la variedad que van a sembrar y con quienes van a establecer el contrato.

En la temporada 86/87 establecieron un contrato con la Asociación Agrícola de San Lucas, municipio de Outzamala, Michoacán, la cual tiene 350 has. — destinadas a la siembra del melón entre ejidatarios y pequeños productores — que suman 66 productores. Pero la empresa renta un porcentaje menor de has. (25) y se los asigna a productores. La empresa dota de semillas que importan de Estados Unidos de América y una parte de fertilizantes, así como asesoría técnica 2 veces por semana y para los demás costos les asigna U.S. 200 dólares por ha. además de rentarles un tractor propiedad de la empresa.

Los cálculos de costos hechos por la empresa son de aproximadamente 500 mil pesos por ha.: incluyendo todas las labores culturales (barbecho, rastro, emparejado, etc.). Semillas, fertilizantes, mano de obra, etc., y el rendimiento promedio por ha. es de 13 toneladas por ha. de melón Catalupe.

La empresa tiene un representante mexicano (prestanombre) Juan Aguirre.

La empresa tiene su matriz en Mercedes, Texas, y cuenta con asesoría de U.S.D.A., (Depto. de Sanidad Vegetal de E.U.) para el control de plagas, enfermedades y la introducción de nuevas variedades como es el caso de la variedad de híbrido que tiene como ciclo vegetativo el invierno y es de 90 a 105 días la duración.

La empresa paga 15 ¢ de dólar por cada caja que exporta.

5 ¢ Patronato de Sanidad Vegetal en México.

5 ¢ Asociación local de productores.

5 ¢ U.S.P.H.

Los precios que la empresa pagó por las diferentes clases y medidas de melón no se proporcionaron por ser información confidencial.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

CAPITULO III

- (1) U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census. U.S. General Imports and Imports for Consumption. Schedule and Commodity by Country - FT135. 1984.
- (2) U.S. Department of Agriculture. Agricultura Statistics. 1983.
- (3) U.S.D.A. California Department of Food and Agriculture, Division of Marketing Services. Marketing California and Arizona Melons. 1983 Season.
- (4) Periódico UNO MAS UNO.- 31 de agosto 1987. Pág. 13. México, D.F.

CONCLUSIONES

- El capitalismo en su fase actual ha adquirido nuevas formas de funcionamiento, lo que implica transformaciones profundas en los procesos de desarrollo como son la división internacional del trabajo y los vínculos de las distintas partes de la economía mundial. Se presenta un alto desarrollo extensivo del capitalismo, lo que significa también transformaciones cualitativas dentro de la naturaleza del desarrollo intensivo enmarcado en la internacionalización del capital.

- La concentración, centralización e internacionalización del capital son en esencia los tres procesos que definen a la actividad económica, la expansión y movilidad del capital a nivel mundial. Estas tendencias se concretizan en la corporación multinacional, que se convierte en el elemento fundamental del proceso de acumulación de capital a nivel mundial. Las empresas multinacionales -- tienden a controlar en forma creciente el mercado mundial, produciendo y distribuyendo gran parte de las mercancías a nivel internacional.

- Las necesidades de expansión del capital en su forma más elevada, el capital transnacional, necesita paulatinamente de áreas del mundo, pero debe ser una expansión de acuerdo con los requerimientos de la acumulación, es decir, un desarrollo que subordine a las naciones en desarrollo a la lógica de funcionamiento del mercado mundial.

- El proceso de internacionalización de capital responde a la necesidad del sistema capitalista de buscar la mayor tasa de ganancia, controlar a determinados países y sus respectivos mercados.

- El comercio exterior y la exportación del capital son dos procesos simultáneos, que se acentúan en la fase superior del capitalismo, su crecimiento está determinado por la acumulación y expansión del capital.

- La tendencia general de la corporación multinacional es la de establecer un sistema integral que constituya sus propias formas de financiamiento, que vincule con eficiencia a este financiamiento con el funcionamiento del capital — productivo y lo distribuya a nivel mundial, en concordancia con el comportamiento de los mercados nacionales, así como en función de la ubicación de las materias primas y la fuerza de trabajo.

- En la fase actual del capitalismo las empresas transnacionales instrumentan nuevas formas de control de la economía mundial, como es el comercio intraempresa que es la relación recíproca de importaciones y exportaciones de la matriz y las filiales y el control de la investigación científica y el desarrollo tecnológico.

- América Latina se va integrando al sistema alimentario internacional no solo como exportadora e importadora de productos agrícolas, sino también como espacio económico para la inversión de capital alimentario extranjero.

- El capital transnacional agroalimentario provoca una profunda transformación de las actividades que ordinariamente se reagrupaban al sector agrícola. Las empresas transnacionales recurren a paquetes tecnológicos y organización de la producción para dominar y subordinar a la agricultura.

- Las empresas transnacionales han implementado nuevas formas de penetración en la agroindustria Latinoamericana siendo un sector propicio para acentuar el proceso de acumulación e internacionalización del capital, bajo su mando tienen a constituir un sistema agroalimentario a nivel internacional.

- Las empresas transnacionales agroalimentarias tienen un alto grado de integración lo que les permite abarcar un mayor número de etapas de producción y distribución, controlar las fases claves de la acumulación de capital en el interior de cada uno de los eslabones y operar simultáneamente en diversos mercados.

- En la cadena alimentaria, las empresas transnacionales tienen una gran penetración en las fases de producción de insumos y equipos, procesamiento de productos agroindustriales y su distribución, sin dejar a un lado la asistencia técnica, los servicios tecnológicos y el crédito, además de influir en políticas globales a nivel nacional y políticas de cooperación de los organismos internacionales.
- Las cadenas alimentarias se articulan más cuando las empresas procesadoras, las cooperativas o las asociaciones de productores y transportistas, las grandes cadenas de supermercados operan como núcleos de poder, incidiendo en forma más directa sobre las unidades productivas agrícolas, imponiendo la tecnología a utilizar, supervisando las labores culturales y controlando la calidad de los productos agropecuarios.
- La industria alimentaria está estructurada en relación al sector más capitalizado capaz de incorporar tecnologías avanzadas bajo control extranjero, desarrollar la división técnica del trabajo dentro de la escala de operación más elevada, conformar mercados altamente monopolísticos y por consiguiente fijar los precios.
- Las empresas transnacionales han logrado gran flexibilidad en las regiones donde se establecen, para suministrarse de materias primas recurren regularmente a productores grandes y medianos puesto que pueden proveerles de grandes volúmenes de producto con una calidad homogénea.
- La empresa agroindustrial transnacional en México ha penetrado en el sector por medio de establecer filiales de gran capacidad económica, aplicar una alta movilidad de capital, centralizar el capital, aumentar la producción y la productividad del trabajo por medio de la importación de medios de producción e implementar tecnologías desarrolladas en el exterior, utilizar la publicidad y el crédito interno o externo.

- La estructura agraria que se ha conformado en México en los últimos años presenta una especialización en la producción de frutas, legumbres y ganadería para la exportación, donde hay fuertes intereses de grandes empresas agrícolas que obtienen altas tasas de ganancia por la exportación. La actual estructura ocasiona desigualdades, concentración del ingreso y una creciente marginación de los campesinos.
- En México la agroindustria transnacional con un reducido número de establecimientos produce el 30% de las mercancías agroindustriales y actualmente se han acentuado sus inversiones en esta rama.
- Las empresas transnacionales en México han logrado transformar a ciertas áreas de la producción agropecuaria, su desarrollo ha estado supeditado a los requerimientos de las empresas, ya que con el control del capital fijo y capital circulante, han podido aumentar la productividad del trabajo, monopolizar las ramas más dinámicas del sector agroindustrial y subordinar a sus dictados al sector agropecuario.
- Existen dos vías con las que recurren las empresas transnacionales para proveerse de materias primas del sector agropecuario en México, por medio de la agricultura por contrato que mediante el financiamiento de la producción les permite controlar el proceso productivo, se aplica principalmente en el cultivo de frutas y legumbres y para los demás cultivos, las empresas transnacionales prefieren utilizar comisionistas o bien aprovisionarse directamente del sistema oficial de comercialización.
- En frutas y legumbres frescas para la exportación la empresa transnacional utiliza el mecanismo de agricultura por contrato para aprovisionarse de los productos, además de controlar materias auxiliares, el proceso de industrialización y el proceso de distribución, la agricultura que establece lazos con las empresas, se encuentra atada a la lógica de acumulación del capital de la

multinacional, caso representativo es en México, donde las estrategias y las formas de penetrar en la agricultura conforman en eslabón de la internacionalización del capital en el sistema agroalimentario.

- El contrato posibilita el vínculo entre la empresa y los productores, en el contrato se sintetizan las relaciones de producción que impone el capital transnacional, es aquí donde el gran capital pasa a controlar, decidir y dominar el proceso agrícola, es decir, el productor se subordina a las necesidades del capital.

- La agricultura por contrato es una forma de vinculación y control que establecen las empresas transnacionales con productores primarios, para asegurar el aprovisionamiento de insumos en la cantidad, calidad y tiempo requerido por la empresa. Aunque no es la única forma de control pues existen otras formas de vinculación como por ejemplo el Estado como mediador importante en el abastecimiento de insumos a las empresas transnacionales.

- La agricultura por contrato es la expresión de la vigilancia que ejerce el capital en el proceso de producción. Este proceso se desarrolla primeramente bajo una subsunción formal en la medida que el capital se torna con capacidad de mando sobre el trabajo. El productor como productor directo pasa a recibir órdenes del capitalista, con respecto al proceso de producción aunque todavía, no venda su fuerza de trabajo por un salario y por un tiempo determinado.

El capitalista cuidará que el proceso de trabajo se lleve a cabo como el quiera, como el lo determine, es decir vigilará que los materiales de trabajo, insumos, semillas, fertilizantes, pesticidas sean empleados adecuadamente, de acuerdo al producto requerido y finalmente solo aceptara aquellos productos que llenen los requisitos que él fija previamente, requisitos de calidad, cantidad y precios.

- La agricultura por contrato provoca que los campesinos pierdan el control y-

dirección de su proceso productivo, por lo que también pierden la propiedad -- del producto de su trabajo. Sus procesos de trabajo forman parte de los proce sos de trabajo de las empresas transnacionales agroindustriales.

La empresa utiliza como medios de control del proceso productivo el crédito, - los paquetes tecnológicos y sobre todo los contratos.

- La agricultura por contrato es una de las formas que ha adoptado el capital- para introducir transformaciones al interior del proceso productivo que permítan la valorización y acumulación del capital invertido en la agricultura.

- En la producción del melón el elemento fundamental es el contrato, el cual - jurídicamente está apoyado por la U.N.P.H. y la empresa transnacional, cuyo pa quete tecnológico se adecua a las condiciones de producción agroindustrializa- ción y comercialización de la región estudiada.

En el proceso productivo, las técnicas utilizadas están reglamentadas de acuer- do a las condiciones exigidas por las empresas como son la selección de los te rrenos, semillas seleccionadas, el tipo de fertilizantes u plaguicidas que de- ben utilizarse, así también se determinan las fechas de siembra y cosecha etc.

- El proceso de producción del melón está determinado por técnicas desarrolla- das en los Estados Unidos, que tienen como objetivo homogenizar el proceso pro ductivo.

La producción está determinada por la demanda interna del mercado estadouniden se, ya que del total de la producción del melón el 90% es para la exportación. Dicha oferta del melón cumple una función complementaria a la producción domés tica de Estados Unidos, lo cual garantiza en un período determinado (invierno) la continuidad del consumo en ese país.

M E L O N (Continuación)

PLAGAS Y PATOGENOS.	PLAGUICIDAS	FORMULACION %	DOSIS/HA			TOLERANCIA (ppm)	INTERVALO DE SEGURIDAD (EN DIAS)
DIABROTICA	AZINFOS METILICO	PH	50	8.0	- 1.0	kg. 2.0	SIN LIMITE
<u>Diabrotica</u>	AZINFOS METILICO	CE	20	2.0	- 2.5	lt. 2.0	SIN LIMITE
<u>duodecimpunctata</u>	CARBARILO	PH	80	1.0	- 1.5	kg. 10.0	SIN LIMITE
	CARBARILO	POLVO	7.5	10.0	- 15.0	kg. 10.0	SIN LIMITE
	MALATION	CE	84	0.5	- 0.75	lt. 8.0	1
	MALATION	POLVO	4	10.0	- 15.0	kg. 8.0	1
	METAMIDOFOS	LM	50	1.0	- 1.5	lt. 0.5	1
	METOMILO	PS	50		- 0.3	kg. 0.2	3
	PARATION METILICO	CE	50	1.0	- 1.5	lt. 1.0	15
	PARATION METILICO	POLVO	2	10.0	- 15.0	kg. 1.0	15
GUSANO DEL FRUTO	CARBARILO	PH	80	2.0	- 3.0	kg. 10.0	SIN LIMITE
<u>Heliothis zea</u>	FENVALERATO	CE	11	1.0	- 1.5	lt. 1.0	3
	METAMIDOFOS	LM	50	1.0	- 1.5	lt. 0.5	1
	METOMILO	PS	90	0.3	- 0.4	kg. 0.2	3
	PARATION METILICO	CE	63		- 1.0	lt. 1.0	15
GUSANO FALSO MEDIDOR	BACILLUS THURIN- GIENSIS.	PH	3.2	0.5	- 1.0	kg. Exento	SIN LIMITE
<u>Trichoplusia ni</u>	ENDOSULFAN	CE	35	2.0	- 3.0	lt. 2.0	SIN LIMITE
	FENVALERATE	CE	11	1.5	- 1.5	lt. 1.0	3
	METAMIDOFOS	LM	50	1.0	- 1.5	lt. 0.5	1
	METOMILO	PS	90		- 0.4	kg. 0.2	3
	NALED	CE	58	1.0	- 2.0	lt. 0.5	1

M E L O N

PLAGAS Y PATOGENOS.	PLAGUICIDAS	FORMULACION (%)	DOSIS/HA.	TOLERANCIA (ppm)	INTERVALO DE - SEGURIDAD EN - (DIAS)
ARANA ROJA	AZINFOS METILICO	PH 50	0.8 - 1.0 KG.	2.0	SIN LIMITE
<u>Oligonychus</u>	AZUFRE	SUSP 52	2.5 - 3.0 lt.	EXENTO	SIN LIMITE
<u>Mexicanus</u>	CARBOFENOTION	CE 95	0.75 - 1.25 lt.	0.8	5
	DIMETOATO	CE 33	1.0 - 1.5 lt.	1.0	3
	ETHION	CE 50	1.2 - 2.3 lt.	2.0	7
	FOSFAMIDON	LM 85	0.5 - 0.75 lt.	0.25	1
	METAMIDOFOS	LM 50	1.0 - 1.5 lt.	0.5	1
	MEVINFOS (*)	CE 47	1.5 - 2.0 lt.	0.5	1
	OMETOATO	LM 93	0.45 - 0.65 lt.	1.0	3
	OXIDEMETON METIL	CE 50	0.35 - 0.75 lt.	0.3	14
BARRENADOR DEL FRUTO.	CARBARILO	PH 80	2.0 - 2.5 Kg.	10.0	SIN LIMITE
<u>Diaphania niti-</u>	ENDOSULFAN	CE 35	- 2.0 lt.	2.0	SIN LIMITE
<u>dalis</u>	FENVALERATE	CE 11	1.0 - 1.5 lt.	1.0	3
<u>Diaphania hyalina</u>	MALATION	CE 84	0.5 - 1.5 lt.	8.0	1
<u>ta</u>	METAMIDOFOS	LM 50	1.0 - 1.5 lt.	0.5	1
	METOMILO	PS 90	0.3 - 0.4 kg.	0.2	3
	PARATION METILICO	CE 50	- 1.0 lt.	1.0	15
CHICHARRITA	AZINFOS METILICO	PH 50	0.8 - 1.0 kg.	2.0	SIN LIMITE
<u>empasca spp</u>	ENDOSULFAN	CE 35	1.5 - 2.0 lt.	2.0	SIN LIMITE
	FOSFAMIDON	LM 85	0.5 - 0.75 lt.	0.25	1
	MALATION	CE 84	0.5 - 1.5 lt.	8.0	1
	METAMIDOFOS	LM 50	1.0 - 1.5 lt.	0.5	SIN LIMITE
	MEVINFOS (*)	CE 47	0.7 - 1.0 lt.	0.5	1
	OMETOATO	LM 93	0.45 - 0.65 lt.	1.0	3
	OXIDEMETON METIL	CE 25	0.7 - 1.5 lt.	0.3	14
	PARATION ETILICO	CE 50	1.0 lt.	1.0	15

(*) PROHIBIDA SU APLICACION TERRESTRE CON EQUIPO DE MOCHILA MANUAL O MOTORIZADO.

FUENTE: MANUAL DE PLAGAS Y PATOGENOS.

SANIDAD VEGETAL S.A.R.H.

