



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN



" ESTUDIO DE UNA NUEVA FORMA DE
ARTICULACION ENTRE LAS UNIDADES
PRODUCTIVAS EN LA AGRICULTURA Y
LA INDUSTRIA (COOPERATIVA PASCUAL) "

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :
INGENIERO AGRICOLA

P R E S E N T A :

ALFREDO MANRIQUEZ DE LA CRUZ

ASESOR : LIC. ROGELIO SANCHEZ ARRASTIO

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

1993

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



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.

INDICE

	Páginas
Planteamiento del problema.	1
Introducción.	3
Capítulo I El proceso de Internacionalización del Capital en la Agricultura.	
a) La Empresa Multinacional. Integración "Economía de Enclave".	4
b) Empresas Transnacionales. Los sistemas de Contrato de Producción.	9
c) Empresas Transnacionales Agroalimentarias.	18
d) Etapa Actual. La Asociación en Participación. Los Convenios Tripartitos.	21
Capítulo II La Articulación Agricultura-Industria en México.	
1) Conceptualización de la Agroindustria.	32
2) Etapas de la articulación agricultura-industria	37
a) La Etapa de articulación "Virtuosa" (1940-1954).	41
b) La Etapa de articulación "Debilitada" (1955-1965).	41
c) El proceso de "Desarticulación" (1965-1970).	41
d) La Etapa de "Rearticulación" (1970-1980).	42
e) La Etapa de "Desarticulación" (1980- ...).	45
La Desincorporación de Empresas.	45
La política Agroindustrial.	48

Capítulo III El Cooperativismo como Instrumento de desarrollo económico y social.

1) La Industria Refresquera en México.	62
a) Generalidades.	
2) La Empresa de Refrescos Pascual S.A.	65
3) La Sociedad Cooperativa "Trabajadores de Pascual" SCL.	66
4) Estructura Administrativa.	69
5) Elaboración de los Refrescos Pascual.	69
a) Tipos de Presentación.	69
b) Proceso de Elaboración.	71
6) Formas de Articulación de la Cooperativa Pascual.	72
a) Los Contratos.	72
b) Localización de la Producción.	74
c) Volúmenes de Compra.	74
d) Calidad de la Producción.	75
e) Abastecedores.	76
f) Perspectivas de Desarrollo.	80
g) Relaciones Intercooperativas.	83
Capítulo IV Conclusiones.	85
Bibliografía.	94

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

En el proceso de internacionalización del capital en la agricultura surgen y se desarrollan las Empresas Transnacionales Agroindustriales (ETA) en diferentes periodos históricos incertandose en la agricultura de los países Latinoamericanos, modificando su forma de producción y consumo, impulsando un modelo trasnacional de desarrollo agroindustrial que opera en las ramas más dinámicas y se localiza en las etapas del procesamiento más redituables y menos riesgosas.

De esta manera, las ETA han desarrollado formas acabadas de su integración vertical (enclaves, asociaciones en participación y convenios tripartitos) con las unidades productivas que les permite controlar las fases claves del proceso productivo gracias a su poder financiero, técnico y publicitario, lo que provoca cambios en la propiedad agrícola y en las clases sociales rurales, subordinando la producción campesina a las necesidades de éstas provocando a la vez su descapitalización.

En nuestro país el desarrollo agroindustrial ha sido resultado y parte del fenómeno de internacionalización del capital, así como por la implementación a través de distintos gobiernos de una política económica que ha favorecido este proceso, esto a marcado etapas históricas de la articulación agricultura-industria, donde las agroindustrias juegan un papel importante como elemento puente entre ambos sectores.

La orientación de la política económica neoliberal nacional, tiene como eje fundamental en el campo su modernización a través del impulso al sector exportador como motor de su desarrollo económico mediante la reestructuración productiva del campo, orientada a establecer una nueva dinámica en el sector agroindustrial a través de su desarrollo vía corredores agroindustriales vinculados con los mercados internacionales, reproduciendo en estos las relaciones de integración vertical que impulsan las ETA provocando la desarticulación entre la agricultura y la industria.

Para los productores y sus organizaciones estas políticas los colocan en un sistema de competencia de mercado que profundizan su desigualdad, obstaculiza e incluso amenaza su desarrollo ante su incapacidad de consolidar estructuras productivas y de comercialización que promuevan su fortalecimiento y eviten el riesgo de transformarse en base de un nuevo clientelismo político.

De aquí la necesidad de buscar alternativas de organización y de formas nuevas de integración entre las unidades productivas con la industria ante los nuevos patrones de acumulación de capital que se implementan en el país donde existe una competencia brutal por nuevos espacios productivos, en este sentido creemos que el cooperativismo puede ser una alternativa.

Ahora bien, el surgimiento de la Cooperativa Pascual esta enmarcado dentro de las luchas que a lo largo de la historia ha dado el movimiento obrero para enfrentar de forma organizada la crisis capitalista.

El triunfo de los trabajadores Pascual demuestra que existen alternativas de organización para la clase obrera, y que el cooperativismo como instrumento de desarrollo económico y social es viable.

A siete años de tener en sus manos el proceso de producción han demostrado que pueden y saben administrar su cooperativa, encaminando su desarrollo en un proyecto integral del proceso de producción y distribución de sus productos.

En esta articulación vertical y horizontal de su desarrollo se integran diferentes sectores productivos, en donde se encuentra el que nos interesa estudiar, el de los productores que abastecen con su fruta a la cooperativa.

De ahí que el planteamiento es conocer cuales son las formas de articulación que lleva a cabo la Cooperativa Pascual con los productores agrícolas y determinar si su política agroindustrial que impulsan puede constituirse en un eje común de crecimiento para las unidades productivas agrícolas que participan en su integración.

Se plantea que mediante la organización cooperativa es posible fomentar las relaciones de cooperación en contra del pensamiento y la acción individual para el mejor aprovechamiento de los recursos, sin perder de vista ni minimizar que es en la lógica de los mercados y sus mecanismos de transferencia del excedente los que delimitan la relación entre la cooperativa y los productores.

INTRODUCCION

A lo largo de la historia se han desarrollado diferentes formas de acumulación del capital que manifiestan el agotamiento de un modelo y el advenimiento de otro nuevo, para el caso de la agricultura adquiere características especiales, una de ellas es el surgimiento de grandes empresas producto de la concentración, centralización e internacionalización del capital, que se insertan en los países Latinoamericanos modificando sus patrones de consumo y producción.

Debemos entenderlas como una de las formas en que se expresa la inversión extranjera directa que tiene su origen en el funcionamiento del capital transnacional.

Para comenzar a funcionar en el campo impulsan formas de inversión diferentes de acuerdo a su desarrollo, así surgen los enclaves agrícolas, los contratos, las asociaciones y los convenios de producción que se han denominado como el proceso de integración vertical (descendente y ascendente) entre la agricultura y la industria.

Para dar seguimiento al proceso de desarrollo de estas formas de integración vertical nos basaremos en el planteamiento de Kaustky de analizar "como el capital se apodera de la agricultura la transforma y hace insostenible las viejas formas de producción y crea la necesidad de otras nuevas", esto lo abordaremos en el primer capítulo que constituye el marco conceptual.

De esta forma podremos establecer cuales han sido las políticas que el gobierno a impulsado para el desarrollo del sector agrícola e industrial, que dependiendo de su acercamiento o alejamiento nos define periodos históricos de la Articulación agricultura-industria en el país, en el cual la agroindustria queda ubicada como un puente entre ambos sectores, como sera referido en el segundo capítulo, donde primeramente se hará una conceptualización de la definición de agroindustria para establecer que entenderemos nosotros por esta, debido a las múltiples formas en como se conciben.

En el tercer capítulo haremos referencia al seguimiento y desarrollo de la Cooperativa Pascual como un instrumento de desarrollo económico y social viable para la clase trabajadora y en cuyo proceso de articulación vertical y horizontal integra a los productores agrícolas en una relación cooperativa siendo eje de crecimiento común para los productores de copra y se convierte en alternativa para los del sector asocial vía su organización en asociaciones de comercialización.

Para por último llevar a cabo las conclusiones en el cuarto capítulo.

CAPITULO I LA INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL EN LA AGRICULTURA

Una parte cada vez más significativa de la producción, industrialización y distribución de las mercancías es realizada por un tipo de empresas que operan a nivel internacional; estas empresas son conocidas como Multinacionales o Transnacionales, cuyas actividades se integran con la economía hacia donde se desplazan, destinándose no sólo a la producción hacia el mercado internacional sino también a los mercados internos de los países donde operan e integrándose profundamente con su estructura productiva dándole características particulares.

Estas empresas cumplen el rol de ser integradoras dentro del proceso de internacionalización –entre las estructuras nacionales y el capital internacional– mediante la producción de mercancías a escala mundial 1/.

El desarrollo de estas empresas ligadas a la agricultura han pasado por varios periodos que marcan las diversas etapas de su implantación en América Latina.

Estos periodos fueron esquematizados de una manera muy somera en el artículo de las firmas transnacionales agroindustriales de Gonzalo Arroyo de la siguiente manera:

- a) Un primer periodo que se extiende desde fines del siglo pasado hasta la Segunda Guerra Mundial.
- b) Un segundo periodo que se extiende a partir de la Segunda Guerra Mundial hasta el fin de los años sesenta , y
- c) Un tercer periodo que se inicia en los años setentas.

Partiendo de estos periodos profundizaremos más en ellos hasta llegar a la etapa actual para ir determinando el marco conceptual de nuestro objeto de estudio, que nos permita avanzar en la determinación del problema fundamental que nos interesa, esto es, las formas en que se relacionan e interactúan las unidades productivas con estas empresas.

a) Empresa Multinacional

Con este concepto de Empresa Multinacional se abarcó y caracterizó al primer periodo de la implantación de estas empresas en América Latina, que iniciara a fines del siglo pasado y terminara en la Segunda Guerra Mundial.

Fueron varias las investigaciones y escritos que se realizaron para aportar elementos de análisis de estas empresas; varios de ellos tanto en los países capitalistas como en Latinoamérica se remiten sólo a su definición o a sus aspectos organizativos (Alicia Girón, 1978).

Como nos lo hace saber en su artículo Theotonio Dos Santos, este concepto de Empresa Multinacional nació con un sentido apologético buscando caracterizarla como un fenómeno que permitiera superar los estrechos límites del nacionalismo.

De esta manera se pretendía tomar en consideración la nacionalidad de los propietarios de la corporación, para poderla caracterizar en una concepción de Multinacionalismo.

"Según ellos (los diversos autores que apoyaban esa concepción), se puede considerar multinacional una empresa que tiene propietarios de distintas nacionalidades. En otros se considera la nacionalidad de los gerentes o directores como factor determinante de la multinacionalidad" 2_/

Estas concepciones no podían dar explicación a los fenómenos de monopolización, concentración y centralización que se daba en los países Latinoamericanos donde operaban.

Lo que ocurría en realidad era que el proceso de formación y desarrollo de estas Empresas Multinacionales estaba ligado a la tendencia de la acumulación capitalista hacia la internacionalización del capital, que se expresaba en Latinoamérica por el avance y desarrollo del imperialismo norteamericano como lo refiere Edmundo Valades.

"Mientras nosotros abajo del Río Bravo no mostrábamos definición o energía suficiente para el desarrollo de nuestra economía, del aprovechamiento de nuestras riquezas y nuestros recursos para modernizar la economía; en los Estados Unidos se daba una de las fases más importantes de la edad moderna y dinámica que vivimos, el ascenso de un nuevo imperialismo nacional a partir de 1870, por lo que se quiere decir el desarrollo del control europeo o americano (léase norteamericano) sobre el territorio o sobre los recursos de los pueblos poderosos y menos desarrollados fuera de Europa y los Estados Unidos" 3_/

Se estaba dando un proceso de monopolización en la economía, que cobraba cada vez un mayor auge, lo que originaba una mayor centralización y concentración tanto de la producción como del capital*.

Este proceso de monopolización iba sentando las bases de una revolución comercial que determinaría el surgimiento de un mercado mundial. (Alicia Girón, 1978)

Un parámetro tomado para determinar el desarrollo del comercio mundial, que a su vez era rasgo distintivo de estas empresas lo constituirían los ferrocarriles.

"Los ferrocarriles constituyen el exponente de las principales ramas de la industria capitalista, de la industria del carbón y del hierro, el índice más palmario del desarrollo del comercio mundial y de la civilización democrática-burguesa" 4_/

No hay mejor ejemplo en Latinoamérica de la forma cómo se llevó a cabo la construcción del ferrocarril

que la implementada en nuestro país.

"En México, compañías extranjeras tendieron 24 mil 500 kilómetros durante el porfiriato... el consejo general de administración de los ferrocarriles de México se encontraba en Nueva York, estando a la cabeza de éste el hermano del presidente Taft y el procurador de Estados Unidos entre otros, y sirviendo el ferrocarril a las empresas Morgan Goggenheir Oil y a las que se llevan la azúcar, nuestro hule, minerales, henequen, etc... las vías ferreas no fueron creadas como una red que estuviera destinada a unir las diversas regiones internas entre sí, sino que conectaban los centros de producción con los puertos. El diseño coincide todavía con los dedos de una mano abierta; de esta manera los ferrocarriles, tantas veces saludados como adalides del progreso impedían la formación y el desarrollo interno" 5/

Después de analizar los procesos de la expansión de las Empresas Multinacionales y los problemas que provocaba en los países donde operaban Harry Magdoff llegaba a la siguiente conclusión:

"Las Empresas Multinacionales son la institución clave del capital financiero de la segunda mitad del siglo XIX" 6/

La penetración de estas empresas se expresaba de diferente manera en los países Latinoamericanos, destacándose las plantaciones azucareras en el caribe, las empacadoras de carne y las plantaciones cafetaleras y bananeras en todo el continente.

Así por ejemplo, las plantaciones bananeras en Honduras adquirieron las siguientes características:

"La penetración del capitalismo en la agricultura sólo comienza a insinuarse con claridad en las postrimerias del siglo XIX, con la creciente importancia que empieza a adquirir la producción y explotación bananera... en sus inicios la producción de bananas se centra en núcleos de pequeños y medianos productores nacionales y algunos extranjeros atraídos por las perspectivas de fácil apropiación de tierras y de acumulación de capital que ofrecía el negocio bananero" 7/

Pero conforme avanza el proceso de expansión del cultivo y de los intereses que generaba, avanza a su vez los procesos de concentración.