M E L O N (Continuación)

PLAGAS Y PATOGENOS.	PLAGUICIDAS.	FORMULACION %	DOSIS/HA	TOLERANCIA (ppm)	INTERVALO DE SEGURIDAD (EN DIAS)
GUSANO PELUDO	CARBARILO	PH 80	1.5 - 2.0 kg.	10.0	SIN LIMITE
<u>ESTIGMENE ACREA</u>	ENDOSULFAN	CE 35	- 2.0 lt.	2.0	SIN LIMITE
	FENVALERATE	CE 11	1.0 - 1.5 lt.	1.0	3
	METAMIDOFOS	LM 50	1.0 - 1.5 lt.	0.5	1
	METOMILO	PS 90	0.3 - 0.4 kg.	0.2	3
	PARATION ETILICO	CE 50	1.0 - 1.5 lt.	1.0	15
GUSANO SOLDADO	METAMIDOFOS	LM 50	1.0 - 1.5 lt.	0.5	1
<u>Spodoptera exigua</u>	METOMILO	PS 90	0.3 - 0.4 kg.	0.2	3
GUSANOS TROZADORES VARIAS ESPECIES DE NOCTUIDAE GRILLO DE CAMPO <u>Gryllus assimilis</u>	VER PLAGAS DEL SUELO				
MINADOR DE LA HOJA <u>Liriomyza sp</u>	AZINFOS METILICO	PH 50	0.75 - 1.0 kg.	2.0	SIN LIMITE
	CARBOFENOTION	CE 79	0.75 - 1.25 lt.	0.8	5
	DIAZINON	CE 25	1.0 - 1.5 lt.	0.75	3
	ETHION	LM 50	1.0 - 1.2 lt.	2.0	7
	FOSFAMIDON	LM 85	0.4 - 0.5 lt.	0.25	1
	METAMIDOFOS	LM 50	1.0 - 1.5 lt.	0.5	1
	OMETOATO	LM 93	0.45 - 0.65 lt.	1.0	3

M E L O N (Continuación)

PLAGAS Y PATOGENOS.	PLAGUICIDAS.	FORMULACION (%)	DOSIS/HA.		TOLERANCIA (ppm)		INTERVALO DE SEGURIDAD (EN DIAS)
MOSQUITA BLANCA	DIAZINON	CE 25	1.2	-	1.6	lt. 0.75	3
<u>Bemisia tabaci</u>	DIMETOATO	CE 38	1.0	-	1.5	lt. 1.0	3
<u>Trialeurodes</u>	ENDOSULFAN	CE 35	2.0	-	3.0	lt. 2.0	SIN LIMITE
<u>Vaporariorum</u>	FOSFAMIDON	LM 85		-	1.0	lt. 0.25	1
	METAMIDOFOS	LM 50	1.0	-	1.5	lt. 0.5	1
	MEVINFOS(*)	CE 47	1.5	-	2.0	lt. 0.5	1
	NALED	CE 58	1.0	-	1.5	lt. 0.5	1
	OMETOATO	LM 93	0.45	-	0.65	lt. 1.0	3
	OXIDEMETON	CE 50	0.35	-	0.65	lt. 0.3	14
	PARATION ETILICO	CE 50		-	1.0	lt. 1.0	15
PULGA SALTONA	AZINFOS METILICO	PH 50	0.8	-	1.0	Kg. 2.0	SIN LIMITE
<u>Epitrix spp</u>	CARBARILO	PH 80	1.0	-	1.5	kg. 10.0	SIN LIMITE
	CARBARILO	POLVO 7.5	10.0	-	15.0	kg. 10.0	SIN LIMITE
	CARBOFURAN	GRAN 5	20.0	-	50.0	kg. 0.4	APLICACION A LA SIEMBRA.
	DIAZINON	CE 25	1.0	-	1.5	lt. 0.75	3
	ENDOSULFAN	CE 35	1.0	-	1.5	lt. 2.0	SIN LIMITE
	FOSFAMIDON	LM 85	0.5	-	0.75	lt. 0.25	1
	MALATION	CE 84	0.4	-	0.5	lt. 8.0	1
	METAMIDOFOS	LM 50	1.0	-	1.5	kg. 0.5	1
	OMETOATO	LM 93	0.45	-	0.65	lt. 1.0	3
	OXIDEMETON METIL	CE 50	0.35	-	0.75	lt. 0.3	14
	PARATION METILICO	CE 50		-	1.0	lt. 1.0	15
	PARATION METILICO	POLVO 2	10.0	-	15.0	kg. 1.0	15

(*) PROHIBIDA SU APLICACION TERRESTRE CON EQUIPO DE MOCHILA MANUAL O MOTORIZADO.

MELON (Continuación)

PLAGAS Y PATOGENOS.	PLAGUICIDAS.	FORMULACION. (%)	DOSIS/HA.	TOLERANCIA (ppm)	INTERVALO DE SEGURIDAD (EN DIAS)
<u>PULGON DEL MELON</u> <u>Aphis gossypii</u>	CARBOFENOTION	CE 79	0.75 - 1.25	lt. 0.8	5
	DIAZINON	CE 25	1.0 - 1.25	lt. 0.75	3
	DIMETOATO	CE 38	0.75 - 1.0	lt. 1.0	3
	ENDOSULFAN	CE 35	1.0 - 1.5	lt. 2.0	SIN LIMITE
	FOSFAMIDON	LM 85	0.4 - 0.6	lt. 0.25	3
	MALATION	CE 84	0.5 - 1.0	lt. 8.0	1
	METAMIDOFOS	LM 50	1.0 - 1.5	lt. 0.5	1
	MEVINFOS (*)	CE 47	0.75 - 1.0	lt. 0.5	1
	OMETOATO	LM 93	0.45 - 0.65	lt. 1.0	3
	OXIDEMETON METIL	CE 50	0.35 - 0.75	lt. 0.3	14
	PARATION METILICO	CE 50	- 1.0	lt. 1.0	15
<u>ANTRACNOSIS</u> <u>Colletotrichum</u> <u>lagenarium</u>	ANILAZINA	PH 50	2.0 - 4.0	kg. 10.0	SIN LIMITE
	BENOMILO	PH 50	0.3 - 0.35	kg. 1.0	SIN LIMITE
	CARBENDAZIM	PH 50	0.3 - 0.5	kg. 1.0	SIN LIMITE
	CAPTAFOL	PH 50	2.5 - 5.0	kg. 5.0	SIN LIMITE
	CAPTAN	PH 50	2.0 - 3.0	kg. 25.0	SIN LIMITE
	CLOROTALONIL	PH 75	2.0 - 3.0	kg. 5.0	SIN LIMITE
	MANCOZEB	PH 80	2.0 - 3.0	kg. 4.0	5
	MANEB	PH 80	1.0 - 3.0	kg. 4.0	5
	TRIFORINE	CE 20	1.0 - 1.5	lt. 0.5	7
	ZINEB	PH 65	1.0 - 3.0	kg. 4.0	
<u>CENICILLA POLVO-</u> <u>RIENTA</u> <u>Erysiphe cichora-</u> <u>cearum</u>	AZUFRE	PH 93	4.0 - 6.0	kg. EXENTO	SIN LIMITE
	BENOMILO	PH 50	0.3 - 0.35	kg. 1.0	SIN LIMITE
	CARBENDAZIM	PH 50	0.3 - 0.5	kg. 1.0	SIN LIMITE
	CLOROTALONIL	PH 75	1.5 - 1.5	kg. 5.0	SIN LIMITE
	DINOCAP	PH 25	0.8 - 1.0	kg. 0.1	SIN LIMITE
	DINOCAP	CE 37	0.24 - 0.48	lt. 0.1	SIN LIMITE
	TRIFORINE	CE 20	1.0 - 1.5	lt. 0.5	7
	TRIADIMEFON	PH 50	0.35 - 0.5	kg. 0.3	SIN LIMITE

(*) PROHIBIDA SU APLICACION TERRESTRE CON EQUIPO DE MOCHILA MANUAL O MOTORIZADO.

PLAGAS Y PATOGENOS	PLAGUICIDAS	FORMULACION (%)	DOSIS/HA	TOLERANCIA (ppm)	INTERVALO DE SEGURIDAD (EN DIAS)
MANCHA DE LA HOJA	ANILAZINA	PH 50	2.0 - 4.0 kg.	10.0	SIN LIMITE.
<u>Alternaria cucumerina</u>	CAPTAFOL	PH 50	2.5 - 4.5 kg.	5.0	SIN LIMITE
	CLOROTALONIL	PH 75	1.5 - 2.0 kg.	5.0	SIN LIMITE
<u>Cercospora spp</u>	MANCOZEB	SUSP.33	3.0 - 5.0 lt.	4.0	5
	MANEB	PH 80	1.0 - 3.0 kg.	4.0	5
	OXICLORURO DE COBRE	PH 50	3.3 - 4.5 kg.	Exento	SIN LIMITE
	TRIFORINE	CE 20	1.0 - 1.5 lt.	0.5	7
MANCHA FOLIAR	ANILAZINA	PH 50	2.0 - 4.0 kg.	10.0	SIN LIMITE
<u>corynespora casilicola</u>	MANCOZEB	SUSP. 33	3.0 - 5.0 lt.	4.0	5
PUDRICION DEL TALLO	CARBENDAZIM	PH 50	0.3 - 0.5 kg.	1.0	SIN LIMITE
<u>Phytophthora megasperma</u>					
RONA	CLOROTALONIL	PH 75	1.5 - 2.0 kg.	5.0	SIN LIMITE
<u>Cladosporium cucumerina</u>					
MILDIU VELLOSO	ANILAZINA	PH 50	2.0 - 4.0 kg.	10.0	SIN LIMITE
<u>Pseudoperonospora cubensis</u>	CAPTAFOL	PH 50	2.5 - 3.5 kg.	5.0	SIN LIMITE
	CLOROTALONIL	PH 75	1.75 - 2.25 kg.	5.0	SIN LIMITE
	MANEB	PH 80	1.0 - 3.0 kg.	4.0	5
	MANCOZEB	SUSP. 33	3.0 - 5.0 kg.	4.0	5
	METALAXIL	PH 58	- 2.5 kg.	1.0	5
	OXICLORURO DE COBRE				
	BRE	PH 50	3.3 - 4.5 kg.	EXENTO	SIN LIMITE
	ZINBE	PH 65	1.0 - 3.0 kg.	4.0	5

REPUBLICA MEXICANA
EVOLUCION DEL CULTIVO DEL MELON
AÑOS AGRICOLAS 1975 - 85

AÑO	SUPERFICIE COSECHA (HA)	RENDIMIENTO (TON/HA)	PRODUCCION (TON)	PRECIO (\$/TON)	VALOR (\$000)
1975	13 705	12 443	170 525	1 498	255 414
1976	15 647	11 974	187 370	1 910	357 825
1977	17 940	13 381	249 040	2 308	574 908
1978	26 321	13 459	354 264	2 279	807 399
1979	25 629	13 792	253 476	3 411	1 205 778
1980	27 052	11 827	319 952	4 048	1 209 096
1981	21 557	15 013	323 631	4 959	1 640 876
1982	21 430	12 289	263 358	7 290	1 919 879
1983 (1)	23 221	13 574	315 209	22 575	7 115 843
1984 (2)	27 143	12 118	328 929	35 504	11 678 295
1985 (3)	28 123	13 015	366 020	40 000	14 640 800

TASA DE CRECIMIENTO 1975 - 1985 (%)

MEDIA ANUAL	7.5%	0.5%	7.9%	38.9%	49.9%
-------------	------	------	------	-------	-------

Fuente: SARH, Subsecretaría de Agricultura y Operación, Dirección General de Economía Agrícola, Consumos Aparentes de Productos Agrícolas para los años 1975 a 1982. (Serie: Econotecnia Agrícola, Vol. V., No.9).

SARH., México, Septiembre, 1984.

(1, 2)- SARH, Valorización de las Cosechas de los años agrícolas 1983 y 1984. SARH, México, Inédito.

(3) Datos estimados del Programa Nacional Agrícola ciclos -
0 - I Y P - V.

REPUBLICA MEXICANA

SUPERFICIE SOLICITADA PARA LA SIEMBRA DE MELON CANTALOUPE
POR ESTADOS 1984 - 85

ESTADOS .	SUPERFICIE.	(%) PARTICIPACION.
MICHOACAN	5 803 HAS.	28.1
NAYARIT	3 858 HAS.	18.7
TAMAULIPAS	2 061 HAS.	10.0
SINALOA	1 974 HAS.	0.6
OAXACA	1 679 HAS.	8.1
JALISCO	1 492 HAS.	7.2
COLIMA	1 424 HAS.	6.9
GUERRERO	1 063 HAS.	5.1
VERACRUZ	445 HAS.	2.2
SONORA	340 HAS.	1.6
BAJA CALIFORNIA	322 HAS.	1.5
SAN LUIS POTOSI	160 HAS.	0.8
CHIHUAHUA	40 HAS.	0.2
TOTAL::	20,661	100.0

INTRODUCCION DE LA INICIATIVA DE LEY PARA SUSPENDER
EL IMPUESTO EN CANTALOUPE MARZO DE 1982.

(TRADUCCION POR LA U.N.P.H.)

(El Diputado por Texas, Sr. Kika de la Garza, solicitó y se le otorgó permiso por un minuto, para solicitar a la Casa-Blanca revisar y ampliar sus advertencias).

En estos días se habla mucho acerca del proteccionismo, pero en mi Distrito existe lo contrario sobre el asunto, y -- ello afecta los cantaloupes. Es por eso que estoy presentando una iniciativa de Ley, la cual elimina temporalmente el Im--puesto del 35% advalórem que permaneció 52 años en melones im--portados a los Estados Unidos, empezando en un tiempo cuando los cantaloupes en Estados Unidos no se han desarrollado en - el mercado.

Este alto Impuesto proteccionista del 35% no está hacién--dole ningún bien a nadie. Además de perjudicar mi Distrito, - el cual tiene bastantes problemas de desempleo, obliga a los--consumidores americanos a pagar altos precios por alimentos, - aún cuando los precios de los alimentos están ya demasiado - altos.

En mi Distrito se desarrollan los mejores cantaloupes de este país. Son los primeros cantaloupes que llegan al mercado de los Estados Unidos. Pero a finales de la temporada, cuando no hay cantaloupes americanos en crecimiento, los mejores can--taloupes que pueden encontrarse son importados a los Estados--Unidos a través de mi Distrito. Este Impuesto amenaza a los negocios de importación, en el - cual muchos de nuestros agricultores, transportistas y otras personas dependen a finales de la temporada.

Estas son las tarifas impuestas por Smoot Halley Tariff Act de 1930.

Sin embargo, a diferencia de la inmensa mayoría de abastecimientos en este Impuesto ultraproteccionista, la tarifa de los cantaloupes no ha estado sujeta a reducciones de convenio comercial en los años intermedios. Esta tarifa de derechos de aduana del 35%, es una tarifa más de seis veces que el promedio de la Tarifa del Impuesto para todas las importaciones sujetas a derechos de Aduana.

Nosotros debemos hacer algo sobre este asunto. Mi iniciativa de Ley habla o establece solamente para importaciones durante el período de Diciembre 15 de Mayo 15. En un Estudio de Agosto de 1976, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos estableció que las razones no son muy claras para la aplicación del Impuesto durante el invierno, cuando no hay productores de cantaloupes en Estados Unidos que proteger. Esa es la razón del por qué digo que debería ser eliminada; yo recomiendo esta legislación para su atención.

FUENTE: US Congress. Congressional Record-House. Introduction of Bill to Suspend. Tariff on Cantaloupes. March 10, 1982.

REPUBLICA MEXICANA
PARTICIPACION DE LA EXPORTACION DE MELON EN
LA PRODUCCION TOTAL
AÑOS AGRICOLAS 1974 - 1983

AÑO	PRODUCCION TOTAL (1) (TON) (A)	EXPORTACION (2) (TON.)			TOTAL (B)	PARTICIPA- CION EXP./PROD. (%) (B/A)
		CANTA- LOUPE	HONEY DEW	CRENSAW		
1974	216 195	91 230	- . -	- . -	91 230	42
1975	170 525	73 953	- . -	- . -	73 953	43
1976	187 370	73 576	- . -	- . -	73 576	39
1977	249 040	96 067	- . -	- . -	96 067	39
1978	354 264	102 005	3 569	- . -	105 574	30
1979	342 753	96 410	10 394	- . -	106 804	31
1980	342 000	92 307	5 384	- . -	97 691	29
1981	323 571	87 285	6 800	153	94 238	29
1982	293 119	84 285	4 749	72	89 106	30
1983	340 647	74 359	3 682	123	78 164	23
PROMEDIO						
1974/ 1983	281 948	87 148	3 458	35	90 641	32

NOTAS: (1) Se incluyen todas las variedades; Distritos de riego y temporal; ciclos Otoño-Invierno y Primavera-Verano.

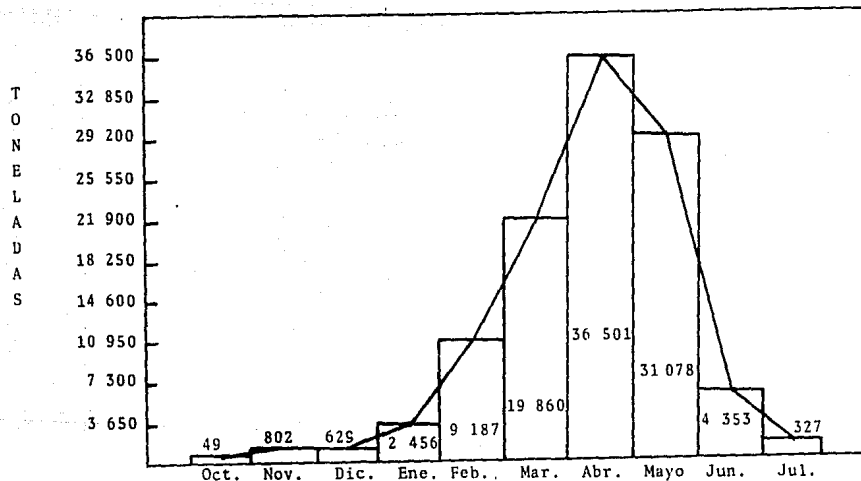
FUENTE: SARH, Subsecretaría de Agricultura y Operación, Dirección General de Economía Agrícola, Consumos Aparentes de Productos Agrícolas para los Años 1925 a 1980. (Serie: Econotecnia Agrícola, Vol. V, No. 9). SARH, México, Septiembre 1984.

SARH, Subsecretaría de Agricultura y Operación, Dirección General de Economía Agrícola, Valorización de las Cosechas de los Años Agrícolas 1981/1983. SARH, México, Inédito.

UNPH, Boletines de las Convenciones Anuales y Asambleas Generales Ordinarias. UNPH, Cierres de Ciclo Hortícola de Exportación, Temporadas 1973-74/1982-83.

REPUBLICA MEXICANA
ESTACIONALIDAD DE LA OFERTA DE EXPORTACION
DE MELON CANTALOUPE

TEMPORADA 1983 - 84



REPUBLICA MEXICANA
EXPORTACION DE MELON CANTALOUPE CONTROLADA
POR LA UNPH, POR MESES
TEMPORADAS 1979-80/1983-84
- Toneladas -

M E S	T E M P O R A D A					PARTICI- PACION PROMEDIO (%)
	1979-80	1980-81	1981-82	1982-83	1983-84	
Octubre	22	16	- . -	178	49	0.1
Noviembre	248	159	11	1 214	802	0.5
Diciembre	242	190	55	434	629	0.3
Enero	1 562	1 908	1 174	2 748	2 456	2.2
Febrero	8 375	2 859	8 541	3 275	9 187	7.3
Marzo	15 358	17 380	22 793	3 475	19 860	17.8
Abril	32 955	31 033	30 024	16 758	36 501	33.2
Mayo	32 819	33 103	21 278	44 854	31 078	36.8
Junio	601	615	409	1 040	4 353	1.6
Julio	75	- . -	- . -	383	327	0.2
Septiembre	50	22	- . -	1	- . -	(1)
S U M A	92 307	87 285	84 285	74 360	105 242	100.0

NOTA: (1) Menor que 0.1%

FUENTE: UNPH, Boletines de las Convenciones Anuales y Asambleas Generales Ordinarias. UNPH, Cierres de Ciclo Hortícola de Exportación 1979-80/1983-84.

REPUBLICA MEXICANA
EXPORTACION DE MELON CANTALOUPE POR ESTADOS,
CON SU PARTICIPACION PORCENTUAL
TEMPORADAS 1979-80/1983-84

- Toneladas -

ESTADO	TEMPORADA					PARTICI- PACION PROMEDIO (%)
	1979-80	1980-81	1981-82	1982-83	1983-84	
Michoacán	32 210	44 057	54 184	28 498	47 458	46.5
Sinaloa	37 564	25 807	8 192	20 747	26 913	26.9
Jalisco	10 066	8 389	10 469	7 705	3 565	9.1
Guerrero	6 438	5 006	5 405	4 456	8 246	6.7
Tamaulipas	4 019	2 292	2 213	5 109	6 362	4.5
Sonora	661	325	11	1 859	4 038	1.6
Veracruz	1 035	1 212	1 518	663	1 014	1.2
Colima	- . -	14	- . -	974	2 592	0.8
Baja California	63	16	- . -	542	1 916	0.6
Oaxaca	54	- . -	45	742	1 263	0.5
Otros (1)	51	- . -	20	4	189	(2)
S U M A	92 307	87 285	84 285	74 359	165 242	100.0

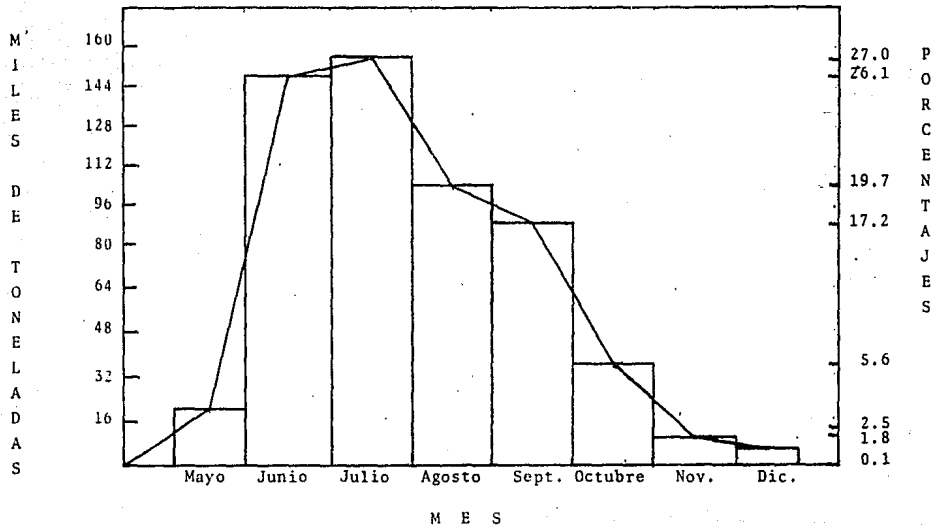
NOTAS: (1) Incluye Aguascalientes, Baja California Sur, San Luis Potosí, Chihuahua, Guanajuato, México, Morelos, Nuevo León y Puebla.

(2) Menor de 0.1%

FUENTE: UNPH, Boletines de las Convenciones Anuales y Asambleas Generales Ordinarias. UNPH, Cierres de Ciclo Hortícola de Exportación 1979-80/1983-84.

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA
 ESTACIONALIDAD EN EL ABASTECIMIENTO DE MELON CANTALOUPE
 POR LOS PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES

AÑO 1983



ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA
 PRODUCCION ANUAL Y ABASTECIMIENTOS MENSUALES DE
 MELON CANTALOUPE

AÑOS 1978/1982

- Toneladas -

AÑO	PRODUCCION ANUAL (1)	A B A S T E C I M I E N T O S								TOTAL
		MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCTUBRE	NOV.	DIC.	
1978	583 135	31 135	163 882	140 840	85 638	53 251	32 795	7 076	1 043	515 868
1979	553 878	29 846	134 263	153 767	92 986	49 169	32 658	8 437	454	501 580
1980	539 319	17 418	65 952	99 336	89 720	71 757	17 826	90	2 041	364 140
1981	579 788	40 460	126 188	126 597	120 474	61 506	23 768	4 808	363	504 164
1982	587 094	20 185	138 617	155 717	126 234	70 760	33 248	12 745	1 632	559 138

NOTA: (1) Producción de Primavera, Verano y Otoño.

FUENTE: USDA, Data Services Branch, Economics and Statistics Services, Agricultural Statistics, USDA, Washington 1979, 1980, 1981, 1982 y 1983.

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA
 ABASTECIMIENTOS MENSUALES Y SEMANALES DE MELON CANTALOUPE
 POR LOS PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES

AÑO 1983

- Toneladas -

SEMANA	CALIFORNIA	ARIZONA	TEXAS	COLORADO	TOTAL
<u>MAYO</u>	<u>998</u>	<u>36</u>	<u>13 571</u>	<u>- . -</u>	<u>14 605</u>
8-14	- . -	- . -	36	- . -	36
15-21	- . -	- . -	2 141	- . -	2 141
22-28	998	36	11 394	- . -	12 428
<u>JUNIO</u>	<u>73 198</u>	<u>14 689</u>	<u>65 156</u>	<u>- . -</u>	<u>153 043</u>
29- 4	11 482	399	16 076	- . -	27 957
5-11	20 811	2 295	19 051	- . -	42 157
12-18	23 723	6 604	17 600	- . -	47 927
19-25	17 182	5 591	12 429	- . -	35 002
<u>JULIO</u>	<u>102 528</u>	<u>32 032</u>	<u>24 167</u>	<u>- . -</u>	<u>158 727</u>
26- 2	13 225	5 816	7 076	- . -	26 117
3- 9	16 794	10 498	5 735	- . -	33 025
10-16	17 331	10 230	4 699	- . -	32 260
17-23	22 675	3 752	3 629	- . -	30 056
24-30	32 503	1 736	3 030	- . -	37 269
<u>AGOSTO</u>	<u>106 801</u>	<u>1 504</u>	<u>3 629</u>	<u>3 829</u>	<u>115 763</u>
31- 6	36 248	1 395	1 288	- . -	38 931
7-13	32 652	109	925	18	33 704
14-20	20 174	- . -	581	1 452	22 207
21-27	17 727	- . -	835	2 359	20 921
<u>SEPTIEMBRE</u>	<u>96 051</u>	<u>1 089</u>	<u>1 560</u>	<u>1 540</u>	<u>101 240</u>
28- 3	26 236	- . -	853	1 778	28 867
4-10	22 508	- . -	399	689	23 596
11-17	21 617	708	163	73	22 561
18-24	17 213	327	145	- . -	17 685
25- 1	8 477	54	- . -	- . -	8 531
<u>OCTUBRE</u>	<u>28 644</u>	<u>3 968</u>	<u>- . -</u>	<u>- . -</u>	<u>32 612</u>
2- 8	6 895	472	- . -	- . -	7 367
9-15	6 659	907	- . -	- . -	7 566
16-22	8 936	1 664	- . -	- . -	10 600
23-29	6 154	925	- . -	- . -	7 079

SEMANA	CALIFORNIA	ARIZONA	TEXAS	COLORADO	TOTAL
<u>NOVIEMBRE</u>	<u>10 419</u>	<u>290</u>	<u>- . -</u>	<u>- . -</u>	<u>10 709</u>
30- 5	3 309	290	- . -	- . -	3 599
6-12	2 566	- . -	- . -	- . -	2 566
13-19	2 172	- . -	- . -	- . -	2 172
20-26	1 325	- . -	- . -	- . -	1 325
27- 3	1 047	- . -	- . -	- . -	1 047
<u>DICIEMBRE</u>	<u>471</u>	<u>- . -</u>	<u>- . -</u>	<u>- . -</u>	<u>471</u>
4-10	435	- . -	- . -	- . -	435
11-17	36	- . -	- . -	- . -	36
TOTAL:	419 110	53 608	108 083	6 369	587 170

FUENTE: USDA, Agricultural Marketing Service, State of California ---
 Federal-State Market News Service. California and Arizona -
Melons, Season 1983.

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA
CALIFORNIA, ARIZONA AND TEXAS CANTALOUPS

STATE AND DISTRICT	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC
<u>CALIFORNIA</u>										
Imperial Valley				■	■				□	
Blythe				■				□		
Kern				■	■					
Westside					■	■	■	□		
<u>ARIZONA</u>										
Yuma				■	■					
Parker				■						
<u>TEXAS</u>										
Lower Valley			■	■						
Pecos					■					
Laredo				■						
Wintergarden								□		

□ Usual Harvesting Period.

■ Most Active Period.

Based on Movement data
for recent years
Federal-State Market News Service

SOURCE: USDA, Federal-State Market News Service, CALIFORNIA AND ARIZONA MELONS, Season 1983.

NUEVA YORK

PRECIOS AL MAYOREO DE MELON CANTALOUPE, POR MESES Y TAMANOS
 TEMPORADA 1983 - 84
 - Dólares por Bulto -

M E S	T A M A N O S							
	36s	45s	30s	27s	24s	23s	18s	12s.
Enero	-	-	15.00	17.00	18.00	20.00	22.00	20.00
Febrero	-	-	9.00	-	-	16.00	20.00	19.00
Marzo	-	-	-	-	-	16.00	20.00	13.00
Abril	15.00	24.00	30.00	-	-	12.00	15.00	17.00
Mayo	-	40.00	43.00	-	-	16.00	16.00	15.00

FUENTE: USDA, Agriculture Marketing Service, New York City Wholesale Fruit and Vegetable Report. (Serie: Fruit and Vegetable Market News), Vol. LXX, Varios Números, 1984.

SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRAULICOS
 DIRECCION GENERAL DE ECONOMIA AGRICOLA
 PROGRAMA SIEMBRA - EXPORTACION DE MELON 1984 - 1985

ESTADOS	SUPERFICIE (ha.)	VOLUMEN (TON).
Michoacán.	5 543	48 489
Sinaloa.	3 580	28 638
Jalisco	1 363	9 408
Guerrero	879	7 080
Tamaulipas	1 413	4 239
Nayarit	405	1 958
Colima	573	1 721
Oaxaca	208	951
Sonora	325	2 500
Baja California	300	1 000
San Luis Potosí	160	500
Chihuahua	40	200
Morelos	42	273
T O T A L :	14 831	106 907

FUENTE: S.A.R.H. Dirección General de Economía Agrícola.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
EXPORTACIONES DE MELON

AÑO	TONELADAS EXPORTADAS (1)	TASA DE CRECIMIENTO %
1976	73 576	-
1977	96 067	30.5 %
1978	105 574	5.8 %
1979	106 804	1.1 %
1980	97 691	6.5 %
1981	94 238	3.5 %
1982	89 106	5.4 %
1983	78 164	12.2 %
1984	97 846	25.1 %
1985	96 904	.9 %
1986	127 062	31.1 %

NOTA: SE INCLUYEN TODAS LAS VARIETADES; DISTRITOS DE RIEGO Y TEMPORAL; CICLOS OTOTO-INVIERNO Y PRIMAVERA-VERANO. EXPORTACIONES CON TROLADAS POR LA - U.N.P.H.

FUENTE: S.A.R.H. DIRECCION GENERAL DE ECONOMIA AGRICOLA, CONSUMO APARENTES -- 1984.

U.N.P.H. BOLETINES DE CONVENCIONES ANUALES 1986.

REPUBLICA MEXICANA
 EXPORTACION DE MELON CANTALOUPE CONTROLADA POR LA U.N.P.H.
 POR ESTADOS Y MESES
 TEMPORADA 1985 - 86
 -KILOGRAMOS NETOS-

ESTADO	CD.REUNOSA TAMPS.	NOGALES SON.	NVO.PROGRESO TAMPS.	CD.JUAREZ CHIH.	SAN LUIS RIO COLORADO SON.	MEXICALI B. C.	TIJUANA B.C.	CD.CAMARCO TAMPS.	AEROP. INT. CD.DE MEX.	TOTAL
Michoacán	24693991	12754571	10069232	3797740	-	-	-	548692	-	51 864 226
Sinaloa	-	16625981	-	-	-	-	97864	-	-	16 623 845
Colima	5523198	5868460	834561	-	-	-	96815	-	50490	12 373 524
Tamps.	10136812	-	2213947	-	-	-	-	-	-	12 350 759
Querretaro	-	-	609508	7859025	-	-	-	-	-	8 468 553
Sonora	-	2477645	-	-	4823478	-	-	-	-	7 301 123
Jalisco	5037078	1341268	-	-	-	-	-	-	-	6 478 346
Jayarit	921198	1800422	-	-	-	-	-	-	-	2 721 620
Oaxaca	2030786	113703	-	-	-	202705	-	-	25925	2 373 119
Ja.Calif.	-	-	-	-	883849	915662	16473	-	-	1 815 984
Ja.Calif.S.	-	-	-	-	-	-	380167	-	-	380 167
Chiapas.	267282	-	-	-	-	-	-	-	-	267 282
S U M A	48 610345	40 882050	13 727248	11 656765	5 707327	1 118367	591 319	548 692	76 415	122 918 528

FUENTE: BOLETIN ANUAL TEMPORADA 1985 - 86
 U.N.P.H. PUERTO VALLARTA, JALISCO
 NOV. 1986.

REPUBLICA MEXICANA
 EXPORTACIÓN DE MELÓN CANTALOUPE CONTROLADA POR LA U.N.P.H.
 POR ESTADOS Y MESES
 TEMPORARA 1985 - 86
 - KILOGRAMOS NETOS -

ESTADOS	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	TOTAL
Michoacán	-	-	591282	7 358456	5 049466	12 735751	20 674303	5 219608	235360	-	-	51 864226
Sinaloa	-	-	-	-	-	543353	12 466391	3 528800	85301	-	-	16 823845
Oolima	-	-	1658	-	-	1 201005	10 150000	1 011454	-	-	-	12 373524
Tamps.	-	-	-	-	-	-	9 522853	2 827906	-	-	-	12 350759
Guerrero	-	-	159418	1 074019	1 227219	1 905200	1 293894	2 303521	505262	-	-	8 468533
Sonora	478605	1 273465	710429	111598	164488	37592	56745	849784	3 558849	58673	850	7 301123
Jalisco	-	-	312482	599457	29524	1 135099	3 822333	479451	-	-	-	6 378340
Nayarit	-	-	37289	44288	-	103798	1 706935	829310	-	-	-	2 721620
Oaxaca	-	-	842387	1 311273	169986	49473	-	-	-	-	-	2 373119
Bja. Calif.	79397	95195	-	-	-	-	-	16473	1 620681	4238	-	1 815984
Bja. Calif. S.	-	-	89080	-	-	33123	31699	226265	-	-	-	380161
Chiapas.	-	-	-	-	99371	164680	3231	-	-	-	-	267281
SUMA:	558002	1 368660	2 744025	10 508498	6 740054	17 909074	59 728384	17 292572	6 005498	62911	850	122 91852

FUENTE: BOLETIN ANUAL TEMPORADA 1985 - 86
 U.N.P.H. PUERTO VALLARTA JALISCO.
 NOV. 1986.



SECRETARÍA DE AGRICULTURA
Y
RECURSOS HIDRÁULICOS

(ANEXO No. 15)

DEPENDENCIA DIRECCIÓN GENERAL DE
ECONOMÍA AGRÍCOLA.-
NÚMERO DEL OFICIO 217.- 3210
EXPERIMENTE

ASUNTO: SE REMITE PROGRAMA DE SIEMBRA-
EXPORTACIÓN DE HORTALIZAS Y FRU-
TAS CICLO 1984-1985.

MÉXICO, D. F., 23 DE NOVIEMBRE DE 1984

C. LUIS SAENZ UNGER
PRESIDENTE DE LA UNIÓN NACIONAL DE
PRODUCTORES DE HORTALIZAS
BLVD. EMILIANO ZAPATA NUM. 2
80110 CULIACAN, SIN.

ANEXO AL PRESENTE EL PROGRAMA DE SIEMBRA-EXPORTACIÓN DE HORTALIZAS Y FRUTAS PARA EL CICLO 1984-1985, QUE HA SIDO AUTORIZADO POR LA SARH, EN ATENCIÓN A LAS SOLICITUDES PRESENTADAS A TRAVÉS DE ESA UNIÓN A SU DIGNO CARGO, ASÍ COMO DE AQUELLAS -- OTRAS RECIBIDAS DIRECTAMENTE EN ESTA DIRECCIÓN GENERAL.

SOBRE EL PARTICULAR, AGRADECERÉ SU AMABLE INTERVENCIÓN A FIN DE QUE ESA UNIÓN SEA EL CONDUCTO PARA QUE EN UN PLAZO NO MAYOR DE 30 DÍAS, SEA ENVIADA A ESTA DIRECCIÓN GENERAL LA DISTRIBUCIÓN FINAL DE LAS CUOTAS POR ORGANISMOS, ATENDIENDO A LOS AJUSTES PROPORCIONALES QUE SERÁ NECESARIO APLICAR A LA PROPUESTA ORIGINAL PRESENTADA POR CADA ORGANISMO; ASIMISMO, PARA QUE EN DICHO PLAZO PUEDA CONTARSE CON EL DESGLOSE DE LA DISTRIBUCIÓN INTERNA DE LA CUOTA CORRESPONDIENTE A CADA ORGANISMO. ESTO -- A FIN DE ESTAR EN CONDICIONES DE CONOCER Y GARANTIZAR ANTE -- CUALQUIER INSTANCIA LA TRANSPARENCIA EN LA DISTRIBUCIÓN DE LAS MISMAS.

FINALMENTE, RATIFICAR QUE EL 10% DE LAS CUOTAS CONSTITUYEN UN COLCHÓN QUE QUEDA A CARGO DE LA SARH PARA SU DISTRIBUCIÓN DISCRECIONAL.

SIN OTRO PARTICULAR, APROVECHO LA OPORTUNIDAD PARA ENVIARLE UN CORDIAL SALUDO.

ATENTAMENTE
SUFRAGIO EFECTIVO NO REELECCION
EL DIRECTOR GENERAL

DR. FRANCISCO TORRES NOYOLA

ANEXO:

A LA VUELTA...

SE ENVÍAN A LA UNIÓN, CUBIENDO
LOS DEBIDOS REQUISITOS, EN EL
MOMENTO DE SU PRESENTACIÓN.