Las subsidiarias de la United Fruit Company; en su proceso de expansión se apropiaron de las tierras de los pequeños y medianos productores que van encontrándose a su paso, movilizandose los mecanismos de apropiación y/o expropiación.

Y que decir del café que provocaba la concentración de la riqueza en unas cuantas gentes, así como la lucha por el poder político por implantar el cultivo, como fue el caso del El Salvador.

"El café es el rey de la economía salvadoreña, que se vendía a firmas Alemanas en tanto la oligarquía se

hacia más fuerte a medida que se apoderaba de tierras fértiles y llanuras para ocuparlas en la siembra del grano de oro" 8_ /

En cambio en Guatemala se implemento el derrocamiento del gobierno para promover en mejores condiciones el cultivo del café.

"Como la cafcultura requiere de un nuevo orden agrario, ya que debe concentrarse la tierra y disponer de abundante mano de obra campesina, es la oportunidad de que los grupos liberales puedan derrocar por medio de revoluciones acaudilladas por militares, a los gobiernos conservadores, y expropiar las tierras de la iglesia católica. Se forma así, primero en Guatemala en 1892, un gobierno de terratenientes caficultores de credo liberal" 9_ /

Conforme se van consolidando las Empresas Multinacionales se hace necesario, que estas impulsen la diversificación de los cultivos una vez que se han extraído las mayores utilidades posibles del mismo. Así en El Salvador al cultivo de café le siguieron la caña de azúcar y el algodón.

En cambio en Costa Rica la diversificación fué de la siguiente manera:

"La sustitución de la producción de cacao fué primero por tabaco y luego por café, esto cambio el énfasis que ponían los hacendados en el trabajo de esclavos colocandolos en el de jornaleros" 10_ /

Es así como estas Empresas Multinacionales pasan a constituirse en la unidad básica de la producción, distribución y de acumulación del capital dentro del sistema capitalista mundial.

Estas empresas asumieron en lo general las características de lo que se denominó economía de "enclave" o modelo primario exportador, es decir, eran empresas que actuaban dentro de un país subdesarrollado, cuya producción era fundamentalmente para el mercado externo y que en su interior desarrollaban en ocasiones una economía propia.

Se trataba de enclaves agrícolas dominados por el capital extranjero, muchas veces en alianza con las oligarquías locales, cuya principal actividad es la exportación de materias primas de los países coloniales hacia los mercados de los países centrales particularmente europeos. 11_ /

Sobresalen dos características de lo que se denominó "enclave", la especialización de su producción y el carácter complementario de su economía, como es referido en las siguientes citas.

"Los países en vías de desarrollo o subdesarrollados se especializaron en la producción y explotación de productos primarios, generalmente bajo el control extranjero, tendiéndose a convertir en un enclave con poca relación e influencia de la economía local, pero sí con efectos de promoción sustanciales sobre economías capitalistas en donde se lleva a cabo la mayor parte de aprovisionamiento, financiamiento, almacenaje y

re inversión" 12_/

En cambio el carácter complementario quedaba expresado en la exposición de Theotonio Dos Santos de la siguiente manera:

"...ellas (las economías subdesarrolladas) tienen por lo tanto, un carácter complementario de la economía y no de la economía donde actúan configurándose por esta razón su carácter de enclave" 13_/

De ahí que se configurara entorno a las Empresas Multinacionales un poder económico y político que les permitía actuar sobre los intereses nacionales de los países donde se instalaban.

Ahora bien, la forma que utilizan estas empresas para integrarse en la producción agrícola de las economías donde operan han sido denominada "integración vertical".

Se han distinguido dos tipos de esta forma de integración, uno descendente hacia la producción primaria y el otro ascendente hacia la industrialización.

Así estas Empresas Multinacionales se integraban hacia la producción primaria utilizando las formas tradicionales de inversión directa, dominando vastas extensiones de tierra gracias a concesiones o a la propiedad directa, produciendo sobre todo para exportar a los mercados de Estados Unidos y Europa. 14_/

Hay discrepancias en como se llevo a cabo esa integración vertical, hay autores que para referirse a esta utilizan el término "satelización" haciendo alusión a las formas que utilizaban las empresas Nestlé y Unilever en su integración.

"satelización de las explotaciones agrícolas término que se utiliza para designar el proceso de integración vertical" que es referido de esta forma por Rene Barbosa en su estudio. 15_/

Pero esta forma de integración directa vertical traía consigo muchas contradicciones internas antagonicas que se resolverían conforme los productores fueron adquiriendo conciencia del grado de explotación a que eran sujetos.

Para fines de los años cincuenta las filiales de la United Fruit y la Standard Fruit que operaban en Guatemala, Costa Rica y Honduras en la producción del plátano se enfrentaban a conflictos cada vez más graves con sus trabajadores por la creación de sindicatos y las demandas de aumentos salariales e invasiones de tierras (Ruth Rama, 1986)

En ocasiones estos problemas eran resueltos por la implantación de reformas agrarias, como el caso de Honduras que se vio obligado a la expropiación de tierras de las empresas bananeras.

En cambio en Guatemala la United Fruit decidió vender y/o arrendar sus plantaciones amenazadas por los hervores de la agitación social. 16_!

Estas formas de integración directa estaban dejando de ser operativas para los fines que fueron implementadas dentro del periodo de monopolización del capital.

Ante esta situación las empresas empezaron a implantar nuevas formas de integración que respondieran a la situación que se vivía, así la United Fruit impulsaba el programa de productores Asociados bajo el cual la compañía había transferido la propiedad de su tierra a individuos, asegurandoles créditos, facilidades y asistiendolos además en el cambio, al brindarles ayuda técnica y actuar como agente de venta en el exterior. 17_!

Para las empresas resultaba ventajoso desatenderse de los problemas productivos que traía consigo la explotación directa de la tierra por lo que empiezan a enfocarse cada vez más a la compra de los productos - que antes producían- a un bajo costo par despues venderlos a otro mayor redituandoles mayores ganancias.

No era solamente con este mecanismo como se daban las nuevas formas de acumulación, recordemos que en esta época se comienza a impulsar la industrialización, que para el caso de los productos agropecuarios les proporcionaba un valor agregado mayor al pasar por esta etapa.

En el campo, en cambio las plantaciones se modernizaban y tecnificaban, tendiendo a desaparecer las formas precarias de producción, generandose con esto el arrendamiento de tierras y el trabajo asalariado. 18_!

Así, a la par que se van dando estas transformaciones se comienza a impulsar otras formas de inversión extranjera que respondieran al nuevo proceso de acumulación de capital, el cual se llevaría a cabo por la vía de las Empresas Transnacionales a través de una nueva forma de integración vertical con las unidades productivas denominadas "contractual".

b) Empresas Transnacionales

Con la presencia de estas empresas que van cobrando un auge a partir de 1945, después de pasar por una interrupción -comprendida entre la gran depresión del 29 y la segunda Guerra Mundial- comienza la segunda etapa que se extiende hasta finales de los años sesenta.

Fueron las condiciones prevalecientes durante el proceso de interrupción el punto culminante que provocó la modificación del modelo de exportación de materias primas representado por la economía de enclave.

La crisis de 1929 fue un factor muy poderoso para provocar una modificación de la producción que transforma la estructura productiva de la economía agro-exportadora a una economía semi-industrializada. 19_ /

Estas nuevas condiciones mundiales definen las características principales en las cuales se desenvolverían las Empresas Transnacionales, entre las que destacan:

- 1) Prosección de la concentración y centralización del capital y la integración del sistema capitalista mundial a la estructura de las gigantescas Empresas Transnacionales con base en los Estados Unidos.
- 2) Abandono del mercado internacional <<libre>> y su sustitución por precios administrados en el comercio de bienes y las inversiones.
- 3) La participación activa del capital estatal en la inversión internacional.
- 4) Consolidación de la clase dirigente internacional constituida sobre la base de la propiedad y el control de las Empresas Transnacionales.
- 5) Intensificación de todas estas tendencias derivadas de la amenaza que el socialismo mundial le planteaba al sistema capitalista mundial. (Alicia Girón, 1978)

Las características a destacar importantes es precisamente la que se refiere al proceso de concentración y centralización del capital, la cual continuaba desarrollandose.

Este proceso se llevó a cabo en diferentes grados de intensidad en diversos países a través de las fusiones de empresas, así tenemos que:

En el Japón se produjeron 11 846 fusiones de empresas privadas entre 1951 y 1969. En Inglaterra, el promedio anual de fusiones entre 1954 y 1958 fue de 292 y para 1960-1969 se elevó a 794. En Italia hubo 176 fusiones de grandes compañías entre 1961 y 1967; en Francia, de 893 fusiones que se producen en 1956 se pasa a 1752 fusiones en 1967. En Alemania Occidental, de 15 en 1958 pasa a 168 para el año de 1969. 20_ /

En el caso de los Estados Unidos este proceso de fusiones se manifestó con los siguientes resultados:

AÑOS	FUSIONES
1950-1954	1424
1955-1959	3365
1960-1964	4366
1965-1969	14453 H. Magdoff. 21_ /

Este proceso de fusiones de empresas llevadas a cabo durante la década de los cincuenta y sesenta, nos

confirma el incremento de la centralización y concentración del capital que provocaría el surgimiento de empresas cada vez más grandes, denominadas Transnacionales.

El aumento de las ganancias y un acelerado proceso de fusiones y absorciones de empresas, las cuales por su carácter plurisectorial llevaron, a su vez, a una centralización enorme del capital en los monopolios, pero sobre todo, a la formación de grandes agrupaciones gigantes, las TRANSNACIONALES (Alicia Girón, 1978).

Estas Empresas Transnacionales representan la concreción del avance del modo de producción capitalista y de las necesidades que este plantea para su desarrollo, ya no en un contexto nacional sino internacional.

La empresa transnacional no desarrolla una dinámica propia, sino que se ajusta al ritmo que marcan las leyes que especifica la dinámica de acumulación del modo de producción capitalista. 22_/

Hay concordancia (Héctor Veléz, 1980) y (Rama-Rollo, 1979) que fue el surgimiento de los Estados Unidos como primera potencia después de la segunda Guerra Mundial lo que constituyó el factor más importante que vino a definir el actual sistema económico mundial.

Ante este nuevo panorama los Estados Unidos implementaron su propia estrategia para mantener y ampliar su supremacía.

Los puntos principales de esta estrategia fueron:

- . Política liberal de comercio internacional orientada a eliminar las barreras comerciales y las políticas proteccionistas de los estados nacionales, permitiendo así la penetración de los productos estadounidenses; política que sentó las bases de la expansión del capital transnacional estadounidense.

- . Apoyo a los proyectos de desarrollo agropecuario y

- . Explotación de recursos primarios en ciertos países del tercer mundo que fueron funcionales a las necesidades de Estados Unidos. 23_/

Fue principalmente el punto de la expansión del capital transnacional el que se insertó en las economías de los países Latinoamericanos, vía las inversiones de capital que adquirieron dos características esenciales.

La primer característica la constituyen las Inversiones Extranjeras Directas; esto es, son aquellas inversiones de capital que se dirigen a promover las actividades de tipo comercial y de servicios.

Una de las formas que toma a su vez la inversión extranjera directa son las llamadas Empresas Transnacionales. 24_/

La segunda la constituyen las Inversiones Extranjeras Indirectas, que se refieren a aquellas que toman la forma de crédito, esto es, de deuda externa; para lo cual los Estados Unidos se apoyan en su aparato

financiero.

Ha sido el aparato financiero Norteamericano (Banco Mundial, FMI, BID) quien ha promovido la internacionalización de la agricultura de los países subdesarrollados, los cuales fomentan sus exportaciones agropecuarias como mecanismo para obtener divisas para la industrialización; las agriculturas de estos países tienden así a articularse a una división internacional del trabajo orientado básicamente hacia la satisfacción de las necesidades alimenticias de los países desarrollados. 25/

Ahora bien, esta expansión del capital trasnacional por la vía de las Empresas Trasnacionales tenía un objetivo y se implantaba en ciertos países solamente.

Así la expansión de las filiales de las Empresas Trasnacionales se implantaban en aquellos países donde se daba una urbanización creciente y un desarrollo precoz de la industria alimentaria local.

El objetivo principal era lograr que las sociedades agrícolas subdesarrolladas dependieran de los países industrializados y de sus Empresas Trasnacionales y ejercer un control monopolizador sobre el hombre y el producto. (Ernest Feder, 1977)

En este periodo la producción de las Empresas Trasnacionales sufrieron cambios importantes, porque ya no solamente se abocan a la producción sino también al procesamiento y distribución de los alimentos que se dirigen ahora a los sectores de la población con mayores ingresos.

Se va constituyendo un proceso de agroindustrialización en la agricultura que opera con capitales, tecnología y créditos de las empresas matrices trasnacionales.

Es la producción de estos tipos de alimentos industrializados los que le daran el carácter internacional cada vez mayor a la expansión de las trasnacionales.

La producción de mercancías que internacionalmente promueve la firma trasnacional constituye el hilo integrador del proceso de internacionalización ya que por su intermedio se da el entrecruzamiento de capitales individuales sin consideración de su carácter nacional o internacional. 26/

Esto traía consigo la necesidad de impulsar nuevas formas de integración del naciente sector industrial con las unidades productivas agrícolas, para desechar aquellas relaciones que se venían dando en el periodo anterior.

Así que la estrategia del dominio de la producción y la comercialización de los productos agropecuarios que implementaron las Empresas Trasnacionales se realizó a través de un sistema de Contratos, pues representaban en ese momento la ventaja de atenuar las dificultades que implicaba la producción directa.

Hay quienes en lugar de contrato prefieren denominarlo como "Cuasi-integración" (Adolfo Sánchez, 1982) y (Jesús Jauregui, 1980) o referirse a ella como "Agricultura de Contrato" (Carlos Morett, 1985).

Esa cuasi-integración vertical -según Jauregui- se denominaba así porque se realizaba de manera "imperfecta", dado que sólo existía entre el capital comprador y el productor una relación contractual de entrega exclusiva sin intervención directa del primero en el proceso de trabajo del segundo, o bien cuando el capital proveedor mantenía con el productor agrícola un contrato de aprovisionamiento exclusivo. 27_/

Los primeros sistemas de cultivo mediante contrato se remontan a fines del siglo XIX, los introdujeron en Perú cerveceros alemanes adquirentes de cebada de los agricultores en pequeño del altiplano andino. 28_/

Pero esto es solamente un dato histórico, lo importante es que ahora estas nuevas Empresas Transnacionales Agroindustriales (ETA) ** ejercen un poder económico sobre la agricultura de dos formas: la primera en una dirección vertical descendente representada por el "Contrato" y la segunda en una dirección ascendente en donde se encuentra el procesamiento y comercialización de los productos.