- C.C.P.- C. LIC. EDUARDO PESQUEIRA OLEA, SECRETARIO DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRÁULICOS.
- C.C.P.- C. ING. FEDERICO CUAMALO DE LA CERDA, SUBSECRETARIO DE AGRICULTURA Y OPERACIÓN.
- C.C.P.- SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ECONOMÍA AGRÍCOLA.
- C.C.P.- C. ING. DIZNARDA SALCEDO BACA, SUBDIRECTORA DE RELACIONES COMERCIALES.
- C.C.P.- C. ING. DANIEL MARTÍNEZ BEMÍTEZ, JEFE DEL DEPTO. DE RELACIONES INTERNACIONALES DEL SECTOR AGROPECUARIO.
- C.C.P.- C. LIC. LUIS REY VALDÉS, GERENTE REGIONAL DE LA UMPH.

FTM'EGR.

(ANEXO No. 16)

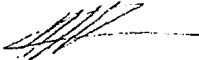
SECRETARÍA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRÁULICOS
PLAN NACIONAL AGROPECUARIO
PROGRAMA DE HORTALIZAS 1984-85

CONVOCATORIA URGENTE

A TODOS LOS HORTICULTORES DEL PAIS:

LA SECRETARÍA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRÁULICOS, EN COORDINACIÓN CON LA SECRETARÍA DE LA REFORMA AGRARIA, Y CON FUNDAMENTO EN EL ARTÍCULO 35°, FRACCIONES I, IV, Y V DE LA LEY ORGÁNICA DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA FEDERAL, TOMANDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS DEL PLAN NACIONAL AGROPECUARIO, CONVOCA A TODOS LOS PRODUCTORES DE HORTALIZAS ORGANIZADOS DE LA REPÚBLICA MEXICANA, CUALQUIERA QUE SEA SU REGIMEN DE AGRUPACION, PARA QUE A TRAVES DE LOS ORGANISMOS QUE LOS REPRESENTEN, TANTO A NIVEL LOCAL COMO REGIONAL O ESTATAL, MANIFIESTEN SUS PROGRAMAS DE SIEMBRA OTONO-INVIERNO 1984-85 Y PRIMAVERA-VERANO 1985-85 DE CUALQUIER PRODUCTO HORTÍCOLA CUYOS CULTIVOS SEAN HECHOS CON FINES DE EXPORTACION O DE MERCADO NACIONAL.

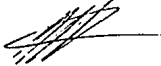
LA COMUNICACIÓN DEBERÁ HACERSE POR ESCRITO A LA UNION NACIONAL DE PRODUCTORES DE HORTALIZAS, CON OFICINAS GENERALES EN BOULEVARD EMILIANO ZAPATA Km. 2, ALTOS, EDIFICIO A.A.R.C., APARTADO POSTAL 712, CÓDIGO POSTAL 80000, CULIACÁN, SINALOA, O BIEN EN LAS SIGUIENTES OFICINAS DE REPRESENTACIÓN: MÉXICO, D.F., INSURGENTES SUR 1228, D-203, COLONIA DEL VALLE, CÓDIGO POSTAL 03100; ROSALES, SONORA, CARRETERA INTERNACIONAL Y PERIFÉRICO, CONJUNTO CONSENSA, APARTADO POSTAL 167-A Y REYNOSA, TAMAULIPAS, AVE.



MIGUEL ALEMÁN 5-A, FRENTE A LA ADUANA, APARTADO POSTAL 638, O DIRECTAMENTE A LAS OFICINAS DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE ECONOMÍA AGRÍCOLA, CON DOMICILIO EN CAROLINA 132, ESQUINA CON BOSTON, - MÉXICO, D. F., EN UN PLAZO QUE VENCE EL 15 DE JUNIO DEL PRESENTE AÑO, A FIN DE PROGRAMAR EL ÁREA NACIONAL DE SIEMBRA PARA LA PRÓXIMA TEMPORADA.

LA INFORMACIÓN MÍNIMA QUE SE REQUIERE DEBERÁ SER PRESENTADA CON CARÁCTER DE SOLICITUD DE SIEMBRA Y DEBERÁ INCLUIR LOS DATOS QUE A CONTINUACIÓN SE MENCIONAN:

- 1.- NOMBRE COMPLETO DEL PRODUCTOR
- 2.- DOMICILIO Y, DE SER POSIBLE, NÚMERO TELEFÓNICO DEL PRODUCTOR.
- 3.- NÚMERO DEL REGISTRO FEDERAL DE CAUSANTES DEL PRODUCTOR.
- 4.- NOMBRE DE LA ASOCIACIÓN AGRÍCOLA A QUE PERTENECE.
- 5.- INDICACIÓN DEL RÉGIMEN DE PROPIEDAD O TENENCIA DE LA TIERRA DE SUS EXPLOTACIONES.
- 6.- INDICACIÓN DE SI EL CULTIVO SE HACE EN TERRENO DE RIEGO O TEMPORAL; EN SU CASO, CITAR EL DISTRITO DE TEMPORAL O DE RIEGO Y SI ÉSTE SE EFECTÚA POR GRAVEDAD O SISTEMA DE BOMBEO.
- 7.- SUPERFICIE QUE SOLICITA SEMBRAR EN CADA CULTIVO.
- 8.- INDICACIÓN SI EL CULTIVO SE HARÁ CON FINES DE EXPORTACIÓN O PARA MERCADO NACIONAL.
- 9.- PROGRAMACIÓN O FECHA PROBABLE DE SIEMBRA POR MESES.
- 10.- RENDIMIENTO ESPERADO, TANTO DE EXPORTACIÓN COMO DE MERCADO NACIONAL.



- 11.- UBICACIÓN Y NOMBRE DEL EMPAQUE EN QUE SE HARÁ LA SELECCIÓN, CLASIFICACIÓN Y ENVASADO DEL PRODUCTO DE EXPORTACIÓN.
- 12.- NOMBRE DE LAS ETIQUETAS QUE UTILIZARÁ EN LA EXPORTACIÓN Y EN EL MERCADO NACIONAL, CON INDICACIÓN DEL REGISTRO EXPEDIDO POR LA UNPH; DE NO TENER ESTE REQUISITO, EL INTERESADO DEBERÁ ENVIAR CON SU SOLICITUD DIEZ TANTOS PARA SU REGISTRO CORRESPONDIENTE.
- 13.- NOMBRE DEL PUERTO FRONTERIZO O ADUANA QUE UTILIZARÁ PARA LAS EXPORTACIONES.

SE ACLARA QUE ÚNICAMENTE TENDRÁN DERECHO AL USUFRUCTO DEL PERMISO DE EXPORTACIÓN AQUELLOS PRODUCTORES QUE CUBRAM LOS REQUISITOS QUE EN ESTA MISMA CONVOCATORIA SE MENCIONAN Y SE AJUSTEN Estrictamente a LA SUPERFICIE DE SIEMBRA Y VOLUMENES DE EXPORTACIÓN QUE LES SEAN PREVIAMENTE AUTORIZADOS POR LA SARH.

ATENTAMENTE

EL SECRETARIO DE AGRICULTURA Y
RECURSOS HIDRÁULICOS



ING. HORACIO GARCÍA AGUILAR



México, D. F., MAYO 22 DE 1984

(ANEXO No. 17)

Solicitud de Siembras

CICLO AGRÍCOLA 19 ____ 19 ____

UNION NACIONAL DE ORGANISMOS DE PRODUCTORES DE HORTALIZAS Y FRUTAS

OFICINA NACIONAL DE TR. S. A. T. A. S. S. E. F. I. N. T. E. S. I. M. P. E. D. O. A. G. R. I. C. O. L. A.
TEL. 5-87 21 213 26; 5-64-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-00
C. P. 80000 CLAUACA, HIDALGO, MEX.

En respuesta a la Convocatoria girada por esta Unión Nacional, y en cumplimiento a las disposiciones de la SECRETARÍA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRÁULICOS Y LA SECRETARÍA DE LA ECONOMÍA, AGRARIA para la planeación nacional de la horticultura, me permito solicitar autorización para la siembra de los diferentes cultivos, tanto para exportación como para mercado nacional que al reverso se indican. Para el efecto proporciono los siguientes:

DATOS GENERALES

NOMBRE DE LA ASOCIACION	□ □ □ □
REGISTRO FEDERAL DE CAUSANTES	
NOMBRE	TEL.
DOMICILIO	POBLACION
TIPO PROPIEDAD	EJIDATARIO PEQUEÑO PROP. ARREND. O APAR.
SISTEMA DE RIEGO	POR GRAVEDAD POR BOMBEO TEMPORAL
DISTRITO DE RIEGO	UNIDAD DE RIEGO
ETIQUETAS DE EXPORTACION	
ETIQUETAS DE CONSUMO NACL.	
AJUANAS DE SALIDA	
NUMERO DEL EMPAQUE	UBICACION

CULTIVOS Y SUPERFICIES SOLICITADAS

IMPORTANTE. Al reverso existe una relación de cultivos horticolas en la que debe escribir cuidadosamente en el renglón del cultivo o cultivos que solicita, la superficie que piensa sembrar en cada uno de los meses señalados. Si no existiera el nombre del cultivo que solicita en la relación escrita al reverso, haga favor de anotarlo en los últimos renglones y escriba la superficie que piensa sembrar en cada mes.

Cualquier error puede significar pérdidas para usted, es por ello que le solicitamos recurrir a su Asociación, organismo o a esta Unión Nacional para las aclaraciones pertinentes.

UNPH

ESTA FORMA ES GRATUITA Y DEBE ENTREGARSE EN LA FECHA LIMITE FIJADA POR EL ORGANISMO AL QUE PERTENECE EL AGRICULTOR, DE ACUERDO A LA CONVOCATORIA HORTICOLA FIRMADA POR EL SECRETARIO DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRÁULICOS.

PROGRAMACION DE LAS SUPERFICIES SOLICITADAS POR MIESES PARA CADA CULTIVO
H E C T A R E A S

CULTIVO	III	ANTE LA SUPERFICIA SEMBRAR EN CADA MES												TOTAL			
		AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN					
002 So																	
004 Mandarina																	
007 Citronella Verde																	
112 Cereza Dura																	
009 Cereza Japonesa																	
130 Cereza Blanca																	
131 Cereza Morada																	
010 Cereza																	
015 Cereza																	
018 Cereza Ancho																	
020 Cereza Blanca																	
021 Cereza Cori																	
027 Cereza Japonesa																	
031 Cereza Serrana																	
033 E. Oro																	
035 E. Oro Negro																	
038 Fresa																	
044 Mandarina																	
046 Mandarina Japonesa																	
044 Ocho																	
047 Mandarina																	
048 Mandarina Japonesa																	
049 Mandarina																	
053 Mandarina																	
055 Mandarina																	
057 Mandarina																	
068 Mandarina de Sudo																	
067 Mandarina de Sudo																	
068 Mandarina de Sudo																	
071 Mandarina																	
045 Tomate industrial																	

NOTA: Para el caso de Cultivos Perennes como Mango, Durazno, Uva de Mesa, etc., sírvase anotar en la columna de "Total" la superficie actualmente plantada.

Fecha

TIPICA DEL PRODUCTOR

No. de LA ASOCIACION

SEGUNDA Y ULTIMA CONVOCATORIA

(ANEXO NO. 18)

A NUESTROS ORGANISMOS MIEMBROS QUE AGRUPAN PRODUCTORES DE TOMATE,
PEPINO, CHILE BELL Y BERENJENA
TEMPORADA 1984-85

De conformidad con lo dispuesto en nuestros Estatutos y en apoyo al Plan Nacional Agropecuario en su Programa de Hortalizas, así como por acuerdo del Comité Directivo, estamos convocando nuevamente a ustedes en SEGUNDA Y ULTIMA CONVOCATORIA para celebrar ASAMBLEA NACIONAL ESPECIALIZADA el próximo día MARTES DIECISIETE DE JULIO a partir de las DIECISEIS HORAS en las Oficinas de la Unión Nacional de Productores de Hortalizas, ubicadas en Boulevard Brilliano Zapata Km. 2, Altos del Edificio AARC, Culiacán, Sinaloa, cuya Asamblea se sujetará a la siguiente ORDEN DEL DIA:

1. Lectura Convocatoria, presentación de Cartas Credenciales de los Delegados designados por sus Organismos y apertura de la Asamblea al comprobarse el quórum estatutario.
2. Presentación de los Estudios sobre Perspectivas de Producción y Comercialización de Tomate, Pepino, Chile Bell y Berenjena, Temporada 1984-85. Análisis y aprobación de los programas de siembra y exportación por Estados, Temporada 1984-85.
3. Presentación de iniciativas sobre reformas al Reglamento para la Siembra y Comercialización de estos productos.
4. Integración de la Comisión Asesora del Comité Directivo de la UNPH en Asuntos Relativos a Tomate, Pepino, Chile Bell y Berenjena 1984-85.
5. Informe de Origen y Aplicación de Recursos de los Fondos Específicos de Tomate, Pepino, Chile Bell y Berenjena, Temporada 1983-84. Presentación de iniciativas sobre la Reglamentación del Funcionamiento y Administración de los Fondos Específicos, Temporada 1984-85.
6. Deliberación y ratificación en su caso del acuerdo tomado en Asamblea anterior para continuar recaudando y administrando los Fondos Específicos de Tomate, Pepino, Chile Bell y Berenjena, y discusión sobre los Objetivos de dichos Fondos.
7. Asuntos Generales.

Se aclara que cada Organismo podrá designar hasta un máximo de Tres Delegados que se encuentren activos en la producción y comercialización de Tomate, Pepino, Chile Bell y Berenjena para la Temporada 1984-85, quienes deberán acreditar su personalidad por medio de una Carta Credencial firmada por el Presidente y/o Secretario de su Organismo, en la que deberá transcribirse el acuerdo de su designación por su Asamblea. Asimismo, se aclara que no podrán ser acreditados como Delegados a esta Asamblea aquellos productores que actualmente se encuentren desempeñando cargos como Miembros del Comité Directivo o de Vigilancia de la UNPH.

Siendo esta Segunda y Ultima Convocatoria, la Asamblea se considerará legalmente constituida cualquiera que sea el número de Delegados presentes y los acuerdos que se tomen serán válidos.

Por la importancia de los asuntos a tratar, se suplica su puntual asistencia a todos los Organismos convocados.

UNION NACIONAL DE PRODUCTORES DE HORTALIZAS

LUIS SAINZ UNGER
PRESIDENTE

Culiacán, Sinaloa, Julio 3 de 1984.

UNION NACIONAL DE PRODUCTORES DE HORTALIZAS
MANIFIESTO DE EMBARQUE DE EXPORTACION

(ANEXO No. 19)

EMBARCADOR SEGUN PADRON		NOMBRE DE LA ASOCIACION		No. 018052		
EMBARCADOR		DOMICILIO POSTAL				
AGENCIA ADUANAL		DISTRIBUIDOR				
PUNTO DE EMBARQUE		MPIO. PRODUCTOR				
PAIS DE DESTINO		<input type="radio"/> ISLALES <input type="radio"/> CAMION <input type="radio"/> FURGON <input type="radio"/> PIGGY BACK <input type="radio"/> No OTRO TIPO DE TRANSPORTE				
QUANT.	TIPO DE ENVASE	NO. DE ENVASES	ESPECIFICACIONES	VARIETAD DE	NO. ENVASES	UNIDADES PRODUCTIVAS
	TELESCOPICA <small>(CAJA DE CARTON)</small>			HADEN		
	STACK PACK <small>(CAJA DE CARTON CON CAJAS DE MADERA)</small>			TOMMY ATKINS		
	CAJA DE MADERA			KENT		
	OTROS <small>(ESPECIFICAR)</small>			BRETT		
NOMBRE DEL EMPACADOR				IRWIN		
				<small>(ESPECIFICAR)</small>		

EXCLUSIVO

MANGO

PARA LLENARSE EN LAS OFICINAS DE U.N.P.H. EN LA FRONTERA

No. CAJA Y/O PLACA DEL CAMION	HORA DE LLEGADA	HORA DE SALIDA	NI.
MANIFIESTO RECIBIDO POR	FECHA	A LAS	

 FIRMA Y SELLO RESPONSABLE ASOCIACION

 NOMBRE Y FIRMA PRODUCTOR EXPORTADOR

A DE _____ DE 19____

ESTE DOCUMENTO ES DE DISTRIBUCION GRATUITA PARA USO EXCLUSIVO DE LOS PRODUCTORES EXPORTADORES DE MANGO AUTORIZADOS EN EL PADRON NACIONAL DE EXPORTADORES DE LA U.N.P.H. AGENTE ADUANAL

SUPERFICIE DOMINADA Y REGABLE POR ESTADO

ESTADO	SUPERFICIE DOMINADA. (HAS).	%	SUPERFICIE REGABLE (HAS).	%
GUERRERO	12 874.27	74.81	9 874.27	70.72
MICHOACAN	3 887.96	22.59	3 639.73	26.07
MEXICO	448.99	2.60	448.00	3.21
TOTAL::	17 210.23	100.00	13 962.00	100.00

FUENTE:- S.A.R.H. DISTRITOS DE RIEGO. 1984.

DISTRITO DE RIEGO No.57 (AMUCO, CUTZAMALA).

SUPERFICIE DOMINADA, REGABLE Y NUMERO DE
USUARIOS POR UNIDAD Y TIPO DE TENENCIA.

UNIDAD.	E J I D O .		PROPIEDAD PRIVADA.		T O T A L		SUP. REGABLE.
	USUARIOS.	SUP.	USUARIOS.	SUP.	USUARIOS	SUP.	
VICENTE GRO.	2219	5762.85	122	179.00	2341	6541.85	5100.00
H.GALEANA	2569	5215.41	1317	3832.17	3886	9047.58	7562.00
LA CALERA	250	699.55	123	921.25	373	1620.80	1300.00
TOTAL:::::	5038	11677.81	1562	5532.42	6600	17210.23	13962.00

FUENTE:- S.A.R.H. DISTRITOS DE RIEGO 1984

DISTRITO DE RIEGO No.57 AMUCO, CUTZAMALA.

FUENTES DE ABASTECIMIENTO (riego).

PRESA O SISTEMA DE RIEGO	CAPACIDAD DE ALMAC.MM.	SUPERFICIE DOMINADA.	MUNICIPIOS BENEFICIADOS.
VICENTE GUERRERO	250.0	11,278.00 HAS. 600 HAS.	ARCELIA AJUCHITLAN TLALCHAPA TLAPEHUALA SN.M.TOTOLAPAN TLATLAYA EDO.MEX.
LA CALERA	30.0	1,254.00 HAS.	ZIRANDARO
EL PESO	7.4	485.50 HAS.	HUETAMO, MICH.
ANDRES FIGUEROA	160.0	3,740.55 HAS.	AJUCHITLAN.
H. GALEANA	DERIVADORA	5,704.95 HAS. 4,334.78 HAS.	CUTZAMALA. SN.LUCAS MICH.
AMUCO	DERIVADORA	1,939.45 HAS.	COYUCA DE CAT.
QUERENDITAS	BOMBEO	1,111.77 HAS.	PUNGARABATO.
SN. ANTONIO	BOMBEO	* 656.75 HAS.	TLATLAYA, ED.MEX.
TOTAL:		29,849.00 HAS.	