El elemento clave aquí es la etapa de procesamiento o industrialización porque es ahí donde se agrega valor a la producción. su funcionamiento está en relación a dos elementos: el abastecimiento de la materia prima y los niveles de precio.

A nosotros nos interesa el primer elemento, porque es donde se impulsa la nueva forma de integración vertical contractual.

Así las ETA le dieron un papel primordial a la seguridad y regularidad de materias primas, pues es el punto de partida para hacer posible el funcionamiento de las plantas transformadoras a los mayores niveles de empleo posible y sin interrupción debido a la no disponibilidad de la materia prima. 29_/

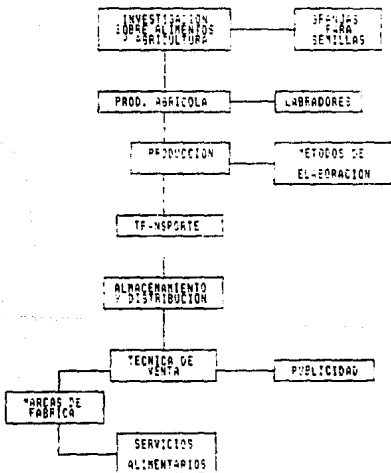
Para lograr ese control vertical descendente de la producción primero y, enlazarlo a un nivel ascendente del procesamiento, hacía falta un elemento catalizador y dinamizador, el "Contrato de Producción" sería el que cumpliría esa función.

Por una parte el contrato representa la gran ventaja de atenuar las dificultades que implica la producción directa. 30_/

Y por el otro era el medio de coordinación hacia la integración vertical y horizontal de las actividades agrícolas. (Ernest Feder, 1977)

Esto lo podemos apreciar en el siguiente diagrama de la integración vertical de alimentos que realizaba la Corporación del Monte.

INTEGRACION VERTICAL DE LA CORPORACION DEL MONTE 1974



Fuente: (Ernest Feder, 1977)

ESTA CORPORACION DEL MONTE FUE ADQUIRIDA POR EL GRUPO EMPRESARIAL EMPRESA AGROPECUARIA NEVILANA (EAGAN). EL PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION ES CARLOS ANABAL PENTECHE CON CESE EN FLORIDA. LA OPERACION COMRA-VENTA INCLUYE LA ADQUISICION DE LAS SEMILLAS QUE SE TIENEN EN KENYA, SUDAN, SUDAN DEL SUR, HAWAI, FILIPINAS Y ALGUNAS NACIONES AFRICANAS.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Hemos estado mencionando el término de Contrato, pero no hemos llegado a definirlo ni a exponer las ventajas que atrajo a las empresas que lo utilizaron.

En cuanto a la definición de lo que es el contrato, no hay muchas diferencias sustanciales entre los elementos que manejan los diferentes autores al referirse a esta; así que vamos a retomar la de Ruth Rama que lo define de la siguiente manera:

"Es un acuerdo en función del cual el agricultor se compromete a entregar a la Empresa Transnacional determinada cantidad de productos a un precio estipulado con anterioridad a la misma siembra. mientras la compañía se obliga a adquirir la cosecha y de manera suplementaria, a proporcionar insumos; y excepcionalmente crédito en dinero y aporte de maquinaria agrícola". 31/

En cuanto a las ventajas que a continuación se mencionaran, se manifiesta claramente en ellas los motivos por los cuales las ETA los utilizaron para continuar su proceso de acumulación de capital.

"En los contratos se especifican por lo común las fechas de las siembras y, por lo tanto las aproximadas de entrega, así:

.Disminuye la incertidumbre en la disponibilidad de los suministros y en sus precios, con la supervisión de la producción es fácil garantizar la calidad.

.Gran parte del riesgo de la producción se transfiere a los agricultores y las empresas no necesitan invertir en tierras, ni contratar fuerza de trabajo o manejar operaciones agrícolas de gran escala que podrían sobrecargar el personal técnico y administrativo de un negocio fundamentalmente industrial y comercializador.

.Se disminuye o elimina el riesgo de expropiación y las empresas pueden resultar beneficiadas gracias a la capacidad de los agricultores para inducir a su gobierno a financiar grandes obras de infraestructura, destacadas diferencias que distinguen a esta modalidad del sistema de plantación.

.Evita que las empresas tengan que negociar con los sindicatos y los invasores de tierras". 32/.

También habría que establecer quienes son los abastecedores de las materias primas y que tipo de estas son las que emplean.

Las ETA utilizan dos mecanismos para el abastecimiento de su materia prima, el primero y el más importante es la relación que mantienen via Contrato con los agricultores y, en menor medida dependiendo de casos excepcionales recurren a los intermediarios, esto es muy raro.

En cuanto al tipo de agricultores con los que mantienen relaciones es clara su preferencia por los grandes productores relegando a los pequeños; esto ha sido determinado en especial para nuestro país por los estudios realizados por Ruth Rama en colaboración con otros investigadores que hemos venido citando en el desarrollo del trabajo.

Existen ciertas características por las cuales estas empresas no suscriben contratos con pequeños productores entre las que destacan.

La importancia de garantizar la calidad del producto y su razonable uniformidad estriba en que los problemas técnicos y administrativos a los que se enfrentan suelen ser menos una función de la superficie sembrada o del volumen de producción que de la cantidad de agricultores contratados; así una multitud de productores en pequeño puede entrañar una mayor diversidad de prácticas de cultivo, calidades del suelo, etc. Los productores campesinos se prestan menos al sistema de contratos por su situación económica, las mismas empresas exigen que realicen inversiones iniciales en capital fijo de trabajo que no están al alcance de aquellos. 33_/_

De esta manera los productores capitalistas o grandes productores son los principales abastecedores de las Empresas Transnacionales.

En el trabajo realizado por Carlos Morett, agrupa a los campesinos como un sector aparte que abastece a las Empresas Agroindustriales de materias primas de la siguiente forma:

"Existen ocho agroindustrias cuya fuente de materias primas proviene fundamentalmente de ejidos y de propiedades privadas de cinco hectáreas: tabaco, azúcar, miel de abeja, maíz, henéquen, arroz, ganadería menor (porcinos y caprinos) y café". 34_/_

Pero estas agroindustrias a que hace referencia son aquellas empresas controladas por el Estado, ahora en proceso de desincorporación.

Ahora bien, el tipo de productos con los que se abastece a las ETA son principalmente hortalizas, en tanto las frutas se encuentran sobre todo en manos de firmas nacionales.

Dado que nuestro estudio se abocara a la integración vertical que realiza la Cooperativa Pascual, donde las frutas son una de sus materias primas, habremos de abordar aquí este punto.

Como lo remarca Domike y Rodríguez, la incidencia de la agricultura de contrato es menor respecto a los frutales, debido a las inversiones que significa la instalación del huerto. El hecho que las empresas nacionales se localicen de manera primordial en la producción de jugos y otros derivados de frutas, podría ser la razón de la menor presencia de contratos en este caso. 35_/_

Retomando el cuadro de Rama-Vigorito donde se expresa el tamaño y el nivel de concentración industrial en 1970, podemos señalar lo siguiente: era una firma transnacional la Welch la que competía con las compañías mexicanas como Jugos del Valle S.A; Jumex; Vigor; Jugo de Frutas Mundet y Pascual Boig S.A, como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

TAMAÑO DEL MERCADO Y NIVEL DE CONCENTRACION INDUSTRIAL: 1970

Mercados	Venta (miles \$)	Empresas	Número
Sopas Condensadas	53338	Campbell de México (ET)	1
Alimentos Colados	35357	Gerber Product (ET)	1
Jugos y Néctares de fruta	1146769	Jugos de frutas Mundet (EN) Alimentos Welch (ET) Jugos del Valle (EN) JUMEX (EN) Pascual S.A (EN) Vigor (EN)	36_1

Esto concuerda con los datos de Conacyt (Conacyt et al 1974) y la investigación que realizó Ruth Rama-Vigorito en el cual se establecía que la implantación de empresas nacionales es preponderante en el envasado de frutas y la elaboración de jugos naturales, actividades en las cuales, por otra parte, enfrentaban la competencia de firmas transnacionales dedicadas al procesamiento de jugos sintéticos, por ejemplo los productos Tang y Kool-Aid (de General Foods) compiten con los jugos de frutas naturales procesadas por algunas importantes firmas mexicanas. 37_1

Las ETA tendrían un auge sin precedentes en el siguiente periodo de su desarrollo en Latinoamérica.

c) Empresas Transnacionales Agroindustriales

En los años setentas se abre un nuevo periodo que tendría nuevas transformaciones en los años ochentas.

Este periodo se caracteriza por el auge y consolidación de las ETA al interior de las economías de los países Latinoamericanos donde se incertaban, y por la diversificación de sus actividades, que vendrían a modificar los patrones de consumo de la población y de la producción por la presencia mayor de las agroindustrias, que comienzan a adquirir mayor importancia.

El auge de estas empresas se comenzó a manifestar a finales de los años sesenta; tanto las condiciones de Estados Unidos como en América Latina fueron las bases para esta expansión, en este último resultado de gran importancia el aumento de la población urbana y su clase media relativamente pequeña pero muy importante, producto ambas del proceso llevado a cabo de la industrialización en décadas pasadas.

Para los años setentas estas empresas consolidan su participación a través del incremento en el establecimiento de filiales, productoras y/o distribuidoras de maquinas de insumos, plantas industriales, cadenas de restaurantes y firmas comercializadoras. 38_/_

Las características que adquirirían se centrarían más en los mecanismos de su funcionamiento, de donde se destaca que:

- . Su sede real se encuentra localizada, generalmente en un país desarrollado y tiene intereses en varios otros países (desarrollados, subdesarrollados y aún en países del área socialista)

- . Poseen una gran capacidad financiera ya que sus ligas se extienden tanto con la banca internacional, como con la banca local de los países en donde se establecen, además de poseer -por sus características transnacionales- una extrema facilidad para transferir fondos (capitales) al interior del conglomerado (de matriz o filiales y viceversa y de filiales entre sí), lo que representa una mayor capacidad financiera a medida que se diversifica geográficamente

- . La planificación de sus objetivos se hace para el conglomerado como un todo (beneficios, control de mercados, suministros, etc)

- . Las Empresas Transnacionales detentan un control absoluto de todos los procesos productivos, tecnológicos, prácticas comerciales, administrativas y de organización que ellas poseen

- . Cuentan con una gran capacidad de adaptación y dinamismo

- . Toda esta serie de características le confieren a la Empresa Transnacional un poder que sobre pasa al de la inversión extranjera directa tradicional. Este poder económico llega a tomar formas políticas, y ha llegado a ser tan grande que afecta, y puede seguir afectando el desarrollo económico, social y político de los países en donde se establecen 39_/_

Estas empresas tenían a su encargo la función de proveer al mercado mundial con un nuevo tipo de mercancías especializadas, debido a lo cual surgen con gran impulso las ETA que constituirían el elemento dinámico de este proceso.

La tendencia actual del desarrollo Agroindustrial esta siendo la creación de dos tipos de productos diferenciados y diversificados a saber:

- a) La producción de productos alimenticios -de consumo humano y no humano- seminaturales y con alto valor agregado y,
- b) La creación de productos artificiales con escaso o nulo valor nutritivo. 40_/

Se va configurando de esta manera un nuevo patrón de consumo que va caracterizando al nuevo sistema alimentario mundial que se venía desarrollando desde décadas pasadas.

Esta transformación nos dice Raúl H. Green en su artículo, ha transitado por tres etapas diferentes de acuerdo al siguiente cuadro:



Piramidal
1950-1960



Romboidal
1960-1980



Matricial
1980-1990 41_/

La primera etapa cubre hasta el final de los años cincuenta, se caracterizo por ser una estructura piramidal con tres tipos de consumidores: un importante mercado popular de bajos niveles de ingresos, otro de consumo intermedio y uno refinado y de altos niveles de ingreso.

En la segunda etapa de los años sesenta se registra una evolución importante en el mercado de consumo, producto de las políticas fordistas, el sector de ingresos medios aumento formandose una estructura romboidal de consumo. En este periodo surge la producción masiva de alimentos transformados.

En el último periodo de los años ochentas se produce un cambio en la conformación, para formarse una de tipo matricial producto del considerable aumento de la solvencia de los consumidores y el costo relativamente bajo de los alimentos, esto es que por cada tipo de producto existe una amplia gama del mismo donde el consumidor opta por el que mejor le convenga.

De aquí la importancia del papel hegemónico que juegan las Empresas Transnacionales al expandirse hacia nuevos mercados en busca de mayores ganancias.

Esta expansión implicaba que se tuvieran que tomar en cuenta algunos elementos para su localización en

aqueños lugares que les asegurasen un mejor desarrollo.

"La localización de las empresas agroalimentarias en América Latina manifiestan claramente la falta de interés de estas compañías por los países de mercado pequeño, por aquellas donde la industria ha tenido un desarrollo precoz y se encuentra básicamente en manos del capital nacional". 42_/

Como se menciona anteriormente un elemento importante para la implantación de estas empresas en Latinoamérica era el rápido crecimiento de la población urbana, destacándose Brasil y México como países donde se han desarrollado más las mismas.

Así para el caso de nuestro país, según datos de la Cepal para 1975 captaba el 31% de la inversión estadounidense en América Latina y el Caribe. (Ruth-Vigorito, 1979)

En cuanto al número de empresas que operaban en nuestro país se tenía que, en los inicios de los años ochenta operaban 66 Empresas Transnacionales Norteamericanas quienes controlaban la producción agrícola directa e indirectamente e inclusive la industrialización de alimentos así como su comercialización tanto interna como en el exterior por medio de sus filiales y sucursales.

Y para 1982, la producción y comercialización alimentaria era controlada por 122 industrias transnacionales por medio de 251 filiales que manejaban la elaboración de alimentos para animales, la mayoría de ellas estadounidenses con 103, seguidas de las Suizas, Canadienses, Españolas, Japonesas, Francesas, Alemanas, Italianas, así como de Luxemburgo, Holanda y Panamá. 43_/

La localización de estas empresas según el estudio realizado por Rama Ruth en nuestro país, en el caso de las frutas y hortalizas se ubicaban fundamentalmente en los estados de Guanajuato, Estado de México, Querétaro, Michoacán, Distrito Federal y en menor medida en Sinaloa, Jalisco y Oaxaca. 44_/

Los mecanismos utilizados para penetrar a las unidades productivas de la agricultura siguen siendo los contratos y los paquetes tecnológicos, principalmente en aquellas zonas más productivas donde se localizan los productores con mayores niveles económicos y que poseen grandes extensiones de terrenos.