NOTA:- * ESTA SUPERFICIE SE ENCUENTRA CONSIDERADA EN LAS 11,278-00 DE LA VICENTE GUERRERO.

DELEGACION ESTATAL DEL EDO. DE GUERRERO.
 DISTRITO DE DGS. RURAL No. 0.56
 USO ACTUAL Y POTENCIAL DEL AREA DE RIEGO

PROYECTO O SISTEMA	EN OPERACION.	SUPERFICIE EN CONSTRUCCION				EN PROYECTO.
		85 - 86	86 - 87	87 - 88	88 - 89	
EL PEJO	150	-	-	21	-	
LA CALERA	750	-	-		1446	-
AMUCO	800	-	-	-	-	-
ANDRES FIGUEROA	3091	650	2800	2800	2809	
H. GALEANA	7889	1651	2400	2500	1920	-
V.GUERRERO	9270	1514	2400	2400	2416	
QUERENDITAS	1112	-	-	-	-	-
EL GALLO	-	-	-	900	-	-
HACIENDA VIENA	-	472	-	-	-	-
SN.JERONIMO.	-	-	-	12--	-	-
SN.PEDRO	-	-	-	-	-	1800
LA ESTANCIA	-	-	-	-	-	1800
TARETARO	-	-	-	-	-	3209
VILLA MADERO	-	-	-	-	-	2298
PASO DE LA PUERTA	-	-	-	-	-	2500
EL SALITRE	-	-	-	-	-	1500
ZACAPUATO	-	-	-	-	-	1000
TEPOA	-	-	-	-	-	3500
URDANAL	2000	-	-	-	-	10780
TOTALES:	25062	4287	7600	9821	8591	28387

El que se indica.

Morelia, Mich., 18 de octubre de 1979.

C. ING. FRANCISCO RASCON REYES.
Jefe del Distrito de Riego No. 57
Cd. Altamirano, Guerrero.

En relación al procedimiento de programación de superficie de siembra de Melón "Cantaloupe y Honey Dew", - me permito manifestarle lo siguiente:

La Unión Agrícola Regional "Lázaro Cárdenas" según la Asamblea especializada para la programación de melón realizada en la ciudad de Guadalajara, Jalisco, tiene asignada una superficie de 1,057 hectáreas para distribuir entre las organizaciones filiales a la misma y que reúnan el requisito de que dentro de su registro ante la Dirección General de Organización de los Productores Agrícolas y Forestales contemple la siembra de estos cultivos de manera explícita; por lo cual aplicamos el que de acuerdo con la Unión Agrícola Regional se verifique la legalidad de estas actividades dentro de cada organismo para poder proceder a la autorización de los mencionados cultivos.

Por sus atenciones, nuestro agradecimiento

A t e n t a m e n t e .
SUFRAGIO EFECTIVO. NO REELECCION
EL JEFE DE SUBPROGRAMA DE ORGANIZACION
DE LOS PRODUCTORES AGRICOLAS Y FORESTALES.

Arturo López Mendoza
Ing. Arturo López Mendoza.

- C.c.p. C. Ing. Alfonso Tamés Mireles.- Director General de Organización de los Productores Agrícolas y Forestales. Carlos B. Zetina No. 34.- México 11, D.F.
 - C.c.p. C. Ing. Moisés García Aguilar.- Subdirector de Organizaciones Regionales y Nacionales.- México 11, D.F.
 - C.c.p. C. Ing. Marcelino Ramírez Chavolla.- Representante de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.- Av. Ventura Fuente No. 359.- C i u d a d .
 - C.c.p. C. Ing. José Olivás Simental.- Jefe del Programa Agrícola de la S.A.R.H.- Av. Ventura Fuente.- C i u d a d .
 - C.c.p. C. Presidente de la U.A.R.- "Lázaro Cárdenas del Río" 252
- AM:gbv. Riva Palaci, Mich.-

ASISTENCIA TECNICA POR LA S.A.R.H. EN LA REGION
ESTE DE TIERRA CALIENTE MICHOACAN

C O N C E P T O .

TECNICOS DE CAMPO

(ANEXO 26)

	NIVEL AGRIC.	PROFESIONAL. PEC.	FOREST.	NIVEL AGRIC.	M E D I O PEC.	FOREST.
CARACUARO	1	1	0	3	2	0
HUETAMO	3	1	0	6	3	0
KOCUPETARO	1	1	0	3	1	1
SAN LUCAS	1	1	0	3	3	0
TIQUICHEO	2	1	0	4	1	0
TUZANTLA	1	1	0	4	3	0
TOTAL:	9	6	0	23	13	1

FUENTE:- S.A.R.H. DISTRITO DE TEMPORAL IX

HECTAREAS ASEGURADAS POR ANAGSA CICLO 86 - 87-----
HAS.DE MELON CANTALOUPE (SIERRA GOLD) SINIESTRADOS

EJIDO V. ESCONDIDO	222 HECTAREAS.	- 20 HAS. PARCIALES. - 65 HAS. PERDIDA TOTAL
MUNICIPIO DE CUTZAMA LA GRO. (El Guayabo).	3 HECTAREAS	- 3 HAS. PARCIALES. - 1 HA. PERDIDA TOTAL.
MUNICIPIO DE CUTZAMA LA, GRO. (Sn.José Tupatariyo).	3 HECTAREAS	- 3 HAS. PARCIALES.
MUNICIPIO DE SAN LU- CAS, MICH. (Ejido Urerio)	27 HECTAREAS	- SIN AFECTACION
MUNICIPIO DE SAN LU- CAS, MICH. (Ejido Tacupa).	16 HECTAREAS.	- SIN AFECTACION.
MUNICIPIO DE SAN LU- CAS, MICH. (Ejido Guariche).	2 HACTAREAS.	- 2 PARCIALES.
TOTAL:	274 HECTAREAS	- 26 HECTAREAS PARCIALES - 66 HECTAREAS PERDIDA TOTAL.

FUENTE:- ANAGSA.

CIUDAD ALTAMIRANO, GRO.

COSTOS POR HA. EN CUERAMO, SAN LUCAS, MICH.

VARIEDAD CANTALOUPE (SIERRA GOLD).

INICIO PREPARACION DE TIERRA 1/09/86

SIEMBRA INICIO 1/10/86

TERMINO 31/12/86

RECOLECCION INICIO 9/01/87

TERMINO 10/04/87

LABORES	PRECIO	CANTIDAD.
LIMPIA TERRENO	12,500	1
BARBECHO	32,000	2
RASTREO	18,000	2
EMPAREJE (nivelación)	9,000	1
MELQUEO	9,000	1
SEMILLA	30,400	1
SIEMBRA	12,500	1
FERTILIZANTES	49,040	2
APLIC.FERT.	10,000	2
TRANSP. "	2,700	1
ESCARDA	18,000	2
DESHIERBE	30,000	2
COLOC.APOYOS.	20,000	2
ACOMODO PLANTAS	30,000	2
COSTOS DE AGUA	5,500	1
RIEGOS	20,000	6
INSECTICIDAS	62,536	1
APLIC.	37,250	9
FUNGICIDAS	64,315	1
APLIC.	37,250	8
CORTE O SIEGA	90,000	12
ACARREO	30,000	12
SEG.AGRICOLA	160,907	1
INTERESES	<u>202,455</u>	1
TOTAL LAB.DIR.	\$642,311.	COBERTURA: \$1'005,674.

FUENTE:- ANAGSA. CD. ALTAMIRANO, GRO.

FERTILIZANTES, MEJORADORES, INOCULANTES Y FITOHORMONAS

PRODUCTO	% CONCENTRACION	DOSIS	PRECIO /KG.	TOTAL.
FORMULA 171717	17.0	500	\$ 76.80	\$ 38,400
SULFATO DE AMONIO	25.50	400	" 26.60	" 10,640
				<hr/> \$ 49,040

FUENTE:- ANAGSA
CIUDAD ALTAMIRANO, GRO.

(ANEXO 28)

PESTICIDAS

PRODUCTO	DOSIS /HA.	LTS.	KGS.	PRECIO UNIT.	T O T A L .
BAYBOLAN	33		X	\$ 690	\$ 22,770
DIAZINON	6	X		" 3,445	" 20,670
VOLATON	50		X	" 212	" 10,600
TOMARON	3	X		" 3,750	" 11,250
PARATION- METILICO.	7	X		" 1,700	" 11,900
DIPTEREX	4	X		" 1,984	" 7,936
DACONIL	4		X	" 4,300	" 17,200
AGRIO-MYCIN 100.	11		X	" 1,995	" 21,945
MANEB	2		X	" 1,200	" 2,400

TOTAL: \$126,671

FUENTE:- ANAGSA

Ciudad Altamirano, Gro.

PERFIL DE DESARROLLO DEL CULTIVO DEL MELON (CUCUMIS MELA L). EN LA REGION ESTE DE TIERRA CALIENTE EN LOS ESTADOS DE MICHOACAN Y GUERRERO.

NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL.
		- COMBATE DE PLAGAS.			
		- RIEGO CADA 15 DIAS.			
		- LABORES DE CULTIVO.			
			- COSECHA.		
			- FORMACION DEL FRUTO.		
		- FLORACION.			
	- EMERGENCIA		- PREPARACION, SIEMBRA Y FERTILIZACION.		
- TERRENO.					

FUENTE:- S.A.R.H. SANIDAD VEGETAL.

LOS INSECTICIDAS PARA EL CONTROL DE PLAGAS Y ENFERMEDADES -
DEL MELON MAS UTILIZADOS EN LA REGION DE TIERRA CALIENTE.

INSECTICIDAS	COSTO POR UNIDAD TEMP. 86 - 87.	CANTIDAD POR 1 HA.
COUNTER 5% GRANULADO (PLAGAS DEL SUELO)	\$ 18,000 POR BULTO DE 25 K.	1 BULTO X HA. (UNA APLICACION).
PARATION POLVO 2% (PLAGAS DEL FOLLAJE TEMPRANO).	\$ 3,800 POR BULTO DE 25 K.	20 K. POR HA. (2 APLICACIONES).
DIACINON 25% (PLAGAS DEL FOLLAJE).	\$ 3,600 X LITRO	1/2 L. X HA. (UNA APLICACION).
TIONEX 35. (PULGONES).	\$ 4,000 EL BULTO	1 L. X HA. (5 APLICACIONES).
MALATION (PLAGAS)	\$3,500 EL LITRO	1/2 L. X HA. (5 APLICACIONES).
LANATA * (PLAGAS DEL FRUTO).	\$22,000 EL KILO.	300 KGRS. X HA. (1 APLICACION)
TAMARON 600. (PLAGAS).	\$ 6,000 EL LITRO	1 L. POR HA. (1 APLICACION).

INSECTICIDAS	COSTO POR UNIDAD TEMP. 86 - 87.	CANTIDAD POR 1 HA.
AMBUSH 340 (PLAGAS DE FOLLAJE)	\$ 24,000 EL LITRO.	400 CMS. ³ X HA. (1 APLICACION).
CUPROVIT (PREVENTIVO FUNGICIDA PARA ENFERMEDADES).	\$ 3,000 EL KÍLO	2 K POR HA. (1 APLICACION).
MANZATE (ENFERMEDADES).	\$ 3,00 EL KILO	2 KGS. POR HA. (1 APLICACION).
ZINET (ENFERMEDADES)	\$ 3,300 EL KILO	2 KGS. POR HA. (1 APLICACION).
DACONIL	\$14,000 EL KILO	2 KGS. POR HA. (1 APLICACION).

* EL LANATE ES UN VENENO MUY FUERTE.

FUENTE:- INVESTIGACION DIRECTA.

COMERCIOS QUE VENDEN INSECTICIDAS:

Ciudad Altamirano, Gro.

COMPAÑIAS EXTRANJERAS EN TIERRA CALIENTE.REPRESENTANTES.

AMERICAN PRODUCERS
(Arizona).

Sr. SALVADOR SANCHEZ.

MARVIN SHUATZ
(Mercedes Texas).

Ray DOMINGUEZ.

LEE SHIPLEY
(Caborca Sonora)
California

LEE SHIPLEY.

LA CHIQUITA TROPICAL PRODUCERS.
(Mercedes Texas)

Ray DOMINGUEZ.

VALMEX FRUT COMPANY
(Texas).

JUAN AGUIRE.

INMSPORTS. CO., INC.
(San Diego, Calif).

FUENTE:- Investigación Directa.

(ANEXO 52)

PROGRAMA DE SIEMBRA - EXPORTACION DE HORTALIZAS Y FRUTAS REGULAMENTADAS AUTORIZADAS POR LA S.A.R.H. PARA CONTROL DE LA U.N.P. H. TEMPORADA 1984 1985.

PRODUCTO.	SUPERFICIE (HA).	%	EXPORTACION. (TON).	%
AJO	2871	2.77	16 863	1.57
BERENJENA	938	.90	19 617	1.83
CALABACITA	7545	7.29	66 366	6.18
CEBOLLA	13949	13.47	73 319	6.82
CHILE BELL	5782	5.58	76 173	7.09
FRESA	4200	4.06	38 872	3.62
MELON CANTALOUPE	14831	14.32	106 907	9.95
OKRA	4541	4.38	41 420	3.85
PEPINO	8118	7.84	161 640	15.04
SANDIA	19434	16.77	109 897	10.23
TOMATE	21334	20.60	363 458	33.82
SUMA:	103 543	100.00	1 074 532	100 00

FUENTE:- S.A.R.H. DIRECCION GENERAL DE ECONOMIA AGRICOLA, OFICIOS DE AUTORIZACION DE -- PROGRAMAS DE SIEMBRA - EXPORTACION, TEMPORADA 1984 - 85. S.A.R.H., MEXICO, OCTUBRE DE 1984.

ESTADÍSTICAS DE PRODUCCION DE HORTALIZAS
UNION AGRICOLA REGIONAL "LAZARO CARDENAS DEL RIO "

CICLO AGRIC.	CULTIVO	SUP. SEMBRADA (HA.)	TASA DE CREC.	TON. COSECH.	NO. DE CAJAS.	VOLUMEN EXPORT.
82/83	MELON CANTALOUPE	285		1499.80	29399.99	29399.99
82/83	MELON HONEY DEW	890		5312.60	312505.88	312505.88
82/83	PEPINO DE MESA	152		1626.00	95647.58	95647.58
82/83	PEPINO PICKLE	42		155.30	9135.29	9135.29
82/83	SANDIA	200		3300.00	17647.05	17647.05
82/83	OKRA	20		704.17	41421.76	41421.76
8-/83	CEBOLLA	22		176.00	69176.47	69176.47
83/84	MELON CANTALOUPE	373	30.88	1442.00	168.52 84823.52	188.52 84823.52
83/84	MELON HONEY DEW	1070	20.22	4485.00	-15.57 263823.52	-15.58 263823.52
83/84	PEPINO DE MESA	68	-55.26	539.00	-66.85 31705.88	-66.85 31705.88
83/84	PEPINO PICKLE	35	-16.67	709.00	356.53 41705.53	358.53 41705.88
83/84	SANDIA	35		124.00	7329.41	7329.41
84/85	MELON CANTALOUPE	785	110.45	3597.00	145.44 156433.00	84.42 156433.00
84/85	MELON HONEY DEW	890	-26.64	4397.90	-1.94 549747.00	100.80 549747.00
84/85	PEPINO DE MESA	90	32.35	1284.00	138.21 55832.00	78.09 55832.00
84/85	MANGO	5.0		502.00	83688.00	83688.00
85/86	MELON CANTALOUPE	958	22.04	5480.00	52.35 272467.00	74.17 272467.00
85/86	MELON HONEY DEW	2063	131.80	14700.00	234.25 703580.00	27.98 703580.00
85/86	PEPINO DE MESA	34	-62.22	358.00	-72.11 135800.00	-39.88 135800.00
85/86	MANGO	5.0		237.00	-52.79 122700.00	-72.87 122700.00
85/86	SANDIA	6		5.0	5.0	5.0
86/87	MELON CANTALOUPE	2317	141.86	5.0	5.0	5.0
86/87	MELON HONEY DEW	2904	140.77	5.0	5.0	5.0

FUENTE: U.N.P.H. LAZARO CARDENAS DEL RIO EN CD. ALTAMIRANO, GRO.