Los minifundistas y ejidatarios no son elegidos, generalmente por no tener condiciones de solvencia económica que garanticen el éxito de la producción agrícola ni el suministro demandado por las empresas agroindustriales.

Estas eran las características prevalecientes en este periodo que va generando en nuestro país un proceso de ganaderización a costa del desarrollo agrícola.

A finales de este periodo comienza a delinearse cambios a nivel mundial que modificarían estas condiciones para implementar otras nuevas

d) Etapa Actual

En los años ochenta se abre una nueva etapa caracterizada por la internacionalización acelerada del capital con el empuje que el capitalismo impulsa a nivel mundial bajo las condiciones económicas, políticas y sociales favorables. En donde las inversiones extranjeras jugaran un papel más importante para el desarrollo del país.

Son rápidos los avances tecnológicos que están transformando las características de organización y ubicación de la producción a nivel internacional, que avanzan hacia una integración económica regional en la que tienen participación las principales economías del mundo conformándose en bloques.

"El decenio de los ochentas puede verse como punto de inflexión que marca el fin de un modelo de desarrollo para América Latina y el Caribe que alentó un proceso de importaciones industriales y que privilegió el mercado interno.

Al mismo tiempo debe significar el comienzo de una fase caracterizada por la transformación hacia economías competitivas y exportadoras en donde <<una nueva agricultura>> moderna, equitativa y sostenible contribuya de manera mucho más significativa al conjunto de la economía que en épocas y modelos anteriores". 45 /

Se busca de esta manera una integración de las economías en donde la inversión de las Empresas Transnacionales se convierta en el principal instrumento de integración para un creciente número de países en la economía mundial, según se expresa en el reporte hecho por las Naciones Unidas sobre la inversión mundial para 1992. 46 /

Estas inversiones -se menciona en dicho estudio- pueden contribuir a aumentar las tasas de crecimiento económico de los países subdesarrollados y facilitarles su integración económica regional a los bloques de países que se están conformando.

Esto ha provocado un cambio en la preferencia de las inversiones extranjeras directas que ahora se dirigen a los países desarrollados debido a las ventajas de ubicación que les ofrecen, relegando a los países subdesarrollados.

Aproximadamente tres cuartas partes de las inversiones que se han generado corresponden para los países desarrollados con una fuerte concentración en el "Trio" constituido por Estados Unidos, la Comunidad Extranjera y Japon. A su vez dos tercios de los flujos de inversión se han dirigido a un grupo reducido de sólo diez naciones.

En cambio para los países en desarrollo en 1990 las inversiones alcanzarían el nivel de 32 mil millones de dólares, distribuidos de la siguiente forma: la región de Asia atrajo el 61% del total, América Latina y el Caribe 32% y África un 7% .

Pero observando en cuanto al monto absoluto de las inversiones extranjeras directas que recibieron los países en desarrollo este disminuye -remarca el estudio- del 25% en 1980-85 al 17% en 1986-90 .

Estos estudios coinciden con los elaborados por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) en 1992, donde se señala que los países desarrollados continúan atrayendo más del 80% de la inversión extranjera directa y que para más de 90 países en desarrollo, entre ellos México, el 74% de sus entradas provienen de inversiones directas de las Empresas Transnacionales. 47_/_

Además -señala- que alrededor de 35 países han venido implementando cambios de su política en materia de inversión extranjera; en donde 80 de estos cambios de un total de 82 estuvieron destinados a facilitar el ingreso de inversión extranjera directa, además de los programas de privatización que se realizan, en unos 70 países en desarrollo, son con el fin de ofrecer nuevas oportunidades de inversión.

Ahora veamos que sucede en nuestro país con las inversiones extranjeras que llegaron.

En el informe emitido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) se indica que el monto de las inversiones extranjeras que ingresó al país en el primer semestre de 1992 ascendió a 5 mil 518.9 millones de dólares, cantidad superior en 3.8% a lo captado en el mismo periodo del año anterior. 48_/_

Estos datos pueden ser alentadores, pero si se observa su composición y lo que se remite a los aspectos agropecuarios se verá lo que sucede en realidad.

En cuanto a la composición de la inversión extranjera, se señala, el mayor porcentaje de recursos se canalizaron al sector servicios, que recibió 69.2% del total; 17.8% fue absorbido por la industria; 12.8% por el comercio y sólo 0.2% se canalizó a las actividades extractivas y agropecuarias.

Esto no es nuevo dado que si se analizan los saldos históricos de esta composición se verá que es similar y no sufre grandes cambios, así como lo señala el estudio: 50.5% correspondió al sector servicios; 40.6% a la industria; 7.3% al comercio y 1.6% a actividades extractivas y agropecuarias.

En cuanto al origen de los recursos externos captados en el primer semestre del año pasado, se tiene que un 32.2% provino de Estados Unidos; 17% a Gran Bretaña, 11.6% a Suiza, 2.6% a Japón, 2.3% a Holanda, 1.9% a Alemania, 1.6% a Canadá, 1.1% a España, 1.1% a Francia y 26% para otros países.

Estos porcentajes no han cambiado respecto a los saldos históricos donde la tendencia es la misma: Estados Unidos ha aportado el 61% de los recursos externos, Gran Bretaña el 6.5%, seguido de Alemania con 5.8%, Suiza con 4.6%, Japón con 4.4%, Francia con 4.1%, España con 2.1% y otros países con 10.8%, concluye.

Por otra parte ,desde 1984 hay un incremento de las operaciones de expansión externa y de

reestructuración que tienen que realizar las Empresas Transnacionales para adecuarse a las condiciones económicas y políticas que se viven.

Esta es una respuesta de las grandes empresas a la creciente apertura de la economía mundial. Dos elementos desempeñan un papel de gran importancia en este proceso: la mayor circulación de capitales entre Europa y Estados Unidos y la creciente integración de la economía europea. 49_'

Esto provocó una "política de flexibilidad" (Raúl H. Green, 1990) en todas las ETA como parte de una estrategia de reconcentración productiva que realizaban.

Las estrategias de esa política que implementaron se centraría en tres grandes vertientes:

- a) La reestructuración geográfica y de especialización por producto.
- b) Aumento de la innovación.
- c) Inversión en la modernización productiva.

Para el punto de la reestructuración las empresas llevaron a cabo las siguientes acciones:

- . Modernización y flexibilización de su equipo
- . Disminución del personal
- Cambios en la gama de productos
- . Mejoramiento de su gestión financiera y
- . Mayor apertura al mercado internacional

Todos estos puntos están implícitos en las fusiones de compra-venta de empresas que se dieron en escala internacional, así por ejemplo:

En Estados Unidos en 1987 se registraron más de 2300 operaciones de fusión y compra de empresas por 21500 millones de dólares; de 1981 a 1987 el valor total de dichas transacciones en ese país fue de 892000 millones; en cambio en la RFA se llevaron a cabo 1955 operaciones de este tipo y en 1988 la cifra ascendió a 3093. 50_/'

Un panorama general de lo que pasa con las inversiones y fusiones, lo podemos visualizar si se analizan los dos cuadros siguientes; el primero se refiere a las compras de empresas por país de 1982 a 1987, y el segundo a la inversión extranjera directa entre bloques de países en 1989.

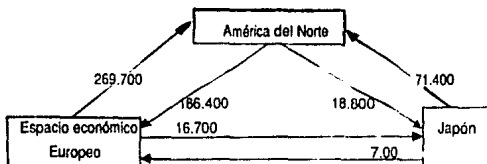
Estos cuadros evidencian la pérdida de poder económico de los Estados Unidos frente al bloque Europeo y del Japón.

Compras de empresas por países 1982-1987 (millones de dólares)

	Empresas estadounidenses compradas por grupos extranjeros		Empresas extranjeras compradas por grupos estadounidenses	
	Total	Porcentaje	Total	Porcentaje
Reino Unido	40.31	39.5	6.99	29.9
Canadá	12.91	12.7	9.76	41.7
Australia	7.54	7.4	1.33	5.7
Subtotal	60.76	59.6	18.08	77.3
R.F.A	7.07	6.9	0.81	3.5
Francia	3.32	3.2	0.37	1.6
Países Bajos	12.22	12.0	0.91	3.9
Italia	2.42	2.4	0.69	3.0
Subtotal	25.03	24.5	2.78	12.0
Japón	5.64	5.5	0.40	1.7
Suiza	4.88	4.8	1.04	4.4
Suecia	1.50	1.5	0	0
Otros países	4.06	4.1	0.82	3.5
Total	101.93	100	23.12	100

Fuente: FMI. N.V World L.D
Invest Report

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ENTRE PAISES DEL TRIO 1989



Fuente: FMI, N.U World L.D Invest Report, 1992

Unidades de millones de U.S. Dólares

Ante el actual proceso de reestructuración los países subdesarrollados implementan también sus propias estrategias a fin de superar la crisis por la que atraviesan; por un lado y por el otro, incorporarse al proceso global que encabezan los países desarrollados.

Se hizo necesario por eso un proceso de ajuste y cambio estructural de las economías de América Latina, estamos en lo que se ha dado en llamar Neoliberalismo para el sector agropecuario "modernización".

"Elo es debido a que el modo y el estilo de producción se han quedado resagados y han contribuido al empobrecimiento y deterioro del campo, sin alcanzar soluciones reales a los problemas nacionales de alimentación y nutrición" 51/

Desde 1987 el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) planteó la modernización de la agricultura como un modelo, mediante los encadenamientos intersectoriales hacia atrás y hacia adelante para activar el sistema productivo y generar empleos, divisas y recursos fiscales para América Latina (Alfonso Cebreros, 1991)

Resulta interesante este artículo porque plantea una serie de elementos y criterios para que ese modelo funcione, que si lo comparamos con lo que ha sucedido con la política agrícola nacional que se viene implementando desde 1980 se podrán encontrar coincidencias, esos elementos son los siguientes:

- Establecer un clima jurídico y económico favorable a fin de reactivar la inversión y el crédito en el sector agropecuario
- Organizar la producción, la elaboración y la presentación de los productos agropecuarios para satisfacer las cambiantes necesidades de la población en proceso de urbanización, reconociendo que hay mercados segmentados y requerimientos diferentes de los distintos estratos sociales
- Establecer políticas de modernización productiva por sectores estratégicos que favorezcan la

capitalización del campo y proyecten la internacionalización de la economía

. Reconocer que el desarrollo del sector en condiciones de apertura implica no sólo mejorar el acceso a los mercados de los países desarrollados. También se precisa aceptar que si el objetivo es la seguridad alimentaria, el pequeño productor tendrá más seguridad si su ingreso es mayor y el país tendrá más seguridad si puede producir volúmenes a menor costo, todo eso exige una estrategia para estimular el dinamismo y la complementariedad de subsectores específicos y prepararse para competir en el comercio internacional

. La mayor orientación al mercado externo en condiciones de creciente competitividad exige sistemas de supervisión del comportamiento de los diferentes segmentos del mercado de los planes productivos de los países hacia ese mercado y de la competencia con otras regiones productivas de los mismos artículos

. La mayor integración, los acuerdos de libre comercio y en general el acceso a los diferentes mercados implicara también un reforzamiento de los sistemas sanitarios y en general del control de calidad de los productos, así como la infraestructura de transporte y comunicaciones

. La reforma institucional en los ministerios de agricultura y sus agencias u organismos implica que las asociaciones de productores se preparen para desarrollar ciertas funciones que tradicionalmente se habían concentrado en el sector público. Para ello debe seguirse un modelo de concentración que considere el fortalecimiento gremial, la descentralización y la organización de procesos 52./

Pero también debería considerarse a los "agentes sociales" para que pudiera operar el modelo, en ese sentido se tendría que trabajar con ellos en tres puntos:

- a) Desarrollar su participación en los modelos de descentralización, privatización y delegación que acompañan la reforma del Estado en los países de América Latina.
- b) Propiciar la reorganización productiva del sector campesino y su inserción eficaz en la economía de mercado, sin subestimar la potencialidad de las formas tradicionales de organización y,
- c) Modernizar el concepto y funcionamiento de la empresa agropecuaria.

De esta manera la <<Modernización de la Agricultura>>, se entiende como la mayor capacidad de los productores en cada predio o empresa para autosostenerse, incrementar la producción y los ingresos y crecer en condiciones de riesgo en los mercados que en un entorno de crecientes innovaciones tecnológicas y mayor necesidad de competitividad (Alfonso Ceballos, 1991).

Todos estos cambios propiciaron que se buscaran nuevas formas paralelas a los contratos para integrar a la agricultura a las ETA, y estos serían las formas de "Asociación" y los "Convenios Tripartitos" que se adaptarían mejor a las condiciones creadas por el cambio estructural en los países desarrollados.

Como se recordará las ETA mantienen una relación con los productores por la vía de los contratos para asegurar un flujo homogéneo y regular de las mercancías con un tipo específico de calidad; esto provocaba que se tuvieran que llevar a cabo un proceso de agrupación de los productores en torno a sus unidades de producción, pero en su afán de expansión van creando la posibilidad de juntarse con aquellos productores pequeños para integrarlos a este proceso de acumulación, convirtiéndose en simples trabajadores de su propia parcela y esto se llevaría a cabo a través de la Asociación.

"La Asociación permite un tipo de inserción nuevo de unidades al seno de la producción agropecuaria, nos referimos a una variante de la integración vertical". como lo refiere Rene Barbosa 53_/

En nuestro país no es nueva esta idea de las Asociaciones de productores con diferente nivel de desarrollo como un medio para transformar las condiciones del campo; el Fideicomiso Instituido en Relación con la Agricultura (FIRA) impulso un programa especial de asociaciones de empresarios agropecuarios con productores de bajos ingresos desde hace más de diez años, llevando a cabo más de 200 asociaciones, en la actualidad funcionan aproximadamente 37 con el nombre de Agroasociación. 54_/

En el aspecto legal las Asociaciones en Participación quedan definidas como un contrato por el cual una persona concede a otras que le aportan bienes o servicios, una aportación en las utilidades y en las pérdidas de una negociación mercantil o de una o varias operaciones de comercio. 55_/

Se establece además que no tienen personalidad jurídica ni razón o denominación.