REPUBLICA MEXICANA
 SUPERFICIE SOLICITADA PARA LA SIEMBRA DE MELON
 CANTALOUPE, POR ESTADOS Y ORGANISMOS
 TEMPORADA 1984-85

-Hectáreas-

(ANEXO 34)

ESTADO/ORGANISMO.	SUPERFICIE.	PARTICIPACION (%)
<u>MICHOACAN</u>	<u>5 803</u>	<u>28.1</u>
A.A.L. del Valle de Apatzingan	687	
A.A.L. del Nueva Italia	541	
Unión de Ejidos Fco. J. Mújica	514	
Unión de Ejidos Cenobio Moreno	441	
A.A.L. del Valle de Marquez	424	
A.A.L. de Buenavista	403	
A.A.L. Melchor Ocampo	364	
A.A.L. 20 de Noviembre	364	
Unión de Ej. Emiliano Zapata	275	
Soc. Coop. Agrop. "La Cascada del Huaco	260	
Soc. Coop. de Prod. Agrop. del Valle de Parícuaro.	250	
A.A.L. Hermanos López Rayón	241	
A.A.L. de Chilatlán del Valle de Tierra Caliente	221	
A.A.L. del Valle de Ibérica	189	
A.A.L. El Chauz	188	
A.A.L. Carrillo Puerto	185	
A.A.L. de Nuevo Urecho	97	
A.A.L. del Valle lo. de Septiembre	65	
A.A.L. de las Cruces.	64	
Asoc. de Prods. "Hortícolas El Duero"	30	
<u>NAYARIT</u>	<u>3 858</u>	<u>18.7</u>
A.A.L. del Mpio. de Rosa Morada	1 086	
A.A.L. Río Acaponeta	1 064	
A.A.L. de la Margen Izq. Río Acaponeta	583	
A.A.L. de Palma Grande	350	
A.A.L. de la Margen Iz. Río Santiago	295	
A.A.L. de Santiago Ixcuintla, Zona Ote.	244	
A.A.L. de Tecuala	156	
A.A.L. de Reuiz.	49	
A.A.L. "Bahía de Banderas"	27	
A.A.L. de la Margen Der. Río Santiago.	4	
<u>TAMAULIPAS</u>	<u>2 061</u>	<u>10.0</u>
A.A.L. "Altamira"	910	
A.A.L. "El Bernal"	670	
A.A.L. de la Ciudad Mante	255	
A.A.L. de Miguel Alemán	134	
A.A.L. de Soto la Marina	40	

ESTADO/ORGANISMO.	SUPERFICIE.	PARTICIPACION
A.A.L. El Barretal, San Carlos.	40	
A.A.L. del Mante.	10	
A.A.L. del Valle de Abasco	2	
<u>SINALOA</u>	<u>1 974</u>	9.6
A.A.L. Ejidal Mpio.de Guasave	1 272	
DEPRODIT	265	
A.A.L. Ejidal del Mpio.Sinaloa de Leyva	240	
A.A.L. Ejidal del Mpio.de el Carrizo	109	
A.A.L. Ejidal del Mpio.de Ahome	57	
A.A.L. Ejidal del Mpio.de Culiacán	25	
A.A.L. Ejidal del Mpio.de Rosario	4	
A.A.L. Ejidal del Mpio.de Escuinapa	2	
<u>OAXACA</u>	<u>1 697</u>	8.1
Soc.Agr.Local Reforma de Pineda y San.Fco.	719	
A.A.L. de San Fco.del Mar, "El Fénix"	632	
A.A.L. de P.de H. de Chahuities	328	
<u>JALISCO</u>	<u>1 492</u>	7.2
A.A.L. de Tachinola	400	
A.A.L. de El Grullo	260	
A.A.L. de El Limón	210	
A.A.L. de la Huerta	199	
A.A.L. del Valle de Ameca	170	
A.A.L. de Autlán	120	
A.A.L. de San Juan Amula	108	
A.A.L. de Tecomates	13	
A.A.L. de Quemaro	10	
A.A.L. de Casimiro Castillo	2	
<u>COLIMA</u>	<u>1 424</u>	6.9
A.A.L. de P.de H.de los Mpios.de Colima y Coquimatlán	614	
Asoc.de Horticultores de Colima	560	
U.A.R. "Lic. Benito Juárez".	150	
A.A.L. de P.de Hort.del Mpio.de Ixtlahuacán.	100	
<u>GUERRERO</u>	<u>1 063</u>	5.1
A.A.L. de Valle Escondido	315	
A.A.L. de Tuzantla*	270	
A.A.L. de San Lucas"	200	
A.A.L. de P.de Hort.de Riva Palacio*	100	
A.A.L. Cutzamala de Pinzón	60	
A.A.L. "Tamarindo del Río	59	
A.A.L. de San José Poliutla	59	

* SE ENCUENTRAN EN LA REGION ESTE DE TIERRA CALIENTE, MICH.

ESTADO / ORGANISMO.	SUPERFICIE	PARTICIPACION %
<u>VERACRUZ</u>	<u>445</u>	2.2
A.A.L. de Piedras Negras	305	
A.A.L. de San Luciano	120	
A.A.L. "Brecha de la Huasteca"	20	
<u>SONORA</u>	<u>340</u>	1.6
A.A.L. de P.de H.P. y Leg. de Hermosillo.	165	
A. de Prod.de Leg.de la Reg.Agr.del Mayo.	70	
A.A.L. del Valle de Guaymas	50	
A.A.L. del Mpio.de Sn.Luis Río Colorado	25	
U.A.R.P. de H.Mártir J.de Dios Terán E.	15	
Prod.de Hort.Básicos y Prod.de Export. del Valle del Yaqui, A.C.	15	
<u>BAJA CALIFORNIA</u>	<u>322</u>	1.5
A.A.L. de Janitzio y Anexos	220	
U.A.R. de P.de H.del Valle de Mexicali	80	
A.A.L. Guadalupe Victoria	20	
A.A.L. de P.de H.del Valle de Camalú	2	
<u>SAN LUIS POTOSI</u>	<u>160</u>	0.8
Asoc.de Horticultores Huastecos	160	
<u>CHIHUAHUA</u>	<u>40</u>	0.2
A.A.L. de Ciudad Delicias	40	
SUMA:-	<u>20 661</u>	100.0

FUENTE:- U.N.P.H. Programación de Siembras de Hortalizas,
Temporada 1984 - 85.

EL CULTIVO DEL MELON EN TIERRA CALIENTE
TEMPORADA 85 - 86.

O. I. (OTOÑO-INVIERNO)
PV. (PRIMAVERA)
VE. (VERANO).

MUNICIPIO.		SUP. SEBRADA.	SUP. COSECHADA	REND. POR Ha.	PRODUCCION (TON).	PRECIO MEDIO RURAL.	VALOR DE LA COSECHIA (Miles)
AJUCHITLAN	O-I.	177	130	10.0	1300	70 000	104 000
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
ARCELIA	O-I.	96	96	14.0	1344	80 000	107 520
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
COYUCA	O-I.	38	38	14.0	532	80 000	42 560
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
CUTZAMALA	O-I.	139	109	9.0	981	80 000	78 480
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
PUNGARABATO	O-I.	86	70	8.0	560	80 000	44 800
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
TOTOLAPAN	O-I.	200	200	10.0	2000	80 000	160 000
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-

MUNICIPIO.		SUP. SEMBRADA.	SUP. COSECHADA.	REND. POR Ha.	PRODUCCION (TON).	PRECIO MEDIO RURAL.	VALOR DE LA COSECHA (mil Pes.)
TLALCHAPA.	O-1.	-	-	-	-	-	-
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
TLAPEHUALA	O-1.	-	-	-	-	-	-
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
ZIRANDARO	O-1.	231	231	7.5	1736	80 000	138 900
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
HUETAMO.	O-1.	-	-	-	-	-	-
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
SN. LUCAS	O-1.	351	341	11.5	3921	80 000	313 720
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
TOTAL:		1318	1215	10.5 (Promedio).	12374	78 750 (Promedio).	989 980

FUENTE: S.A.R.H. EVALUACION DE LA PRODUCCION AGRICOLA POR MUNICIPIO.

EL CULTIVO DEL MELON EN TIERRA CALIENTE

TEMPORADA 84 - 85

O-I: OTOÑO-INVIERNO.
PV. PRIMAVERA
VE. VERANO.

MUNICIPIO.		SUP. SEMRADA.	SUP. COSECHADA.	REND. POR Ha.	PRODUCCION (Ton).	PRECIO MEDIO RURAL.	VALOR DE LA COSECHA (Miles)
AJUCHITLAN.	O-I.	480	480	11.33	5438	36 670	199 421
	PV.	56	56	8.50	480	35 000	16 800
	VE.	-	-	-	-	-	-
ARCELIA	O-I.	46	43	11.00	473	35 000	16 666
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
COYUCA	O-I.	133	133	8.00	1064	35 000	37 240
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
CUTZAMALA	O-I.	72	65	8.67	565	36 280	20 356
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
PUNGARABATO	O-I.	74	74	8.10	599	44 970	26 956
	PV.	80	80	11.00	885	40 000	35 420
	VE.	-	-	-	-	-	-
TOTOLAPAN	O-I.	130	100	13.00	1300	35 000	45 500
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-

MUNICIPIO.		SUP. SEMBRADA.	SUP. COSECHADA.	REND. POR Ha.	PRODUCCION (TON).	PREDIO MEDIO RURAL.	VALOR DE LA COSECHA(Miles)
TLALCHAPA.	O-I.	10	10	10.00	100	35 000	3 500
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
TLAPEHUALA.	O-I.	71	62	10.00	622	35 000	21 787
	PV.	4	4	13.00	52	20 000	1 040
	VE.	-	-	-	-	-	-
ZIRANDARO	O-I.	211	211	12.00	2532	35 000	88 620
	PV.	119	119	10.00	1193	34 900	416 680
	VE.	-	-	-	-	-	-
HUETAMO.	O-I.	1	1	7.00	7	37 000	259
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
SN. LUCAS.	O-I.	246	202	7.41	1500	37 500	56 272
	VE.	215	190	8.00	1539	25 000	38 480
	PU.	-	-	-	-	-	-
TOTAL:		1948	1830	9.81	18349	30 926	649 886

(Promedio).

(Promedio).

FUENTE:- DISTRITO DE RIEGO 56. INFORME DE LA PRODUCCION AGRICOLA.

S.A.R.H. CD. ALTAMIRANO.

EL CULTIVO DEL MELON EN TIERRA CALIENTE
TEMPORADA 83 - 84.

O.I. (OTOÑO - INVIERNO)
P.V. (PRIMAVERA)
VE. VERANO.

MUNICIPIO.		SUP. SEBRADA.	SUP. COSECHADA.	REND.POR Ha.	PRODUCCION (TON).	PRECIO MEDIO RURAL.	VALOR DE LA COSECHA (Miles).
AJUCHITLAN	O-I.	700	585	13.20	7725	36 800	284 555
	PV.	203	203	14.00	2842	35 000	99 170
	VE.	-	-	-	-	-	-
ARCELIA	O-I.	47	28	13.00	364	40 000	14 560
	PV.	184	145	13.00	1885	35 000	65 975
	VE.	2	2	12.00	24	39 000	720
COYUCA	O-I.	-	-	-	-	-	-
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
CUTZAMALA	O-I.	19	14	6.00	84	30 000	2 520
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
PUNGARABATO	O-I.	66	65	7.00	455	30 000	13 650
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	65	65	8.00	520	35 000	18 200
TOTOLAPAN	O-I.	-	-	-	-	-	-
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-

MUNICIPIO.	SUP. SEMBRADA.	SUP. COSECHADA.	REND. POR Ha.	PRODUCCION (TON).	PRECIO MEDIO RURAL.	VALOR DE LA COSECHA (miles)	
TLALCHIAPA.	O-I.	-	-	-	-	-	
	PV.	-	-	-	-	-	
	VE.	-	-	-	-	-	
TLAPEHUALA	O-I.	38	38	14.00	539	40 000	21 560
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
ZIRANDARO	O-I.	101	101	6.00	606	30 000	18 180
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
HUETAMO	O-I.	-	-	-	-	-	-
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
SN. LUCAS.	O-I.	471	130	6.00	782	28 000	21 915
	PV.	56	56	8.00	450	27 000	12 500
	VE.	5	-	-	-	-	-
TOTAL::	1957	1432	10.01	16 276	33 616	507 830	
			(Promedio).		(Promedio).		

FUENTE: Distrito de Riego 56. Informe de la Producción Agrícola
S.A.R.H. Cd. Altamirano, Gro.

EL CULTIVO DEL MAIZ EN TIERRA CALIENTE

(ANEXO 35)

TEMPORADA 83 - 84

O.I. (OTOÑO INVIERNO).
PV. (PRIMAVERA).
VE. (VERANO).

MUNICIPIO		SUP. SEMBRADA.	SUP. COSECHADA.	REND. POR Ha.	PRODUCCION (TON).	PRECIO MEDIO RURAL.	VALOR DE LA COSE CHA (miles).
AJUCHITLAN	O-I.	525	499	2.60	1301	26 400	34 381
	PV.	62	62	3.50	154	29 600	4 576
	VE.	740	642	2.44	1570	28 920	45 429
ARCELIA	O-I.	266	262	3.00	760	26 000	18. 995
	PV.	48	48	3.00	131	29 600	3 874
	VE.	334	344	3.00	934	35 000	32 707
COYUCA	O-I.	350	328	2.35	772	28 000	21 616
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	621	501	2.33	1167	35 000	40 855
CUTZAMALA	O-I.	418	412	3.00	1386	23 000	32 998
	PV.	24	24	3.70	90	28 500	2 556.
	VE.	97	97	2.80	272	32 000	8 691
PUNGARABATO	O-I.	29	29	4.00	114	23 000	2 633
	PV.	14	14	4.00	55	28 500	1 570
	VE.	202	161	3.00	456	32 000	14 588
TOTOLAPAN	O-I.	180	173	2.60	450	25 000	11 250
	PV.	70	19	3.00	56	35 000	1 950

MUNICIPIO.		SUP. SEMBRADA.	SUP. COSECHADA	REND. POR Ha.	PRODUCCION (TON).	PRECIO MEDIO RURAL.	VALOR DE LA CO- SECHA (Miles).
TLALCHAPA	O-I.	305	298	2.65	790	25 000	19 750
	PV.	39	39	3.20	125	29 600	3 700
	VE.	203	203	2.70	548	35 000	19 180
TLAPEHUALA.	O-I.	412	412	2.80	1155	25 000	28 875
	PV.	42	42	2.70	115	29 600	3 404
	VE.	84	76	2.90	220	35 000	7 700
ZIRANDARO	O-I.	294	284	2.40	681	28 000	19 068
	PV.	19	19	2.50	49	29 600	1 450
	VE.	166	166	2.00	320	32 000	10 240
HUETAMO.	O-I.	45	44	2.70	117	25 000	2 925
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	116	116	2.40	283	30 000	8 490
SN. JUCAS.	O-I.	444	444	3.12	1388	25 000	34 700
	PV.	71	71	3.70	282	29 500	8 319
	VE.	577	538	2.45	1319	32 000	42 208
TOTAL:::		6 912	6 482	2.87	17 360	29 207	497 568
(Promedio).							

FUENTE:- S.A.R.H. EVALUACION DE LA PRODUCCION AGRICOLA POR MUNICIPIO.

EL CULTIVO DEL MAIZ EN TIERRA CALIENTE
TEMPORADA 84-85.

(ANEXO 36)

O-I. (OTOÑO INVIERNO).
PV. (PRIMAVERA).
VE. (VERANO).

MUNICIPIO		SUP. SEM- BRADA.	SUP. COSE CHADA.	REND. POR Ha.	PRODUCCION (TON).	PRECIO MEDIO RURAL.	VALOR DE LA COSECHA (Miles).
AJUCHITLAN	O-I.	885	885	2.55	2253	42 240	95 158
	PV.	140	140	2.40	340	49 200	16 768
	VE.	941	941	2.10	1980	50 900	100 830
ARCELIA	O-I.	472	472	2.80	1323	43 450	57 487
	PV.	35	35	2.80	99	60 000	33 872
	VE.	228	228	2.80	639	53 000	53 065
COYUCA	O-I.	565	551	2.20	1234	43 000	53 065
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	800	767	2.20	1688	47 000	80 646
CUTZAMALA	O-I.	517	511	2.90	1519	40 380	61 350
	PV.	125	125	2.60	326	40 000	13 062
	VE.	192	192	2.70	461	44 900	20 752
PUNGARABATO	O-I.	46	46	3.32	152	40 000	6 112
	PV.	12	12	2.90	36	40 000	1 450
	VE.	206	206	3.00	618	45 000	27 810
TOTOLAPAN	O-I.	264	264	2.85	754	43 000	32 791
	PV.	54	54	2.80	152	60 000	9 156
	VE.	240	240	2.60	624	53 000	33 072

MUNICIPIO.		SUP. SEMBRADA.	SUP. COSECHADA.	REND. POR HA.	PRODUCCION (TON).	PRECIO MEDIO RURAL.	VALOR DE LA CO SECHA (MILES)
TLALCHAPA.	O-I.	374	374	2.70	1011	52 000	52 614
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
TLAPEHUALA.	O-I.	559	559	2.70	1539	52 000	80 044
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
ZIRANDARO	O-I.	242	242	2.40	582	53 000	30 877
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
HUETAMO	O-I.	56	56	2.50	140	55 000	7 734
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
SN. LUCAS.	O-I.	485	457	2.80	1297	55 000	71 383
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
TOTAL:		3544	3289	2.63	8708	63 045	460 912
				(Promedio).			
					(Promedio).		

FUENTE: S.A.R.H. EVALUACION DE LA PRODUCCION AGRICOLA POR MUNICIPIO
CICLO OTOÑO - INVIERNO 1985 - 1986.

EL CULTIVO DEL MAIZ EN TIERRA CALIENTE

(ANEXO 36)

TEMPORADA 85 - 86

O-I. (OTOÑO-INVIERNO)
PV. (PRIMAVERA).
VE. (VERANO).

MUNICIPIO.		SUP. SEBRADA.	SUP. COSECHADA.	REND. POR Ha.	PRODUCCION (TON).	PRECIO MEDIO RURAL.	VALOR DE LA COSECHA (Miles).
AJUCHITLAN.	O-I.	407	830	2.80	896	52 000	46 692
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
ARCELIA.	O-I.	355	355	2.70	959	53 000	50 872
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
COYUCA	O-I.	463	403	2.00	806	52 500	42 315
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
CUTZAMALA	O-I.	404	324	2.90	939	53 000	49 798
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
PUNCARABATO	O-I.	79	79	2.70	213	53 000	11 304
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-
TOTOLAPAN	O-I.	120	120	2.70	326	53 000	17 279
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	-	-	-	-	-	-

MUNICIPIO.		SUP. SEM- BRADA.	SUP. COSE CHADA.	REND. POR Ha.	PRODUCCION (TON).	PRECIO MEDIO RURAL.	VALOR DE LA COSE CHA (miles).
TLALCHAPA.	O-I.	263	263	2.70	711	43 840	30 929
	PV.	48	48	2.60	126	63 000	7 985
	VE.	142	142	2.50	360	53 000	19 117
TLAPEHUALA	O-I.	411	394	2.80	1104	43 590	48 058
	PV.	40	40	2.80	114	60 000	6 846
	VE.	171	171	2.70	465	53 000	24 691
ZIRANDARO	O-I.	205	205	2.60	543	43 510	23 660
	PV.	225	225	2.00	450	45 500	20 475
	VE.	192	192	2.00	385	50 000	19 275
HUETAMO	O-I.	55	53	2.70	147	33 450	4 914
	PV.	-	-	-	-	-	-
	VE.	102	102	2.20	234	44 900	10 565
SN. LUCAS.	O-I.	516	495	2.80	1411	40 030	54 484
	PV.	70	70	2.60	181	40 000	7 255
	VE.	470	455	2.00	911	45 000	41 017
TOTAL:		8632	8564	2.57	21340	46 888	1 015 717

(Promedio).

(Promedio).

FUENTE: S.A.R.H. EVALUACION DE LA PRODUCCION AGRICOLA POR MUNICIPIO.

COMPARACION ENTRE LOS CULTIVOS DE MELON Y MAIZ EN
EN LA REGION DE TIERRA CALIENTE (TOTALES).

TEMPORADA	SUP. COSECHADA	SUP. COSECHADA	DIFERENCIA	
	A. DE MAIZ.	B. DE MELON.	A	B
83 - 84	6,482 Has.	1,432 Has.	5,050 Has.	
84 - 85	8,564 Has.	1,830 Has.		
85 - 86	3,289 Has.	1,215 Has.		