El contrato de la Asociación deberá constar por escrito y no estará sujeto a registro, se fijaran en él los términos, proposiciones de interés y demás condiciones en que deba realizarse; en base al estudio realizado por Gabriela Dutrénit se establece que los aspectos que debe contener dicho contrato son: Las aportaciones de cada socio, los compromisos de cada agente participante, un compromiso de corresponsabilidad de los dos asociados, la definición de las responsabilidades, la especificación de la actividad fundamental de la asociación, la determinación del punto de la cadena productiva hasta el que cubre la Asociación y el precio para el reparto de las utilidades, los mecanismos de control, la duración y los mecanismos de ajuste del contrato conforme a la experiencia.

Indica también que el asociante obra en nombre propio y que no habrá relación jurídica entre los terceros y los asociados; por último las asociaciones en participación funcionan, se disuelven o liquidan a falta de estipulaciones especiales, por las reglas establecidas para las sociedades en nombre colectivo.

En la actualidad se viene desarrollando este tipo de integración de una forma más intensiva junto con otra que son los Convenios Tripartitos.

Estos convenios se suscriben entre uno o más empresas extranjeras y/o nacionales , que producen y transforman alimentos, los agricultores de la región y el gobierno.

Estos nuevos convenios se diferencian de los contratos ya que intervienen más amenudo campesinos y unifamiliares, esa diferencia obedece a la participación muy frecuente en estos de agrupaciones de campesinos y de pequeños propietarios (Rama-Oman,1986).

Al contrario de lo que cabría esperar -de acuerdo con investigaciones realizadas por Rama-Oman y basadas en las formas como estos se llevarán a cabo en Venezuela, Perú, Honduras y México- concluyen que el Estado fue el que medio antes de que se concertarán los acuerdos, además da que los productores no acudieron a él para establecer tales convenios más bien el Estado actúa en la promoción de determinadas

estrategias de desarrollo donde incorpora a los productores para aumentar su control político.

En nuestro país de acuerdo a cifras dadas por la Subsecretaría de política sectorial de la SARH, se han establecido 104 asociaciones en participación entre ejidatarios y empresarios; se indica que Tamaulipas es la principal entidad donde se han establecido acuerdos entre ejidatarios y empresarios, con un total de 27; le siguen Sinaloa con 10; Michoacán con 9, Aguascalientes y la Laguna con 6; predominando los contratos en el área agrícola y hortofrutícolas, con más de 18 mil Has., ganadero con 338 y tres en forestal con tres mil hectáreas. 56_/

Por otra parte la banca comercial a tenido también participación en el apoyo a estos tipos de convenios, en el informe de la SHCP para el primer semestre de 1992 se señalaba que del monto total de los financiamientos de la banca comercial -22.7 millones de pesos- en créditos al sector agropecuario, el 50.6% se destino específicamente al subsector ganadero y 11.2 billones al agrícola.

Se precisa que se han involucrado 508 mil millones de pesos en 67 proyectos agropecuarios en operación en 19 entidades federativas que se distribuyen de la siguiente manera: 40% a la ganadería, 37% en agricultura, 18% en lo agroindustrial y 5% al sector forestal. 57_/

Por último resumiendo lo que ha sido el proceso de internacionalización del capital en la agricultura tenemos que, este proceso se llevó en un inicio en la agricultura Latinoamericana en lo que se denominó economía de enclave cuya integración vertical se realizaba mediante la concentración de grandes extensiones de tierra, que cedería su lugar a la economía contractual por los problemas que implicaba la explotación directa de la tierra; estos contratos le aseguraban a las ETA llevar a cabo un proceso de acumulación de capital sin mayores problemas, a la par se impulsaba la industrialización que en la agricultura adquiriría un desarrollo sin precedentes con el impulso que se le dio a la agroindustrialización, las ETA son las que controlan este proceso modificando los patrones de consumo y producción, en este último las unidades productivas pequeñas serían relegadas dando preferencia a aquellas que contarán con mejores tierras y en gran proporción.

Faltaba por último la presencia de las formas de asociación y convenios tripartitos que caracterizan la etapa actual denominada Neoliberal; en estas formas de integración vertical se hace participe a los pequeños productores vía su organización de preferencia en figuras asociativas de segundo y tercer nivel para integrarlas a la etapa de Modernización e Internacionalización de la economía.

Ahora bien, las consecuencias por seguir este proceso para nuestro país son muchas, una es que se olvidó la vocación agrícola natural del país para satisfacer las demandas del mercado interno para dar prioridad a las necesidades de los países desarrollados que desde un inicio impulsaban este cambio en la producción de materias primas y del consumo de sus productos. Así es como los intereses de las ETA van incidiendo cada vez más en la conformación y reorientación de la industria alimentaria nacional hasta dominarla provocando un proceso de descapitalización del campo del cual no se ha recuperado el sector agropecuario y que es el problema fundamental para impulsar su desarrollo, como se vera en el siguiente capítulo.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- 1_/ Jesus Morett Sanchez. Las nuevas modalidades de acumulación en el campo: la agricultura de contrato. p.4
- 2_/ Theontonio Dos Santos. La cooperación multinacional. p129
- 3_/ Edmundo Valades. Los contratos del diablo. p 13
- * Vamos a entender los procesos de concentración y centralización como los ubica Bernardo Olmedo, que citando a Carlos Marx quedan definidos de la siguiente manera: La Concentración es un proceso de aglutinación de capitales individuales, ya existentes cuyo resultado será la creación de unos cuantos capitales más grandes y la desaparición de los más pequeños. La Centralización es una distribución de los capitales que ya existen y funcionan.
- 4_/ V.I Lenin citado por Alicia Girón. Hacia una conceptualización de la empresa trasnacional. p.39
- 5_/ Diego López Rosado. En su Curso de historia económica de México, citado por Edmundo Valades. op. cit. p.24
- 6_/ Harry Magdoff. La Empresa Multinacional. De espartaco al Ché y de Nerón a Nixón. p.295
- 7_/ Mario Posas. El movimiento campesino Hondureño: un panorama general (siglo XX) . Historia política de los campesinos Latinoamericanos. Vol. 2 p. 31.33
- 8_/ Carlos R. Cabarrus. El Salvador: de movimiento campesino a revolución popular. Historia política de los campesinos Latinoamericanos. Vol. 2 p.86-87
- 9_/ Sergio Ramirez. Breve historia contemporanea de Nicaragua. Casa de las Americas. p.20
- 10_/ Vladimir de la Cruz. Notas para la historia del movimiento campesino en Costa Rica. Historia política de los campesinos Latinoamericanos. Vol. 1 p. 138
- 11_/ Jesus Morett op. cit. p. 28
- 12_/ Kim Cheol. Crisis económicas y las nuevas estrategias de industrialización. p.60
- 13_/ Theontonio Dos Santos. op. cit. p.144
- 14_/ Charles Oman. Las nuevas formas de investigación internacional en la agroindustria Latinoamericana. p. 883
- 15_/ Rene Barbosa. Algunas cuestiones entorno a las empresas agroindustriales. p. 208
- 16_/ Antonio Bran. Guatemala: organización popular y luchas de clase en el campo. Historia política de los campesinos Latinoamericanos. Vol. 2 p. 36
- 17_/ Edmundo Valades. op. cit. p.36
- 18_/ Diego Iturralde. Notas para una historia política campesina Ecuatoriana. Historia política de los campesinos Latinoamericanos. Vol. 3 p.111-112
- 19_/ Kim Cheol. op. cit. p.66
- 20_/ Alicia Girón. op. cit. p.41-42
- 21_/ Idem.
- 22_/ Hector Casillas. Las agroindustrias en México: desarrollo rural y alimentación. p.10

- 23_/ Rama-Rello. La agroindustria Mexicana: su articulación con el mercado mundial. p.100
- 24_/ Bernardo Olmedo. Capital transnacional y consumo. p.14
- 25_/ Jesus Morett. op. cit. p.22
- 26_/ Hector Casillas. op. cit. p.11
- 27_/ Jesus Jauregui. Tabamex: un caso de integración vertical de la agricultura. p.47
- 28_/ Charles Oman. op. cit. p.888
- ** Ver capítulo segundo.
- 29_/ Rama-Vigorito. El complejo de frutas y legumbres en México. p.25
- 30_/ Rama-Rello. op. cit. p.105
- 31_/ Ruth Rama. Empresas transnacionales y agricultura Mexicana: el caso de los procesadores de frutas y legumbres. p.88
- 32_/ Charles Oman. op. cit. p.888
- 33_/ Idem.
- 34_/ Jeus Morett. op. cit. p.25
- 35_/ Ruth Rama. op. cit. p. 102-103
- 36_/ Rama-Vigorito. op. cit. p. 176-177
- 37_/ Idem.
- 38_/ Jesus Morett. op. cit. p.21
- 39_/ Harry Magdoff. citado por Bernardo Olmedo. op. cit. p. 23
- 40_/ Hector Casillas. op. cit. p.31
- 41_/ Raúl H. Green. La evolución de la economía internacional y la estrategia de las transnacionales alimentarias. p.98
- 42_/ Rama-Vigorito. op. cit. p. 157
- 43_/ Excelsior 8-III-1982. citado por Bernardo Olmedo. op. cit. p. 68,70 y 114
- 44_/ Ruth Rama. op. cit. p.93
- 45_/ Charles Oman. op. cit. p.915
- 46_/ Rosaíba Carasco. Los ejes de la Integración. La Jornada. 24 de agosto 1992
- 47_/ Cepal: De transnacionales 74% de la inversión en el tercer mundo. La Jornada. 17 octubre 1992
- 48_/ La Jornada. 6 agosto 1992
- 49_/ Raúl H. Green. op. cit. 94-95
- 50_/ Idem. Económico Lip Paris
- 51_/ Alfonso Cebrenos. La modernización del sector agropecuario: un cambio de paradigma. p.905
- 52_/ Idem.

53_/ Rene Barbosa op. cit. p. 218

54_/ Gabriela Dutrérit. Las asociaciones en participación, camino para modernizar el campo. p. 268

55_/ Abelardo L. Rodríguez. Ley general de sociedades mercantiles.

56_/ La Jornada. 3 octubre 1992

57_/ La Jornada. 3 septiembre 1992

CAPITULO I | ARTICULACION AGRICULTURA-INDUSTRIA EN MEXICO.

Una vez establecido el marco en donde se analizo como se subordina la agricultura al desarrollo de la internacionalización del capital por las Empresas Transnacionales Agroindustriales, analizaremos en este capítulo las políticas que el gobierno ha llevado a cabo para desarrollar la articulación del sector agrícola con el sector industrial y el papel que juegan en él las Agroindustrias en nuestro país.

Primeramente se hará una conceptualización de la definición de Agroindustria debido a las múltiples formas en como se ha abordado para posteriormente pasar al proceso de su articulación en nuestro país.

1) CONCEPTUALIZACION DE LA AGROINDUSTRIA

En este punto se aportarán elementos para tener una mejor comprensión de lo que es la agroindustria, dado que existen diferentes concepciones sobre la misma y la que nosotros adoptaremos.

Es hasta hace poco tiempo que se comenzó a hablar de los cambios que se deberían de introducir a la agricultura con el progreso técnico de la industrialización que se impulsaba a nivel mundial.

Este proceso de industrialización llevo a muchos países a adoptarlo como una estrategia para alcanzar el desarrollo al que habían llegado algunos países, los denominados "industrializados" y poder solucionar también sus problemas económicos.

"observando el nivel de vida en los países desarrollados, muchos gobernantes llegaron a la conclusión de que la industrialización acelerada era la solución mágica al problema del subdesarrollo económico". 1_/_

Y claro incluía a la agricultura, en donde se comienza a adoptar los conceptos de industrialización; así alguna gente hacía uso del término "agricultura industrializada" para referirlo al proceso mediante el cual la agricultura tendía más y más a adoptar a sus propias necesidades los métodos de producción de la industria. 2_/_

En realidad cuando se hablaba de la industrialización de la agricultura no solamente se hacía referencia a la introducción del progreso técnico a la misma sino también al dominio que ejercía el hombre sobre la naturaleza en la esfera de la producción agrícola.

Conforme se va dando una reordenación en el panorama internacional debido a la internacionalización del capital y la forma en que se implanta en la agricultura, se comienzan a utilizar diferentes términos para caracterizar el proceso de agroindustrialización (industria agrícola, agronegocio, empresa agrícola,

agroindustria) que tomaba auge auspiciado por el capital extranjero.

De esta forma se comienzan a manejar diferentes definiciones de la agroindustria cada una ubicada en un contexto diferente.

Como lo refiere en su trabajo Flores Verduzco, existen por lo menos cinco concepciones entre la definición que aportan ellos con respecto a la de otros autores.

Estas diferencias nos ilustran y ubican bastante bien sobre como conceptualizar y dar alguna definición de agroindustria y, estas son:

a) La primera diferencia dicen, es que hay autores que sostienen que la agroindustria se refiere a la gran industria y que es un proceso reciente relacionado fundamentalmente con el proceso de transnacionalización de la agricultura mexicana.

b) La segunda es que hay quienes sostienen que la agroindustria incluye en su definición, además de la industria que utiliza como materia prima productos agrícolas, a la producción de insumos y maquinaria e implementos agrícolas, estos últimos los ubican como "la industria de medios de producción para la agricultura".

c) Dicen por otra parte que hay una corriente de investigadores quienes sostienen que en la medida en que existe una integración total, una completa subordinación de la agricultura por la industria, la agroindustria debe conceptualizarse como un proceso de producción social que comprende tanto la producción agrícola como a la industrialización de sus productos.

d) La cuarta es aquella a la que definen como una "Industria Agrícola" y que se refiere a todas aquellas empresas pequeñas, medianas o grandes que se dedican al manejo, acondicionamiento, conservación y/o transformación de los productos y subproductos del sector agrícola ya sea de la agricultura propiamente dicha, la de la ganadería en todas sus líneas, de la forestería, fauna y piscicultura, a efecto de lograr bienes de mayor utilidad y valor.

Y por último está la definición de agroindustria que se refiere a toda industria localizada en el medio rural, propiedad de campesinos y con características artesanales.

Retomando esas diferentes formas de conceptualización y determinando que para llegar a una definición de la agroindustria es necesario tomar en cuenta dos elementos importantes: la función que desempeña en la producción social los procesos técnicos empleados y el destino y uso de sus productos llegan a la siguiente definición:

"Definimos a la agroindustria como un proceso de producción social que acondiciona y/o transforma las materias primas cuyo origen es la producción agrícola, pecuaria y forestal". 3./

Esta definición es la que adoptaremos para este trabajo cuando se haga mención a la agroindustria o algún proceso de la misma.