TEMPORADA	A. VALOR DE LA COSECHA DEL MAIZ (Miles de pesos).	B. VALOR DE LA COSECHA DEL MELON. (Miles de pesos).	DIFERENCIA	
			A	B (Miles de pesos).
83 - 84	497 568	507 830	10 262	
84 - 85	1 015 717	649 886		
85 - 86	460 912	989 980		

UNION AGRICOLA REGIONAL
"LAZARO CARDENAS"
CICLO 1986 - 1987

ASOCIACIONES LOCALES	MELON (NO.DE HECTAREAS)		NO.DE SOCIOS.	TIPO DE RIEGO	ADUANA DE SALIDA
	CANTALOUPE	HONEY DEW			
COYUCA DE CATALAN GRO.	197 HAS.	1,141 HAS.	55	GRAVEDAD	CD. JUAREZ CHIH.
CUTZAMALA, GRO.	100 HAS.	100 HAS.	30	GRAVEDAD	REYNOSA TAMPS.
VALLE ESCONDIDO, GRO.	45 HAS.	713 HAS.	72	GRAVEDAD	CD. JUAREZ CHIH.
RIVA PALACIO, MICH.	100 HAS.	100 HAS.	14	GRAVEDAD	REYNOSA TAMPS.
TAMARINDO DEL RIO GRO.	74 HAS.	26 HAS.	15	GRAVEDAD	NUEVO PROGRESO TAMPS.
TIQUICHEO, MICH.	438 HAS.	-	75	BOMBEO	REYNOSA TAMPS.
CUBO Y TERRENO GRO.	100 HAS.	100 HAS.	23	GRAVEDAD	NOGALES SON.
TUZANTLA, MICH.	258 HAS.	-	52	BOMBEO	NUEVO PROGRESO TAMPS.
SAN LUCAS, MICH.	500 HAS.	624 HAS.	66	GRAVEDAD	REYNOSA TAMPS.
POLIUTLA, GRO.	100 HAS.	100 HAS.	24	GRAVEDAD.	REYNOSA TAMPS.
TOTAL::	2317 HAS.	2904 HAS.	426		

TONELADAS VENDIDAS

FERTILIZANTES	VENTA DIRECTA 10/ENE. AL 25/ENE.	VENTA DIRECTA 25/ENE. AL 10/FEB.	VENTA DIRECTA 10/FEB. AL 25/FEB.
Urea.	38,300 K.	29,750 K.	36,250 K.
Nitrato de Amonio.	26,050 K.	31,950 K.	17,550 K.
Sulfato de Amonio	189,650 K.	143,400 K.	62,250 K.
Sulfato de Potasio.	-	50 K.	500 K.
Sulfato Triple.	10,050 K.	50 K.	19,800 K.
20-20-0	750 K.	-	12,650 K.
25-25-0	250 K.	850 K.	2,350 K.
18-46-0	1,200 K.	198,450 K.	-
17-17-17	24,700 K.	6,500 K.	29,850 K.
15-30-15	12,850 K.	12,350 K.	3,300 K.
Cloruro de Potasio.	-	23,000 K.	2,400 K.

FUENTE: FERTILIZANTES MEXICANOS, S.A. CD. ALTAMIRANO, GRO.

TOTAL DE TONELADAS VENDIDAS

ABONOS	COSTO X UNIDAD	CANTIDAD	VENTAS DIRECTAS. 25/OCT.AL 10/NOV.	VENTAS DIRECTAS 10/NOV.AL 25/NOV.	VENTAS DIRECTAS 25/NOV.AL 10/DIC.	VENTAS DIRECTAS 10/DIC.AL 25/ENE.	VENTAS DIRECTAS 25/DIC.AL 10/ENE.
Urea.	66,712	3,335.60	11,200 K.	7,150 K.	23,100 K.	2,700 K.	115,800 K.
Nitrato de Amonio.	51,412	2,570.60	-	4,650 K.	7,550 K.	5,400 K.	1,440 K.
Sulfato de Amonio.	34,805	1,740.25	66,600 K.	42,050 K.	125,150 K.	98,600 K.	109,450 K.
Sulfato de Potasio.	226,412	11,320.60	-	-	-	-	-
Sulfato Triple.	77,412	3,870.60	-	-	1,600 K.	750 K.	850 K.
20-20-0	86,512	4,325.60	2,800 K.	2,300 K.	1,950 K.	6,150 K.	2,350 K.
25-25-0	124,512	6,225.60	-	-	850 K.	1,600 K.	650 K.
18-46-0	133,412	6,670.60	-	-	-	-	-
17-17-17	111,512	5,535.60	116,350 K.	12,400 K.	28,500 K.	6,100 K.	20,500 K.
15-30-15	129,512	6,475.60	-	-	62,700 K.	27,000 K.	5,200 K.

PRECIOS OFICIALES DE FERTIMEX.

PESTICIDAS

PESTICIDAS	COSTO X UNIDAD	CANTIDAD
Lanate	\$ 22,000 el K.	300 Grs. x Ha.
Plagas del Fruto.		
Tonaron 600	6,000 el Lto.	1 Lto. x Ha.
Plagas		
Ambusch	24,000 el Lto.	400 cms. x Ha.
340 Plagas del Follaje.		
Enfermedades		
Cuprovit.	3,000 el K.	2 K. x Ha.
Preventino Fungicida.		
Manzate	300 el K.	2 K. x Ha.
Zinet	3,300 el K.	2 K. x Ha.
Daconil	24,000 el K.	2 K. x Ha.
Couter		
5% granulado	18,000 x	Para
Plagas del suelo.	bulto de 25 K.	1 Ha.
Paration	3,800 x	20 K.
Polvo 29	bulto de 25 k.	X Ha.
Plagas de follaje Temprano.		
Diacinon	3,600 el Lto.	1/2 Lto. X Ha.
25% de Plagas Lto. de follaje 1 vez.		
Tionex	4,000 el Lto.	1 Lto. X Ha.
Pulgonos 5 veces.		
Malation	3,500 el Lto.	1/2 Lto. x Ha.
1,000 para plagas 4 o 5 veces.		

CUESTIONARIO. AGRICULTURA DE CONTRATO.

PARA PRODUCTORES DE MELON SUJETOS A CONTRATO.

I.- Calidad y tenencia de la tierra para el ciclo 86-87.

¿ En qué fecha sembro H.D.? _____ . ¿En que fecha cosecho H.D.? _____
 el melón Cantaloupe _____ y el melón Cantaloupe? _____

PRODUCTO	No. DE HAS.			TEMPORAL			NO UTILIZADAS (CAUSAS)
	RIEGO POR PEQUEÑA PROPIEDAD.	EJIDAL	ARRENDADAS.	PEQUEÑA PROPIEDAD	EJIDAL	ARRENDADAS	
MELON CANT.							
MELON H. D.							

TOTAL.

II PRODUCCION.

PRODUCTO	TONELADAS COSEIADAS TOTAL. (OCAJAS).		PARA PRODUCCION DE EXPORTACION.		PARA PRO. NACIONAL.	
	TON.	PRECIO UNITARIO	TON. O CAJAS	PRECIO UNITARIO.	TON. O CAJAS	PRECIO U.
MELON CANT.						
MELON H. D.						

PRODUCTO. LABOR CULTURAL.	NUMERO DE JORNADAS	COSTOx JORNADA.	TOTAL.	FECHA. EN QUE SE REALIZO LA LABOR.
MELON C. PREP. TIERRA				
MELON H.D. " "				
MELON C.				
MELON H.D.				
MELON C.				
MELON H. D.				
MELON C.				
MELON H.D.				

(MELONERAS, CRUZA, SIEMBRA, RIEGOS, FERTILIZANTES, PESTIZIDAS, ACLAREO, DESHIERBE, APORQUE, COSECHA.)

USO DE MAQUINARIA. COSTOS. PARA EL MELON.

TRACTOR(EN CASO DE SER PROPIO, EL AÑO DE COMPRA Y EL COSTO). AÑO _____ COSTO _____ LUGAR DE C. _____
TRACTOR(ALQUILER, NUMERO DE VECES USADO) COSTO DEL ALQUILER _____ No. DE VECES USADO C _____ H.D. _____

AZADON(TARECUA) AÑO DE ADQUISICION _____ COSTO _____ DURACION _____ LUGAR DE COMPRA _____

CULTIVADOR.AÑO DE ADQUISICION. _____ COSTO _____ DURACION _____ LUGAR DE COMPRA. _____
CULTIVADORA (EN CASO DE ALQUILER) COSTO DEL ALQUILER. _____ No. DE VECES USADO _____

AVIONETA. COSTO DEL ALQUILER _____ No. DE VECES USADO. _____ TOTAL _____

C. INSUMOS (COSTOS) PARA EL MELON.

SEMILLA PARA C. _____ SEMILLA PARA H.D. _____ LUGAR DE COMPRA. _____

¿CON QUE EMPRESA EMPACO SU PRODUCCION? _____ ¿DONDE SE ENCUENTRA INSTALADA? _____

SI TIENE FIRMADO ALGUN CONTRATO CON LA EMPRESA, ¿CUALES SON LAS CONDICIONES DE ESTE CONTRATO, Y COMO VENDE SU PRODUCTO? _____

¿TIENE ALGUNA DEUDA CON LA EMPRESA, DE CUANTO Y POR QUE? _____

EN LOS AÑOS ANTERIORES HA TRABAJADO CON ALGUNA EMPRESA EMPACADORA, ¿CON QUIEN, EN QUE CONDICIONES? _____

¿VA A SEGUIR TRABAJANDO DE LA FORMA ANTERIOR EL PROXIMO CICLO? SI__ NO__ ¿POR QUE? _____

¿CON CUANTAS HECTAREAS? _____ ¿CONQUE PRODUCTO(S)? _____ ¿CON QUIEN? _____

¿QUE PROBLEMAS HA TENIDO CON LA EMPRESA(S) EMPACADORA(S)? _____

¿ESTA EMPRESA LE PAGO HA TIEMPO SU PRODUCCION EN EL CICLO PASADO? SI__ NO__ ¿POR QUE? _____

¿CUANTO LE PAGO EN TOTAL EN EL CICLO PASADO? _____

VI. DATOS GENERALES DEL PRODUCTOR.

¿HA ESTADO USTED TRABAJANDO EN E.U.? SI__ NO__ ¿EN QUE PARTE? _____ ¿CUANTO TIEMPO? _____

¿EN QUE TRABAJABA? _____ ¿CON QUIEN? _____ ¿CUANTO LE PAGABA? _____

¿CUANDO FUE LA ULTIMA VEZ QUE ESTUVO EN E.U.? _____

VII. EMPAQUE POR EL PRODUCTOR. (CONTESTESE SOLO EN CASO DE QUE EL PRODUCTOR DIRECTO HAYA EMPACADO).

¿CUANTO LE COSTO EL EMPAQUE? _____ ¿CON QUIEN EMPACO (SOCIO(S))? _____ ¿A QUIEN LE VENDIO EL PRODUCTO EMPACADO? _____ ¿CUANTO LE PAGO? _____ ¿QUE CANTIDAD EMPACO (CAJAS)? _____

¿CUANTA GENTE EMPLEO PARA EL EMPAQUE? _____ ¿CUANTO LE PAGO A CADA UNO? _____ ¿GANO USTED CON EL EMPAQUE? ¿PORQUE? _____

¿VA A VOLVER A EMPACAR? ¿POR QUE? _____

¿EN DONDE EMPACO? _____ ¿LE PAGARON A TIEMPO? _____

¿POR QUE? _____

RESERVACIONES GENERALES. _____

CONTRATO DE DISTRIBUCION DE HORTALIZAS Y FRUTAS

CONTRATO DE DISTRIBUCION que celebran por una parte el señor y/o sociedad _____, representada por el Sr. _____ en su carácter de _____, a quién en lo sucesivo se le denominará como EL PRODUCTOR, cuyo domicilio social es _____, en la ciudad de _____ por otra parte, la Compañía Distribuidora denominada _____ representada por el Sr. _____ en su carácter de _____, a quién en lo sucesivo se le denominará como el DISTRIBUIDOR, cuyo domicilio social es _____ cuyo contrato lo consignan bajo las siguientes declaraciones y cláusulas:

----- D E C L A R A C I O N E S -----

DECLARA "EL PRODUCTOR"

- A.- Ser un(a) _____ formal y legalmente constituida con arreglo a las leyes vigentes de México.
- B.- Que es legítimo representante y, consecuentemente, se encuentra debidamente facultado para suscribir y firmar el presente contrato.
- C.- Que se dedican entre otras actividades a la producción, venta y exportación de _____.
- D.- Que cultivarán para su producción y exportación las siguientes hortalizas, que a continuación se señalan:

TIPO DE HORTALIZA	SUPERFICIE SEMBRADA (has.)
_____	_____
_____	_____

E.- Dicha superficie de siembra se encuentra localizada en el predio _____
_____ Sindicatura de _____.

F.- Que no ha celebrado ningún otro contrato o convenio de distribución con -
ninguna otra Distribuidora; por estos productos, que afecten a este contra
to.

DECLARA "LA DISTRIBUIDORA"

A.- Ser una empresa constituida de acuerdo a las leyes vigentes en los Estados
Unidos de Norteamérica y del Estado de _____.

F.- Que el Sr. _____ en su carácter de _____
es legítimo representante y consecuentemente se encuentra debidamente fa-
cultado para suscribir y firmar el presente contrato.

C.- Que se dedica entre otras actividades a la distribución y venta de _____
_____.

D.- Que cuenta con la Licencia de Distribuidor autorizada y expedida por la -
Unión Nacional de Productores de Hortalizas con fecha _____ y
cuyo número es _____. Asimismo, cuenta también con Licencia de Distribu-
ción expedida por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos No. ____
y Licencia de Distribución del Estado de _____ NO. _____.

DECLARAN AMBAS PARTES

Que tienen interés en realizar durante la presente temporada _____ las
operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad-
y al tenor de la Cláusula que a continuación se señalan.

----- C L A U S U L A S -----

PRIMERA.- Objeto del Contrato. EL PRODUCTOR designa en este contrato a EL DIS-
TRIBUIDOR para que realice la venta de sus embarques de _____ que se

obtengan únicamente de la superficie aquí estipulado destinados exclusivamente a la exportación durante la presente temporada.

SEGUNDA.- Todos los embarques que realice EL PRODUCTOR deberán cubrir y sujetarse a los requisitos y normas de importación exigidos por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos y/o Canadá establecidos para el cruce de _____ así como a las restricciones impuestas por las Comisiones de Control y Vigilancia de _____ de la UNPH.

TERCERA.- EL PRODUCTOR se compromete a entregar a esta DISTRIBUIDORA la producción del hectárea aquí estipulado del período del _____, programación sujeta a cambios tomados en consideración los cambios climatológicos que se presenten y las causas que originen su modificación.

CUARTA.- Precio. Por su parte EL DISTRIBUIDOR se compromete a mantener cuando menos el precio promedio mínimo de venta de U.S. _____ dólar por bulto LAB _____, y cuando el mercado no lo permita, tiene la obligación EL DISTRIBUIDOR de notificar al PRODUCTOR que suspenda los embarques mientras tanto no se estabilice el mercado.

QUINTA.- EL DISTRIBUIDOR se obliga a informar diariamente vía telefónica al número _____ o vía télex al número _____ a la ciudad de _____ los precios promedios de venta diarios de las cargas, que haya recibido para su distribución en los diferentes mercados, comprometiéndose a vender a los precios más altos posibles, de acuerdo a las condiciones de los mercados y la calidad de la fruta.

SEXTA.- Adelantos. EL DISTRIBUIDOR proporcionará para cubrir los gastos de cosecha y empaque a EL PRODUCTOR la cantidad de U.S. _____ dólar por bulto enviado para su comercialización, por lo que EL PRODUCTOR recibirá el _____ de cada _____ el importe correspondiente de acuerdo a los embarques realizados. Asimismo, EL DISTRIBUIDOR pagará por cuenta de EL PRODUCTOR los gastos de fletes, cruce e impuestos en ambos países, de todos los embarques; gastos que serán comprobados mediante notas o facturas y que serán deducidos de igual forma que los adelantos de las correspondientes liquidaciones que se harán cada _____ a EL PRODUCTOR.

SEPTIMA.- Liquidación. Una vez efectuada la venta, EL DISTRIBUIDOR se obliga a informar a EL PRODUCTOR vía telefónica o por télex de los números ya mencionados, el precio definitivo obtenido de los embarques comercializados cada vez que estos se realicen, en la inteligencia de que no habrá cambio a la baja en los precios obtenidos.

OCTAVA.- EL DISTRIBUIDOR podrá hacer ajustes de precios en las ventas, siempre y cuando se justifique con reportes de inspección federal del país de destino.

NOVENA.- EL DISTRIBUIDOR efectuará las liquidaciones correspondientes a las ventas cada 30 días, como máximo, después de haber recibido los embarques.

DECIMA.- EL PRODUCTOR recibirá oportunamente instrucciones de EL DISTRIBUIDOR sobre el número de embarques que deberá enviar por día para obtener un mejor precio en el mercado. Asimismo, EL DISTRIBUIDOR mantendrá informado a EL PRODUCTOR de las condiciones del mercado y le notificará suspender los envíos si las condiciones de mercado lo requieran. Este aviso se hará de inmediato vía

telefónica y telegráfica.

DECIMA PRIMERA.- Comisión. EL DISTRIBUIDOR recibirá por sus servicios de comercialización una comisión del _____ % sobre el precio de venta E.O.B. _____, cobrando dicha comisión EL DISTRIBUIDOR hasta haber realizado el pago de la liquidación en efectivo.

DECIMA SEGUNDA.- EL DISTRIBUIDOR con el objeto de lograr mejores precios en las ventas, cuando sea necesario podrá combinar o revolver los embarques de EL PRODUCTOR con los de otros productores para ofertarlos más adecuadamente, debiendo presentar en las liquidaciones respectivas, los desgloses correspondientes, pero cada caso detallando los conceptos lo más claro posible sobre las ventas y los cargos correspondientes que se hayan originado por la comercialización final.

DECIMA TERCERA.- Supervisión. EL DISTRIBUIDOR tendrá el derecho de designar a un representante en cualquier tiempo durante la producción, empaque y embarque del producto, y podrá recomendar el tipo de empaque, selección y embarque del producto, que considere sea el más apropiado para el mercado.

DECIMA CUARTA.- Rescisión por Incumplimiento. En caso de que algunas de las partes faltase al cumplimiento de alguna o algunas de las Cláusulas establecidas en este contrato, y se abstengan de tomar medidas necesarias para reparar dicho incumplimiento dentro de los _____ días siguientes al aviso, notificación que se formula en el sentido de que se proceda a reparar el mencionado incumplimiento de lo contrario de la parte afectada tiene derecho de darlo por cancelado.

NOVENA QUINTA.- Avisos y Notificaciones: Las partes señalan como domicilio para oír y recibir toda clase de avisos y notificaciones los siguientes:

"EL PRODUCTOR" _____

"EL DISTRIBUIDOR" _____

DECIMA SEXTA.- Subsistencia de las Obligaciones. La rescisión o terminación de este contrato, no afectará de manera alguna la validez y exhibibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza deban diferirse a fecha posterior. En consecuencia, las partes podrán exigir con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

DECIMA SEPTIMA.- Arbitraje. Para la interpretación, ejecución y cumplimiento de las Cláusulas de este contrato y para la solución de cualquier controversia que se derive del mismo, y para todo lo que no estuviera previsto, las partes convienen expresamente si las operaciones son por la Aduana de Nogales, Arizona, en someterse a la conciliación y Arbitraje de la Comisión de Arbitraje Internacional constituida por los Presidentes y Gerentes de la West Vegetable Distributors Association y UNPH, cuya moralidad se reconoce como máxima en materia de arbitraje por la vía de la conciliación. Si las exportaciones son a través de cualquier otra aduana, las partes convienen en someterse a la conciliación y arbitraje de la UNPH y de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México del IMCE, cuya moralidad se reconoce como máxima en materia de arbitraje.

El presente contrato se firma en la Ciudad de _____ el
_____ del _____ de 198 _____.

EL DISTRIBUIDOR

EL PRODUCTOR

Nota: Recomendamos aclarar lo correspondiente a Pallet.

CONTRATO DE COMPRA VENTA DE MELÓN CANTALOUPE PARA EXPLOTACION, QUE CELEBRAN --
POR UNA PARTE LAS ASOCIACIONES AGRICOLAS LOCALES "RIVAPALACIO", CON DOMICILIO--
EN REIVAPALACIO, MUNICIPIO DE SAN LUCAS, MICHOACAN, REPRESENTADA EN ESTE ACTO--
POR LOS SEÑORES ABELARDO MALDONADO TOLEDO Y RAFAEL PERALTA CAMPOS Y "CUTZAMA--
LA", CON DOMICILIO EN CUTZAMALA DE PINZON, GUERRERO, A QUIEN LA REPRESENTA LOS
SEÑORES RAFAEL MACEDO BENTEZ Y JUAN FERNANDEZ ALMAZAN, LOS CUATRO REPRESENTAN
TEº EN SU CALIDAD DE MIEMBROS REPRESENTATIVOS DEL COMITE DE VENTAS DE LAS ASO--
CIACIONES ANTES REFERIDAS, ADEMAS TOMANDO PARTE EN ESTE ACTO EL SEÑOR FRANCISCO
YANEZ MOLINA, PRESIDENTE DE LA UNION AGRICOLA REGIONAL "LAZARO CARDENAS DEL --
RIO" Y POR LA OTRA PARTE LA FIERMA NORTEAMERICANA "MARVIN SCHWARZ PRODUCE CO",
CON COMICILIO EN BOX 68 MERCEDES, TEXAS, U.S.A., REPRESENTADA POR EL SR. MAR--
VIN SCHWARZ CON DOMICILIO EN P.O. BOX 152, MERCEDES, TEXAS, U.S.A., Y EL BANCO
DE CREDITO RUPAL DEL PACIFICO SUR, SOCIEDAD ANONIMA, REPRESENTADO EN ESTE ACTO
POR EL SEÑOR JOSE CORONA SOTO, GERENTE "A", Y EL SEÑOR ALFONSO GARCIA BUCIO, -
JEFE DE FINANZAS Y ADMINISTRADOR, LOS DOS CON DOMICILIO EN LA ESQUINA FORMADA--
POR LA AVENIDA CONSTITUCION Y CALLE BENITO JUAREZ ORIENTE. LAS PARTES HAN DE--
TERMINADO CELEBRAR EL PRESENTE CONTRATO DE CONFORMIDAD A LOS SIGUIENTES PUN--
TOS:

----- NOMBRES CONVENCIONALES -----

----- En el curso de este Contrato las partes se designarán: -----

----- A).- Las Asociaciones Agrícolas Locales de "Rivapalacio" y "Cutzamala"
se designarán en lo sucesivo "LAS VENDEDORAS". -----

----- B).- La firma Norteamericana "Marvin Schwarz Produce Co.", se denomina
rá "EL COMPRADOR". -----

----- C).- El Banco de Crédito Rural se denominará en lo sucesivo "EL BANCO"

----- D E C L A R A C I O N E S -----

PRIMERA.- Declaran "LAS VENDEDORAS", que legalmente representan a sus Asocia--

dos dentro de la jurisdicción de los Municipios de San Lucas, Michoacán y Cutzamala de Pinzón Guerrero, que sembrarán una superficie de 340-00 (trescientos cuarenta) hectáreas de Melón, autorizadas por la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos en el Ciclo Agrícola 1981-82, la mencionadas superficie será habitada en un 100% aproximadamente por "EL BANCO", reconociendo "LAS VENDEDORAS" y "EL COMPRADOR", el derecho que asiste a "EL BANCO" en la intervención de este Contrato. - - - - -

SEGUNDA.- "LAS VENDEDORAS" manifiestan que con anterioridad a la celebración de este Contrato, convocaron a diferentes compradores que se interesaban en adquirir la producción de melón Cantaloupe calidad exportación, correspondiente al ciclo agrícola en cuestión, habiéndose adjudicado la venta a los mejores oferentes y en este caso se ha contratado con la Empresa "Marvin Schwarz Produce Co." de la producción de melón Cantaloupe que se cosecha en la superficie sembrada por "LAS VENDEDORAS" y habilitadas por "EL BANCO". - - - - -

- - - - - C L A U S U L A S - - - - -

PRIMERA.- "LAS VENDEDORAS" con la intervención de "EL BANCO" se comprometen a vender a "EL COMPRADOR" la producción de melón Cantaloupe calidad exportación que produzcan la 340-00 hectáreas a que se refiere la primera declaración en los tamaños 12, 15, 18 y 23, en el entendido que será opcional para el "COMPRADOR" adquirir los tamaños 30 y 64, asimismo queda establecido que "LAS VENDEDORAS" entregarán la totalidad de la fruta a "EL COMPRADOR", por su parte "EL COMPRADOR" acepta y se obliga a adquirir las "LAS VENDEDORAS", la producción de melón cantaloupe calidad exportación, de acuerdo a los términos de este contrato. - - - - -

acreditándole las circunstancias en que fundan la suspensión. También se conviene que "EL COMPRADOR" podrá rehusar recibir, podrá -- suspender este Contrato, o cancelar el mismo, si la calidad, cual -- calidad se dictamine en la frontera, del melón no cumple con la calidad que "EL COMPRADOR" requiere, dando aviso inmediatamente a --- "LAS VENDEDORAS". - - - - -

OCTAVA.- "EL COMPRADOR" no será responsable de los rechazos de melones en -- los Estados Unidos, por residuos tóxicos que pudiera encontrar el -- FOOD AND DRUG ADMINISTRATION, para lo cual se faculta a la U.N.P.H. para extender el comprobante legal sobre el rechazo, en la inteli-- gencia de que será responsabilidad de "LAS VENDEDORAS", y "EL COM-- PRADOR" pagará los fletes. - - - - -

NOVENA.- "EL COMPRADOR" pagará a "EL VENDEDOR" el precio de la maquila por -- caja de melón de exportación, la cantidad de UN DOLAR. - - - - -

DECIMA.- "EL COMPRADOR" se obliga a entregar al momento de firmar el presen-- te contrato, en calidad de garantía, cheque por la cantidad de - - \$ 500,000.00 (QUINIENTOS MIL PESOS), mediante cheque número.

- SEGUNDA.- "EL COMPRADOR" pagará a "LAS VENEDORAS" el precio del melón de exportación que sea mutuamente fijo por "EL COMPRADOR" y "LAS VENEDORAS" cada tercer día. - - - - -
- TERCERA.- "EL COMPRADOR" pagará a "LAS VENEDORAS" el precio de la maquila -- por caja de melón exportación que se fija mutuamente por "EL COMPRADOR" y "LAS VENEDORAS". - - - - -
- CUARTA.- "LAS VENEDORAS" manifiestan estar legalmente acreditadas para operar y maquilar el producto de la mercancía, quedando obligado a satisfacer todos los requisitos necesarios expedidos por la Dirección General de Sanidad Vegetal, manifiestos de empaque de exportación - expedidos por la Unión Nacional de Productores de Hortalizas, o --- cualquier otro organismo competente que designe la S.A.R.H.- - - -
- QUINTA.- Queda estipulado que la contratación de los fletes necesarios para el traslado del producto a la frontera, será la responsabilidad colectiva de "LAS VENEDORAS" y "EL COMPRADOR". - - - - -
- SEXTA.- Se conviene que "EL COMPRADOR" y "LAS VENEDORAS" designarán sus representantes para vigilar el control de calidad, las que deberán -- ajustarse diferencias en cuanto a criterios de calidad; por su parte "EL BANCO" también designará representante para el control de la co- secha. - - - - -
- SEPTIMA.- Para el caso de contratiempos climatológicos, queda autorizado "EL COMPRADOR" a suspender los empaques cuanto éstos afecten la calidad del melón Cantaloupe calidad exportación, como son: exceso de lluvia que exceda las 3/4' de precipitación pluvial, hasta en tanto se restablezca el buen tiempo que permita la calidad requerida para la exportación, así como quajada de gajos anchos y quemada por el -- sol, dando aviso inmediatamente por escrito a "LAS VENEDORAS", --

BIBLIOGRAFIA

- Aguilar Alberto. UNO MAS UNO, 18 de septiembre de 1985.
- Arroyo, Gonzalo. "Firmas transnacionales agroindustriales, Reforma Agraria y desarrollo rural". En: Revista de "Investigación Económica" No. 147. --- FE-UNAM. México 1979.
- Arroyo, Gonzalo, Rama, Ruth y Fernando. "Agricultura y alimentos en América-Latina". Ed. UNAM-Instituto de Cooperación Iberoamericana. México 1985.
- Bartra, Armando. "El panorama agrario en los 70". En: Revista de "Investigación Económica" No. 150. FE-UNAM. México 1979.
- Barkin, D. y Suárez. "El fin de la autosuficiencia alimentaria". Ed. Nueva - Imagen. Centro de ecodesarrollo. México 1982.
- Bracho, J. "La Agroindustria de tabacos mexicanos, relaciones de producción y proceso de trabajo". Revista Oyoacan, No. 9. México 1980.
- Bujarin, Nicolai. "La economía mundial y el imperialismo". Ed. Siglo XXI, --- Cuadernos pasado y presente. México 1979.
- Bujarin, Nicolai. "El imperialismo y la acumulación de capital". Ed. Siglo - XXI, Cuadernos pasado y presente. México.
- Burbach, Roger y Flynn P. "Las agroindustrias transnacionales de Estados Unidos y América Latina". Ed. Era.
- Burbach, Roger y Flynn P. "Objetivos agro industriales de América Latina". - En Investigación Económica No. 147. FE-UNAM.
- Calderón S., Jorge. "Estado, Reforma Agraria y autogestión campesina en México". En: Revista de "Investigación Económica" No. 176. FE-UNAM. México 1986.
- C.E.P.A.L., El desarrollo agrícola de los ochenta, D/CEPAL/1154 Montevideo, - 4-16 de mayo de 1981.
- C.E.P.A.L., Las empresas transnacionales en la agroindustria mexicana.- Consejo Económico Social. Naciones Unidas, 1981.
- Constantino V., Vaitos. "Los problemas del empleo y las empresas transnacionales en los países en desarrollo". En Fernando Fajnzylber Industrialización e Internacionalización en América Latina. Ed. F.C.E. México 1981. Vol.- II.
- Correa E., Raúl. UNO MAS UNO, 2 de julio de 1984.
- Dabat, Alejandro. "Economía mundial y Estados nacionales". Mimeo.
- Dabat, Alejandro. "Ubicación histórica del período 1950-75, dentro del desa-

- rollo del sistema capitalista-imperialista mundial". Mimeo.
- Documentos de trabajo para el desarrollo Agroindustrial No. 7, Coordinación Gral. del Desarrollo Agroindustrial, S.A.R.H., Anexo Estadístico.
 - Dos Santos, Theotônio. "Imperialismo y dependencia". Ed. Era.
 - Echeverría, R. (coordinador). "Transnacionales, agricultura y alimentación". Ed. Nueva Imagen. Colegio de Economistas. México 1982.
 - Esteva Figueroa, Gustavo. "Las transnacionales y el taco". Transnacionales y alimentación. Rodolfo Echeverría (coordinador). Ed. Nueva Imagen, México - 1982.
 - Estudio realizado por el Centro de Estudios de Información sobre Empresas -- transnacionales, Naciones Unidas, Nueva York 1976.
 - Fajnzylber G. y Martínez, T. "Las empresas transnacionales". Ed. F.C.E. México 1980.
 - Feder, Ernest. "El imperialismo fresa". Ed. Economía Campesina. México 1977.
 - Feder, Ernest. "Agronegocios y eliminación del proletariado rural en América Latina". En: "Documentos de trabajo para el Desarrollo Agroindustrial" No. 1 DGDA. SARI. México 1979.
 - Flores de la Vega, M. "Vulnerabilidad externa del sector agroalimentario mexicano: un intento de medición". En: Revista de "Investigación Económica" -- No. 176. FE-UNAM. México 1986.
 - González R., Oscar. "Economía Política de la estructura agraria mexicana. Re vista de Comercio Exterior. México, 1981.
 - Hewitt, Cynthia. "La modernización de la agricultura mexicana 1940-1970". -- Ed. Siglo XXI. México 1985.
 - Hilferding, Rudolf. "El capital financiero". Instituto cubano del libro --- 1971.
 - Horsch, Karl. "Karl Marx". Ed. Ariel. España 1981.
 - Lenin, Vladimir I. "El imperialismo, fase superior del capitalismo". Ed. Pro greso, Moscú.
 - López Díaz, Pedro. (coordinador). "La crisis del capitalismo, teoría y prác tica". Ed. Siglo XXI. México 1981.
 - López, Julio. "En torno a una estrategia de crecimiento agrícola". En: Revis ta de "Investigación Económica" No. 171. FE-UNAM México 1985.
 - Luxemburgo, Rosa. "La acumulación del capital". Ed. Grijalbo. México 1967.
 - Martín del Campo, Antonio. "Concentración y monopolización en la agroindus--

- tria nacional: el papel de la gran empresa y las líneas de estrategia para su regulación. Transnacionales agricultura y Alimentación Rodolfo Echeverría (coordinador) Ed. Nueva Imagen, México 1982.
- Martín del Campo, Antonio. "Transformaciones agrarias y nuevas opciones para el desarrollo". Colegio de México, 1981.
 - Marx, Carlos. "Prologo de la contribución a la crítica de la economía política". Obras Escogidas. Ed. Progreso.
 - Marx, Carlos. "Free trade" Nueva York. 1921.
 - Marx, Karl. "Subsunición formal y subsunición real del proceso de trabajo al proceso de valorización". Traducción Bolívar Echeverría. Mimeo.
 - Marx, Karl. "El capital" Tomo I y III. Ed. FCE. México 1979.
 - Marx, Karl. "El capital libro I capítulo VI (inédito)". Ed. Siglo XXI. México 1981.
 - Mattick, Paul. "Marx y Keynes". Ed. Era. México 1978.
 - Mattick, Paul. "Crítica de la teoría económica contemporánea". Ed. Era. México 1980.
 - Montes de Oca, Rosa. "Las empresas transnacionales en la industria alimentaria mexicana". En: Revista de "Comercio Exterior" Banco Nacional de Comercio Exterior. México 1981.
 - Morett, Jesús. "Agroindustria y agricultura de contrato en México". Ed. Pueblo Nuevo. México 1987.
 - Olmedo, Bernardo. "El capital extranjero en México". En: Revista de "Problemas del Desarrollo". No. 53 IIEc. UNAM. México 1983.
 - Rama, Ruth. "Empresas transnacionales y la agricultura mexicana: caso de las procesadoras de frutas y legumbres". En: Revista de "Investigación Económica" No. 143. FE-UNAM. México.
 - Rama, R. y Rello, F. "La agroindustria mexicana: su articulación al mercado mundial". En: Revista de "Investigación Económica". No. 147. FE-UNAM. México 1979.
 - Rama, R. y Vigorito, R. "El complejo de frutas y legumbres en México", Ed. - Nueva Imagen. México 1979.
 - Rama, Ruth. "El papel de las empresas transnacionales en la agricultura mexicana". En: Revista de "Comercio Exterior" Vol. 34 No. 11 Banco Nacional de Comercio Exterior. México 1984.
 - Ramírez de la O, R. "De la improvisación al fracaso". Ed. Océano-Centro de Ecodesarrollo. México 1983.

- Rello, Fernando. "Sistemas agroindustriales, transnacionales y Estado en México". En: Revista de "Investigación Económica". No. 150. FE-UNAM México — 1979.
- Rello, Fernando. "El campo en la encrucijada nacional". SEP México 1986.
- Reyes Osorio, Sergio y Eckstein Salomon. "El desarrollo polarizado de la agricultura mexicana".
- Rivera, Miguel. "Crisis y reorganización del capitalismo mexicano". Ed. Era-México 1986.
- Rubio, Blanca. "Resistencia campesina y explotación rural en México". Ed. Era México 1987.
- Sistema de Información de Comercio Exterior.
- Shejtman, Alexander. "Economía campesina y agricultura empresarial" (tipología de productores del agro mexicano), Ed. Siglo XXI, México 1982.
- Suárez B. y B. y Vigorito R. "Historia y evolución de los complejos agroindustriales en América Latina". I.L.E.T. México 1981.
- Trajtenberg, Raúl. "El empleo y las exportaciones de frutas y legumbres en México I.L.E.T. noviembre 1977.
- U.N.P.H. (Unión Nacional de Productores de Hortalizas y Frutas). Boletín bimestral. Números 55, 64, 68, 71, 75 y 87.
- Vigorito, Raúl. "Criterios metodológicos para el estudio de complejos agroindustriales". En "Documentos de Trabajo para el Desarrollo Agroindustrial". No. 1 DGDA. SARH. México 1979.