Dan también una propuesta para clasificar a la agroindustria en base a diferentes criterios debido a que no existe acuerdo para adoptar alguna, esta es:

CLASIFICACION DE LAS AGROINDUSTRIAS	
CRITERIOS	CLASIFICACION
Origen de la materia	Agrícola, pecuario, forestal
Uso de los productos	Alimentaria, no alimentaria
Tipo de materia	Agroindustria de cereales, oleaginosas, frutas, etc.
Grado de transformación de los productos	De acondicionamiento y conservación, intermedia, final.
Propiedad	Agronegocio

Por otra parte, la mayoría de los trabajos cuando hacen mención de la agroindustria se refieren de forma implícita al proceso de transnacionalización de la agricultura, esto llega a crear confusiones por el manejo indistinto del concepto; en otros casos sólo se refieren a él como Empresas Transnacionales para designarlo.

Sin embargo, lo agroindustrial no es sólo transnacional, así como lo transnacional no es exclusivamente agroindustrial. 4/

En efecto, son pocos los trabajos que hacen esta distinción realizandola de una manera explícita, veamos los casos.

"Con frecuencia se reitera y asocian ambas tendencias económicas (agroindustrialización y transnacionalización) ciertas organizaciones como la FAO confunden el fenómeno transnacional empresarial con la capacidad de los países para exportar". 5_/

"...este informe (se refiere a su trabajo) se centra en la firma agroindustrial de carácter transnacional para lograr detectar el efecto posible que produce en el desarrollo de los países del hemisferio sur". 6_/

Vamos a referirnos un poco más a este punto, de la agroindustria transnacional y de los demás conceptos que se han generado en torno a él.

Como se menciona en el capítulo anterior, la forma asumida por el desarrollo del capitalismo a partir de la Segunda Guerra Mundial marcan una nueva etapa del proceso de internacionalización del capital, esto trae consigo una ampliación del estudio de este fenómeno.

Como lo señala Alicia Girón, los trabajos de Baran y Swöezy en la década de los sesentas marcan una etapa importante en el estudio de la internacionalización del capital.

"Su trabajo más elaborado (se refiere al de dichos autores) El Capital Monopolista vino a fijar rumbos del análisis al señalar los cambios cualitativos en el proceso de acumulación de capital y de nuevas formas de organización a lo que ellos denominaban <<Corporación Gigante>> como célula que reflejaba los nuevos grados en los procesos de centralización y concentración del capital". 7_/

Con este nuevo nombre se comenzó a señalar a aquellas empresas cuyo nivel de desarrollo del capitalismo adquirían los rasgos de monopolio que después se denominarían en lo que hoy conocemos como Empresas Transnacionales que funcionan en las actividades agrícolas.

Para Ernest Feder, la <<Corporación Gigante>> no era otra cosa más que una "Gran Empresa" semejante a una rueda gigante donde los campesinos eran dientes anónimos de la misma y los capitalistas desempeñaban la actividad para su funcionamiento.

El la define de la siguiente manera.

"Se entiende (habla de la Gran Empresa) no sólo la empresa transnacional que se ocupa directa o indirectamente de actividades agrícolas y servicios relacionados con la agricultura, sino también la banca internacional, la organización internacional del préstamo y las fundaciones filantrópicas". 8_/

Esta definición de Gran Empresa va situando cada vez más a la agricultura en un proceso más integrador que abarca otras actividades dándole una concepción empresarial, que era utilizado por otra gente de diferente manera.

Así había quien manejaba el término "Agronegocio"; que había sido acuñado en la Universidad de Harvard en 1955 por John H. Davis que lo definió como "la ciencia de coordinar la oferta de insumos productivos por la agricultura con la subsecuente producción, procesamiento y distribución de alimentos y fibra" 9./

No hay que olvidar que estamos hablando de lo que se definió como Agroindustria desde una concepción de Empresa Transnacional y que los anteriores términos de Corporación Gigante, Gran Empresa, Agronegocio y los que siguen ubican de manera implícita este concepto.

Así se manejaba otro término semejante al agronegocio, este es el de "Agrobusiness" definido por James Austin de la siguiente manera:

"El Agrobusiness, comprende aquellos individuos y organizaciones comprometidos en la producción, transformación y comercialización de la oferta de alimentos y fibras". 10./

Fue en la década de los años sesentas cuando comienza a tener una noción más fuerte la idea de Empresa Agrícola en América Latina substituyendo al término utilizado de Explotación Agrícola.

Así aparecen los términos de "Agro-empresa" definida como aquellas unidades de alto crecimiento, vinculadas a los mercados internacionales mediante el nexo de firmas metropolitanas de comercialización, finanzas y embarque. (James F. Petras, 1977)

Y otra que se refiere a la "Empresa Agroindustrial" como una forma de organización de las actividades de producción y una opción en el plano de la gestión, en el de la organización de los servicios agrícolas e industriales y el de la distribución espacial de las actividades. (Rene Barbosa, 1977)

Si analizamos estas definiciones nos daremos cuenta del carácter netamente empresarial que se les imponía para ocultar el proceso de internacionalización del capital en la agricultura al que respondían.

En los países industrializados, la expansión del capitalismo a la agricultura de los países subdesarrollados lleva el nombre de Empresa Agrícola, esa era la conclusión a la que llegaba Ernest Feder.

Existen por último otros dos términos, el de "Complejo Agroindustrial" y el de "Agroindustria Integrada", que se utilizan también.

En el caso del Complejo Agroindustrial representa la designación de un peculiar proceso de integración vertical en la actividad agropecuaria que se integra en una cadena.

En cambio cuando se hace referencia a la Agroindustria Integrada, se debiera entender a aquella que cumple por lo menos una actividad agropecuaria o forestal, una actividad industrial, y/o una actividad

comercial, ligadas por relaciones de insumo-producto y concebida como una unidad funcional y económica bajo un centro de toma de decisiones común, con viabilidad técnico-económica tanto para el consumo como para cada una de sus partes. 11_/

Resumiendo, podemos concluir que la concepción de Empresa Transnacional y todas las demás definiciones y términos utilizados para designarla tratan de ocultar el carácter de la internacionalización del capital sobre la agricultura, de ahí que cuando se haga referencia a este proceso se utilizará el término de Empresa Transnacional Agroindustrial (ETA) para remarcar lo dicho anteriormente de que lo agroindustrial no es netamente transnacional ni lo transnacional agroindustrial; y en consecuencia cuando se utilice el término Agroindustrial nos estaremos refiriendo a la definición que se adoptó para explicar lo que es una Agroindustria.

2) ARTICULACION AGRICULTURA-INDUSTRIA EN MEXICO

Como lo explica Jorge Zamora en su trabajo, el término Articulación es referido al supuesto de que el desarrollo agrícola depende del proceso de industrialización tanto o más que el segundo depende del primero, de esta manera podemos establecer lo que se deberá entender por la articulación agricultura-industria, como "aquella que se refiere al conjunto de relaciones productivas entre ambos sectores en las cuales estén implícitos efectos de arrastre del sector industrial hacia la agricultura, provocando mayores niveles de productividad, vía irradiación del progreso técnico". 12_/

Es importante señalar que no se debe confundir las formas de integración agroindustrial -que se vieron en el capítulo anterior- con la definición de articulación y la forma como se abordará en este capítulo.

Cuando se habla de las formas de integración llevadas a cabo por las ETA se hacía referencia a la manera en como se relacionaban con las unidades productivas vía los contratos, asociaciones o los convenios tripartitos.

En cambio cuando se habla de la Articulación se hará referencia a una categoría más amplia ubicando a la agricultura como un sector y a la industria como otro; en donde su acercamiento o alegamiento definirán periodos históricos, como se verá más adelante y, en donde la Agroindustria queda ubicada como un puente entre ambos.

La importancia de la articulación entre la agricultura e industria radica en que según la forma que adopte puede transformarse en una traba al desarrollo de las potencialidades de la industrialización, que es función a su vez del tipo de estrategia de desarrollo agrícola que se adopte. 13_/

Para darle un seguimiento a la forma como se ha llevado a cabo en nuestro país la articulación haremos una reseña histórica de lo que ha pasado con la industria (y por tanto de la agroindustria como parte de esta), y las políticas que el gobierno a impulsado para llevar a cabo la agroindustrialización.

Las agroindustrias tienen una larga historia en nuestro país, se puede ubicar sus inicios desde la Colonia en la producción de harina de trigo, azúcar, cigarros, colorantes, en la industrialización del algodón y el henequen. 14_/

Así por ejemplo, en la península de Yucatán desde el último tercio del siglo pasado penetró Thebaud Brother de Nueva York para refaccionar las actividades henequeneras vía sus agentes; en tanto en el Bajío emergían las empresas industriales tabacaleras y cafetaleras que se asociaban a Empresas Transnacionales. 15_/

Una de las agroindustrias que ha destacado siempre es la azucarera; fue Cortés quien "estableció los primeros ingenios azucareros en Tuxtla en 1524. La zona azucarera de Cuernavaca y sus alrededores inició sus trabajos hacia 1530. A fines del siglo XVIII y los principios del XIX, las zonas productoras de azúcar estaban en los alrededores de Orizaba y Córdoba; en el Plan de Amilpas (alrededor de Cuautla); en Cuernavaca (a lo largo de los llanos de San Gabriel); en Pátzcuaro y en Teocoltlán". 16_/

Otra era la industria Embotelladora de Refrescos y Aguas gaseosas, la creación de la primera se realizó en la primera mitad del siglo XIX. 17_/

Sin embargo se pensaba que era en el ramo de los hilados y tejidos de algodón donde se podría iniciar y fomentar la industrialización del país. Esto como lo remarca Luis Chávez no era lo correcto dado que no se comprendía que "la elevación del estándar de vida del campesino, beneficiaba al industrial como productor, este se quedó al margen y en contra de la Reforma". 18_/

Esto se debió a las discusiones llevadas a cabo entre los Liberales que suponían que el libre juego de los intereses económicos (*laissez faire*) era la mejor política para acelerar el desarrollo, argumentando que la prosperidad agrícola de un país está en la capacidad industrial del mismo para transformar sus materias primas, creando lo que Luis Chávez denominó "la gran paradoja más singular y trágica de nuestra industria" el divorcio entre ambos sectores.

Pero en el estudio realizado por Agustín Cue se señala que el error más importante cometido en el fomento del desarrollo de la industria nacional fue el de "intentar industrializar al país sobre la base de una estructura económica feudal, herencia de la Colonia".

A finales de la época Colonial Humboldt escribía lo siguiente, "la agricultura mexicana está llena de trabas por las mismas causas políticas que entorpecen los progresos de las industrias... todos los vicios del gobierno feudal han pasado de España a América". 19_/

Los capitales existentes en manos de particulares se dedicaban a la especulación y no se canalizaban hacia las inversiones de la industria.

Sin embargo, para 1962 se creaba por decreto la Dirección General de la Industria Nacional y para el

siguiente año 1843 se exponían los principios en que había de fundarse la política industrial del país: "esta debía tener en consideración las características físicas y geográficas del territorio, el número de habitantes, la densidad de población, la capacidad de consumo del mercado interior y las producciones generales y regionales". 20_/_

Eran los primeros intentos de impulsar la industrialización, pero estos respondían a las demandas de los países centrales más que a las necesidades internas, además se había abandonado a la agricultura y dejado a un lado su articulación, parte de esa culpa le correspondía a la burguesía, como lo remarca en su artículo Arturo Guillén cuando concluye que "desde el nacimiento del capitalismo en México a fines del siglo XIX, la burguesía naciente fue incapaz de crear un sistema productivo con un grado de coherencia, articulación y autonomía semejante al de los países desarrollados". 21_/_

Durante los últimos años del siglo XIX y los primeros del siglo XX, se da un proceso acelerado de la concentración de la tierra que da como resultado la formación de los latifundios que se constituyen como las unidades de producción de esa época.

Como señala Roger Bartra "este acelerado proceso no encontró correspondencia con el desarrollo agrícola de tal forma que se crearon inmensos latifundios con bajísimas inversiones de capital, que van a caracterizar la historia económica agraria de México hasta 1936-40". 22_/_

Esta gran concentración y más que nada el carácter "privado" de la propiedad así como su carácter ineficiente, atrasado y precapitalista de sus relaciones de producción -sigue señalando- se había colocado como un obstáculo al desarrollo del capitalismo por lo cual era necesario un cambio de esa situación, así que "de la misma forma como la burguesía Juarista a mediados del siglo XIX aniquiló el gran obatacúlo que significaba la propiedad comunal y eclesíastica, durante la primera mitad del siglo XX la burguesía revolucionaria terminó con los grandes latifundios porfiristas". 23_/_

De esta manera se intentaba impulsar un proceso de desarrollo que históricamente no se había podido llevar a cabo durante la Colonia, Independencia y la Reforma.

Sin embargo el periodo postrevolucionario traería para el país un largo periodo de inestabilidad donde se dieron diferentes tendencias en la estrategia del desarrollo rural como lo expresa Sergio Alcántara cuando habla de los antecedentes de la industrialización en México y señalaba que "sin duda el problema más importante a que se enfrentaron los primeros gobiernos revolucionarios fue el de la modificación de la estructura agraria prevaleciente, por la presencia de diversas corrientes ideológicas involucradas en los procesos de toma de decisiones del grupo revolucionario". 24_/_

En efecto como lo remarca a su vez Sergio Reyes Osorio, una característica principal de esa etapa (1915-1934) es la desconfianza al ejido y al reparto masivo de tierras; "se ve al ejido como una respuesta necesaria desde el punto de vista político a la demanda de los campesinos, pero no se le asigna más papel en el desarrollo agrícola que el de servir de base de sustento adicional a una población levantisca y miserable". 25_/_

Es cierto el ejido adquiriría muchas definiciones y significaciones, pero al fin de cuentas como lo remarca Bartra no era otra cosa más que "un reflejo del intrincado laberinto de alianzas y contradicciones entre diferentes clases y fracciones de clase que se estructuran en el seno del Estado emanado de la revolución mexicana". 26_/

Esta nueva forma de propiedad era la que serviría de base junto con la propiedad comunal sobre las cuales se expandería el sector industrial.

Así lo hace ver Jaime Aboites cuando nos habla de la Articulación que se dio entre los sectores no-capitalistas de producción con aquellos sectores netamente capitalistas, y explica que , esa articulación ha jugado sobre todo en el periodo 1939-1970, a través de un conjunto de practicas estatales, un papel determinante en el proceso de vinculación agricultura-industria. 27_/

Estas practicas estatales eran simplemente las acciones que el Estado impulsaba para la vinculación de la economía campesina-agricultura moderna que permitiera a su vez una vinculación particular agricultura-industria favorable a esta última.

Se comienza a dar en el país el proceso de industrialización caracterizado por tres periodos; pero esto era producto de los acontecimientos que a nivel mundial se suscitaban como lo señala Rene Villareal.

"La Segunda Guerra Mundial permitió el inicio de la industrialización sustitutiva en los países de América Latina y la rebelión interrumpida del estructuralismo Cepalino la promovió y encauzó rompiendo con el esquema neoclásico de especialización internacional basado en el criterio de la ventaja comparativa estática y en la política de libre comercio. Con ello se abrió la vía del Estado como planificador y promotor del desarrollo, como único camino para alcanzar la industrialización de los países de América Latina y romper con los esquemas de economías dependientes primario-exportadoras". 28_/

Así el pensamiento estructuralista proponía en el aspecto teórico y político una nueva vía para promover el crecimiento y la industrialización, vía la estrategia de sustitución de importaciones para romper con el esquema de las economías de enclave, se pensaba que esto traería como consecuencia eliminar la vulnerabilidad y dependencia de la economía respecto al sector externo. 29_/

Pero en medio del proceso de concentración y centralización del capital en la agricultura a nivel mundial, la agricultura del país fue incorporándose a esta nueva etapa que era impulsada por los países centrales.

De esta manera son retomados los postulados que eran enarbolados por el pensamiento Cepalino para impulsar el proceso de industrialización y por ende una articulación agricultura-industria especial, en nuestro país.

Etapas de la Articulación

Como se había mencionado en un inicio, de la forma cómo se adoptara esta articulación podría convertirse en un impulso o en una traba para el desarrollo; tenemos así que se han identificado cuatro etapas en los trabajos expuestos por (Zamorano Ulloa, 1983) y (Carlos Morett, 1985) sobre la articulación en nuestro país.

a) Articulación Virtuosa

El primer período va de 1940-1954, y se califica de articulación "virtuosa", pues en ella donde se presentan los mayores niveles de articulación derivados de las condiciones prevalecientes en ambos sectores. Las ramas tradicionales (alimentos, textiles, calzado, bebidas, madera, cuero, imprenta y tabaco) propiciaron con su dinámica una expansión importante de la producción agrícola.

b) Articulación Debilitada

La segunda etapa va de 1955-1965, es la llamada fase de articulación "debilitada" puesto que para esos años, el proceso industrial va perdiendo fuerza de arrastre hacia el sector agrícola, por el tipo de industrias que se van colocando como las más dinámicas y conductoras del proceso de industrialización que se va orientando hacia ramas intermedias (químicas y metálica básicas, minerales, no metálicas, papel y hule) y otras nuevas que se impulsaban (transporte, productos metálicos, maquinaria y aparatos eléctricos y maquinaria no eléctrica), que en su mayoría se orientaban a la producción de bienes de consumo durable.

Entre 1940 y 1970 el sector industrial presentaba las tasas más altas de crecimiento anual con un 8%.

c) Proceso de Desarticulación

La tercera etapa se inicia en 1965-1970 cuando se comienza a dar una "desarticulación" agricultura-industria, lo que determina este proceso es la combinación de dos fenómenos:

- 1) El carácter que adquiere la industrialización dejando en el rezago a las ramas con mayor potencial de arrastre hacia la agricultura.
- 2) La severa y progresiva crisis en la que va sumergiéndose el sector agropecuario en especial el subsector agrícola y particularmente los granos básicos.

El modelo implementado desde 1940 empieza a manifestar su agotamiento por el debilitamiento de las formas de producción campesinas resultado de la explotación intensiva de que fueron objeto por parte del capital comercial, así como por las políticas seguidas después de 1940, de esta manera se manifiesta a fines de los años sesentas la crisis agrícola producto de esa desarticulación.

d) La Etapa de Rearticulación

La última etapa va de 1970-1982, es denominada de "rearticulación" pues en ella se hace un análisis del impacto que la crisis económica mundial provocaba en nuestro país.

De esta manera la relación entre la industria y la agricultura se vuelve más estrecha pues el proceso agrícola se integra al industrial en la agricultura, pero a la vez que se profundiza se vuelve parcial y selectivo. 31_/

Se va dejando a un lado la Articulación para apoyar más el proceso agroindustrializador.

En efecto, como lo señala Sergio Alcantara "tanto el sector público como el privado advirtieron las posibilidades de una alternativa de industrialización rural; en parte la idea era simplemente de descentralizar al sector industrial de México, transfiriendo algunas industrias y estableciendo las nuevas fuera de los límites de la actual conurbación manufacturera sobre todo del Valle de México". 32_/

Así surgieron proyectos para establecer "parques industriales" en varias ciudades de provincia, dando un mayor fomento a la industrialización rural a través del establecimiento agroindustrial. (Enrique Hernandez Laos,1980)

De esta manera en el sexenio de Luis Echeverría Álvarez (1970-1976) se intento promover la Industrialización Rural y se trató de incrementar la inversión pública en el campo; como lo explica Sergio Alcantara cuando nos menciona que para cumplir con este objetivo, el gobierno dio mayor impulso al Fondo Nacional de Fomento Ejidal (FONAFE) y al Programa de Desarrollo Rural

El primero era parte de la Secretaría de Reforma Agraria (SRA), se fundó en la década de los cincuenta para servir como depositario de los fondos que recibían algunos ejidos del país por la explotación total o parcial de sus recursos naturales comunales no agrícolas (pastos, bosques, minas, etc.); esos fondos podían utilizarse para financiar proyectos de desarrollo de la comunidad, tales como escuelas, caminos, centros de salud y otros servicios públicos de bienestar, su actuación se reflejaba con los siguientes datos:

En 1970, FONAFE declaraba haber establecido solamente tres pequeñas industrias en todo el país: dos talleres de manufactura de sombreros en Oaxaca y una planta elaboradora de productos lácteos en Zacatecas, y otros dos proyectos adicionales estaban en vías de implantación.

En cambio seis años más tarde, se habían financiado ya 351 empresas campesinas que abarcaban seis áreas de actividad económica: agropecuaria, forestal, turística, manufacturera, pesquera y de la construcción.

En ese mismo periodo, promovió también el establecimiento de 36 industrias organizadas como empresas conjuntas con participación de la comunidad local y el gobierno federal en cada caso. 33_/

Simultáneamente, dentro del Programa de Desarrollo Rural (PIDER) que iniciara la antigua Secretaría de la Presidencia (actual SEDESOL) se dió un impulso a la industria rural mucho más limitado que el del FONAFE, con recursos procedentes del gobierno federal y del Banco Mundial cubriendo tres áreas básicas en aquellas regiones con pobreza rural, estas eran: el área de infraestructura física y económica, las actividades productivas y por último la infraestructura social.

El PIDER se coordinó con la CONASUPO en los aspectos relacionados con la industrialización rural, de tal manera que al fin del sexenio de Echeverría se habían establecido en el país varios pequeños talleres de fabricación de telas y ropa, en los que se ocupaban 400 campesinos (hombres y mujeres); se establecieron algunas emparadoras de frutas y verduras en los estados de Chihuahua, México, Nayarit y Aguascalientes, plantas pasteurizadoras en Coahuila y Jalisco y unos 20 talleres de costura que ocupaban a 600 trabajadores. 34_/

Para la segunda mitad de la década de los años setentas se marca claramente el apoyo que se le dió al proceso de agroindustrialización en el país por la política económica implementada por el gobierno.

"Para los años sesentas se termina la fase de desarrollo extensivo en las agroindustrias y se inicia el tránsito hacia la fase intensiva". 35_/

En el país en 1978 se acuerda la autorización de la construcción de un fideicomiso que se denominaría "Fondo de Fomento y Apoyo a la Agroindustria" que tuvo como objetivos, identificar, evaluar y apoyar financiera y preferencialmente proyectos agroindustriales, sobre todo a empresas pequeñas y medianas que produjeran bienes de consumo básico, con oferta nacional insuficiente y que permitieran participar a los productores primarios en los beneficios derivados, con el fin de lograr más eficiencia en el uso de los factores productivos. 36_/

A un año de iniciado este fondo se creó la "Comisión Nacional de Desarrollo Agroindustrial" el 21 de agosto de 1979, con el objetivo de llevar a cabo la planeación, el fomento y la evaluación del desarrollo agroindustrial, así como la coordinación pública que se emprendiera, para lo cual se le asignaban las funciones de proponer el Plan Nacional de Desarrollo Agroindustrial que se orientara al conjunto de políticas, programas y proyectos del sector público, así como del sector social y privado. 37_/

Antes de ser concluido y expuesto el Plan Nacional Agroindustrial, a inicios de 1979 se establece un decreto presidencial en el cual se implementaba un programa de "desconcentración territorial de las actividades industriales", en marcado en el Plan Nacional de Desarrollo Urbano en cuyos considerandos se reconocía los efectos producto de la concentración histórica que se había dado en unas cuantas ciudades por el ritmo de su crecimiento económico que habían desarrollado, así como las consecuencias que acarrearían los mismos, "generando graves desequilibrios estructurales reflejados en una desordenada creación y crecimiento de los centros de población, en la inadecuada distribución de la población en el territorio nacional, en el crecimiento del fenómeno de migración hacia ciertas regiones del territorio nacional, por la falta de otras expectativas y empleo en sus lugares de origen; así como una injusta distribución de los beneficios derivados del desenvolvimiento económico del país". 38_/

Una vez establecidas las zonas geográficas donde se impulsarían y descentrarían las industrias se presentó el Plan Nacional de Desarrollo Agroindustrial en el Diario Oficial del 9 de mayo de 1980, dejando a la Comisión Nacional la implementación del mismo, estableciendo los "principios" que regirían el marco de referencia conforme al cual los diversos sectores de la economía nacional y de la administración pública tendrían que normar y regular sus acciones.

Sin embargo este Plan consideraba criterios "prioridad", los fijados de acuerdo al destino de la producción y al origen de la materia prima, lo que hacía más selectivo el impulso de proyectos relegando la participación del sector social; así se establecía que de acuerdo al origen de la materia prima, los productos se clasificarían en alimentarios y no alimentarios y de acuerdo a esta clasificación se agrupaban de acuerdo a su tipo, por lo que en base a esto se habían identificado 25 productos repartidos de la siguiente manera:

- . Agrícolas Alimentarios: arroz, azúcar, cacao, café, cebada, especias, frijol, legumbres y hortalizas, maíz, oleaginosas y trigo
- . Pecuarios Alimentarios: carne, leche, huevo y miel
- . Agrícolas no Alimentarios: lana, cueros y piel.
- . Forestales: maderables y no maderables

De estos se establecían que "sólo aquellas actividades de procesamiento industrial que cumplan con las condiciones funcionales y económicas de los sistemas agroindustriales, serán consideradas como tales y, en consecuencia, como sujetos prioritarios de este plan". 39./

En este periodo de Rearticulación cobra singular importancia la acción del Estado en la economía vía las empresas de participación estatal, como lo refiere Rene Villareal.

"Es en los años de 1935 a 1940 cuando la administración pública buscando propiciar mayor eficacia en sus funciones recurrió a una tercera modalidad de instituciones públicas, implementando la creación de organismos descentralizados y empresas de participación estatal que se encargasen de las nuevas funciones que el Estado estaba llamado a desempeñar en los campos económico, social y cultural". 40./

Recuérdese que esto se enmarca en los criterios cepalinos donde el papel del Estado debería cumplir como administrador y benefactor.

En un estudio sobre la estructura de la industria estatal de 1970-1985 se tenían los siguientes datos en cuanto a la participación del estado en las empresas públicas.

"Se puede constatar que el Estado participa en 35 de las 49 ramas industriales, la presencia es mayor a 10% del valor de la producción en 21 ramas (en especial es inferior a 5% en 17 de estas). Existen 8 ramas con presencia estatal superior a 10% e inferior a 30% ; cuatro ramas con presencia mayor de 50% y menor a 90% y dos ramas son monopolios constitucionales.

Las ramas con dominio estatal superior a la mitad de la producción son: azúcar, abonos y fertilizantes, industrias básicas y el acero y equipo y material de transporte.

Por otra parte existe mayor presencia en otras ramas de menor importancia relativa respecto al total de la industria estatal: alimentos para animales, química básica, muebles, y accesorios metálicos y productos metálicos y productos metálicos estructurales". 41 /

a) La Etapa de Desarticulación

En 1980 se marca una nueva fase para el país, con el retorno del liberalismo económico que a nivel mundial se impulsaba con el nombre de "Monetarismo Bastardo".

"Este monetarismo lo llamamos bastardo porque es un liberalismo económico adúltero, falsificado, degenerado del original y contradictorio" (Rene Villareal, 1986).

En nuestro país lo bautizaron como "Liberalismo Social" pero en esencia es lo mismo.

Ahora el "dejar hacer, dejar pasar" en mercados monopolicos constituye la piedra angular de la ideología y proyecto ideológico-político que implica: libre mercado, libre empresa y libre comercio internacional.

De esta forma argumentan que "la acción del sector público destruirá la prosperidad lograda gracias al sistema de libre mercado y que además destruya la libertad humana. Por lo tanto, el Estado debe desaparecer como agente económico, el libre mercado, libre empresa y libre comercio internacional, junto con una política monetaria y no discrecional son los prerrequisitos para el óptimo funcionamiento del sistema capitalista... las funciones del Estado serán las de <<guardian>> o policía que vigilen que operen libremente las leyes del mercado". 42 /

Ahora veamos que paso en nuestro país al impulsarse el liberalismo o neoliberalismo en la industria con el proceso de desincorporación de empresas paraestatales y, en el campo con el fomento de las agroindustrias, para ir aportando más elementos sobre lo que es una nueva etapa de "desarticulación" de este proceso.

Desincorporación de Empresas

Como lo señala Rolando Cordera, la política económica de Miguel de la Madrid consistió en buscar una nueva relación entre el Estado y la sociedad, especialmente con el sector privado. La tesis del presidente estaba orientada a dos propósitos: el primero a fijar las reglas claras del juego con el sector privado definiendo los límites de la intervención estatal y en segundo lugar, en mejorar la eficiencia del sector público para ganarse la confianza de la sociedad. 43 /

Para el primer punto -que es el que nos interesa- a partir de 1982 el Estado emprendió el proceso de desincorporación de las mil 155 empresas que administraba bajo dos vertientes:

1) La primera consistiría en la venta de la participación accionaria del gobierno a los sectores social y privado.

2) Para la segunda implementaría una serie de instrumentos tales como:

a) La Liquidación.- Se establecería cuando a su criterio una entidad hubiera cumplido con el propósito para el que se creó.

b) La Extensión.- Se aplicaría a los fideicomisos públicos básicamente.

c) La Fusión.- Se realizaría en aquellas empresas que desarrollaran una actividad similar y,

d) La Transferencia.- Descentralizando las actividades a otros estados de la República.

Así, la estructura de la industria paraestatal cambió significativamente entre 1970 y 1984. En la industria el Estado participaba en 1982 con más de 400 empresas, en 1985 disminuyó a menos de 300 y al finalizar el gobierno de Miguel de la Madrid quedó en 173. 44_/

A principios de 1990 se anunciaba que estaban en proceso de desincorporación 170 empresas del gobierno federal, de las cuales 120 quedarían desincorporadas dentro del primer semestre de 1990. 45_/

En agosto de 1992 la SEMIP anunciaba la privatización de unas 60 industrias estatales mexicanas para los próximos seis meses, que incluían ocho plantas de fertilizantes mexicanos. 46_/

Para julio del año anterior la Secretaría de Hacienda informaba que existían solamente 24 empresas paraestatales en proceso de desincorporación para lo cual los bancos: Cremi, Serfin, Comerfem, Nacional Financiera, Internacional y Bancomer fungirían como agentes vendedores. 47_/

El panorama de esta desincorporación en el sector agropecuario ha sido el siguiente:

De las 46 paraestatales que al comienzo de este sexenio conformaban el sector agropecuario sólo quedaban en 1992, según reportes de la SARH, en proceso de desincorporación nueve paraestatales, entre las que se incluían: la Comisión Nacional de Fruticultura, Productos Forestales Mexicanos, Aceitera de Guerrero, Impulsora Guerrerense del Cocotero, Alimentos Balanceados de México, Fondo Forestal, Fideicomiso para la Explotación de la Hierba de Candelilla, Forestal Vicente Guerrero y Triplay del Palenque.

Y continúa señalando que del total de paraestatales desincorporadas en los últimos tres años, diez se transfirieron en su totalidad al sector social "procurando que los precios de venta fueran favorables al productor y estuvieran acompañados con programas de capacitación y asistencia técnica". Entre las paraestatales que se han entregado al sector social y gobiernos estatales están: Productos Forestales de la Tarahumara, Fondo de Vivienda Rural, Fideicomiso del Hule, Servicios Ejidales, Cofinsa entre otros; y en el año pasado la meta era concluir con la transferencia de la planta agroindustrial del Instituto Mexicano del Café y avanzar en el correspondiente a Productos Forestales Mexicanos, además de terminar con la entrega de todos los bienes del Fideicomiso para la explotación de la Hierba de Candelilla.

Manifiesta por último que los organismos que continuaran a su cargo son la Universidad Autónoma de Chapingo, Autónoma Agraria Antonio Narro, Colegio Superior de Agricultura del estado de Guerrero, Instituto Nacional de Capacitación Rural, Productora Nacional de Semillas, Productora Nacional de Biológicos Veterinarios, Comisión Nacional de Zonas Áridas, Colegio de Postgraduados, Fideicomiso de Riesgo Compartido, Fondo Ganadero y Fidehule. 48_/

Resumiendo la evolución de la desincorporación de empresas del sector paraestatal de diciembre de 1982, sería el siguiente:

AÑO	NUMERO DE EMPRESAS
1982	1155
1983	1074
1984	1049
1985	941
1986	737
1987	617
1988	412
1989	379
1990	280
1991	239
1992	221

Fuente: La Jornada 11/11/92

Analizando el proceso de privatización que el gobierno impulso a partir de este sexenio, se tienen los siguientes datos de acuerdo a un informe de la SHCP.

"Casi una tercera parte de las 180 Empresas Paraestatales vendidas por el gobierno federal en la presente administración, quedaron en manos de sólo cinco grupos empresariales: Carso, Peñoles, Grupo G, Xabre y Frisco.

El sector social adquirió el 10% de las entidades enagenadas (las empresas más baratas), en tanto que las Empresas Transnacionales compraron directamente o por medio de sus filiales aproximadamente el 20% del total; el restante 70% fue adquirido por particulares o grupos de empresas que consolidaron las cadenas completas de su producción o abrieron nuevas ramas de actividad". 49_/

La Política Agroindustrial

En lo que respecta a la política de agroindustrialización se tiene que el gobierno de Miguel de la Madrid, en el Programa Nacional de Desarrollo Rural Integral 1985-1988 marca las líneas para el impulso de las agroindustrias. 50/

Este programa según el gobierno, surgía de los planteamientos de las organizaciones campesinas en los foros de consulta popular organizados en el transcurso de su campaña electoral; esto es muy importante tenerlo presente porque, al igual que el PRONAMOCA ambos seguían una línea de diálogo y "concertación" por medio de las cuales justificarían las acciones que impulsarían para implantar su Liberalismo Social en el Campo.

Desglosando el PRONADRI, en el cuadro siguiente, se puede apreciar que se articula en diez puntos: marco conceptual, problemática del desarrollo rural integral, objetivos, estrategias, metas, instrumentación de acciones, proyectos estratégicos, coordinación intersectorial, modernización administrativa y control y evaluación, en cada uno de ellos se hace referencia a la Agroindustria e Industria Rural.

PROGRAMA NACIONAL DE DESARROLLO RURAL INTEGRAL

- 1) Marco conceptual del desarrollo rural integral
- 2) Problemática del desarrollo rural integral
 - a) Aspectos estructurales
 - b) Aspectos coyunturales
 - c) Bienestar social de las comunidades
 - d) Reforma agraria
 - e) Actividades económicas
- . Agroindustrias
- .
.
- 3) Objetivos del desarrollo rural integral
 - a) Propósito fundamental
 - b) Objetivos generales
 - c) Objetivos específicos
- .

. **Industria Rural**

. **4) Estrategia del desarrollo rural integral**

- a) Disponibilidad y acceso a los servicios básicos
- b) Reforma agraria integral
- c) Reactivación productiva

. **Elementos del proceso**

. **Actividades y productores**

. **Agroindustria**

d) Participación de la población

5) Metas

- a) Bienestar social
- b) Reforma agraria integral
- c) Reactivación productiva

. **Producción agroindustrial**

6) Bienestar de acciones

- a) Política del gasto público
- b) Bienestar social
- c) Reforma agraria
- d) Producción rural

. **Fomento a la actividad agroindustrial**

7) Proyectos estratégicos

- a) Proyectos estratégicos del sector agricultura y recursos hidráulicos

Agroindustrias

. **Desarrollo de la agroindustria integrada**

- 8) Coordinación intersectorial
- 9) Modernización administrativa
- 10) Control y evaluación

El objetivo de la Industria Rural era integrar a los productores primarios a las instancias de beneficio, transformación y comercialización, fortaleciendo su participación directa en la explotación de los recursos naturales, a fin de agregar valor a los productos de origen agropecuario y forestal.

En cuanto a la estrategia a seguir, se llevaría a cabo mediante la integración productiva, para ello se impulsaría la participación de los productores rurales en el establecimiento de agroindustrias integradas, de esta manera los procesos agroindustriales serían el elemento fundamental para articular más eficientemente las actividades agropecuarias entre sí y con el sector industrial, para lo cual se aplicarían procedimientos de "asociación" del Estado con los campesinos.

A su vez se impulsaría la industria rural extractiva y artesanal con el fin de aprovechar el desarrollo cultural de las comunidades e incrementar el empleo y el ingreso de las mismas.

Las metas eran ambiciosas y se centrarían en la transformación de productos pecuarios, principalmente en el sacrificio del ganado y la obtención de leche pasteurizada, cuyas tasas de crecimiento se estimaban en un 21.2% y 11.3%, estas metas se expresan en el cuadro siguiente:

PRINCIPALES PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES
1985-1988 (miles de toneladas)

Producto	1985	1988	Tasa de Crecimiento promedio anual %
Harina de maíz	1206	1396	5.0
Arroz pulido	453	541	6.0
Harina de trigo	3360	3527	1.6
Alimentos balanceados	11210	13088	5.3
Leche pasteurizada	1658	2288	11.3
Cárnicos	284	505	21.2

Fuente: PROMADRI

En cuanto al fomento a la actividad agroindustrial se manifestaba el apoyo principalmente a la agroindustria del sector social dando prioridad a la consolidación de las plantas existentes, con programas de rehabilitación y así mismo dando preferencia a las actividades de beneficio primario tales como la selección, empaque, conservación, acopio y almacenamiento.

Se pensaba formular 1400 estudios y proyectos, de los cuales 80% se abocarían a procesos primarios, el 20% restante se dedicarían a las agroindustrias intermedias y finales. Se emprenderían 754 "acciones" de asistencia técnica a las plantas agroindustriales en dos fases: correspondiéndole a la primera el 36% en la fase pre-operativa, que incluía la ejecución y la puesta en marcha, y el 64% restante a la fase operativa de asistencia contable, financiera y comercial.

Se realizarían para cumplir con esas metas 1246 cursos y eventos de capacitación Agroindustrial en todo el país. Todo esto se puede resumir en el siguiente cuadro:

METAS AGROINDUSTRIALES

Actividad/Año	1985	1986	1987	1988
--Planeación				
Estudios de proyectos	334	345	355	366
--Fomento de la producción y productividad				
Asistencia técnica	181	186	191	196
Capacitación	294	301	316	335

Esto era lo que se había planeado para el sector Agroindustrial en el sexenio, muy ambicioso y contrastante con la política de desincorporación que se implementaba.

Y que decir del periodo actual donde se esta impulsando el Programa Nacional de Modernización del Campo (PRONAMOCA) 1990-1994, "Modernización" que se indica es producto de las inquietudes que planteó Salinas de Gortari en su campaña presidencial, donde indicaba que era necesario modernizar cuatro aspectos fundamentales de las actividades en el campo: las relativas al marco jurídico, el institucional, los instrumentos de política económica y los referentes a la participación democrática de los productores del campo. 51/

El PRONAMOCA se divide en tres secciones, como se puede apreciar en el siguiente cuadro, la primera referente al diagnóstico y la problemática del sector agropecuario y forestal, donde se analiza la evolución de la producción y de la productividad en el sector agropecuario así como la del bienestar rural. La segunda son las políticas tanto generales como particulares derivadas del objetivo de aumentar la producción y la productividad del campo y elevar el nivel de vida de las familias que habitan el sector rural, y por último la sección que contiene tres apartados en que se desarrollan las medidas de política para los sectores agrícola,

pecuario y forestal en materia de instrumentos de apoyo y estímulos al campo; y las acciones de política para mejorar el bienestar de la familia rural.

PROGRAMA NACIONAL DE MODERNIZACIÓN DEL CAMPO

1) Diagnóstico y problemática del sector

2) Objetivos y estrategias

a) Objetivos

b) La estrategia

.

. La industria rural y Agroindustria

.

3) Política de modernización del campo

a) Instrumentos de apoyo y estímulo

.

. Industria rural y Agroindustria

.

b) Medidas de política para los sectores agrícola, pecuario y forestal

-- Sector agrícola

.

. Productos agrícolas industriales

.

-- Sector pecuario

-- Sector forestal

En la estrategia referente a la Agroindustria e Industria Rural se estipula que debido a que el modelo de desarrollo económico se caracteriza por una franca apertura hacia el exterior, esto condiciona a que los proyectos de desarrollo agroindustrial sean altamente competitivos y eficientes.

Así el esfuerzo de promoción de la agroindustria consistiría en:

- Inducir la modernización y rehabilitación de las plantas en las que exista obsolescencia tecnológica.
- Modernizar los canales de abasto.
- Asegurar las fuentes de abastecimiento.
- Aprovechar las ventajas comparativas con que cuenta el país y por último.
- En el caso de la agroindustria del sector social intensificar el esfuerzo en materia de asistencia técnica, comercial y organizacional.

En la política de Modernización destaca el proyecto para el desarrollo de Corredores Agroindustriales cuya localización estará determinada por la cercanía con los centros de abasto de insumos, y por las posibilidades de acceso a los mercados de exportación. Los corredores agroindustriales -se dice- contarán con la infraestructura de los productores del campo, esto redundará en beneficio de un amplio grupo de empresas y permitirá aprovechar las ventajas de las economías de escala.

La estrategia de desarrollo de estos corredores consistirá en:

- Identificar proyectos viables en las diferentes etapas de cada uno de los sistemas-producto de la región.
- En la integración de cadenas y sistemas-productos.
- En la articulación en sus zonas de influencia de nuevos proyectos agroindustriales con la producción de materias primas, con la mano de obra excedente y la infraestructura y servicios disponibles.

Se piensa -aseguran- que con la modernización de los canales de abasto de la Agroindustria se apoyará la creación de centros de acopio tecnificados en las áreas de producción primaria, así como en el desarrollo de sistemas de comercialización modernos, el mejoramiento tecnológico de procesos productivos y el agotamiento oportuno de los servicios de asistencia técnica.

Y concluyen expresando que el impulso de la industrialización del agro requiere de la participación de los sectores social, público y privado. Por esta razón se buscarán nuevas formas de asociación para poder garantizar la participación de los diversos agentes productivos en los proyectos agroindustriales.

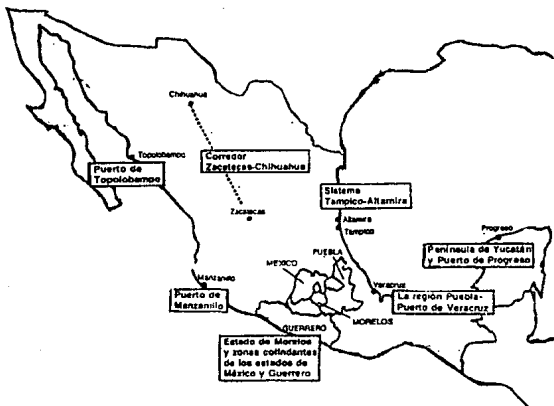
En las medidas de política para los productos industriales queda bastante claro su papel, al exponer que:

"Dado que las entidades paraestatales involucradas en el proceso de producción, industrialización y comercialización de estos productos, realizan actividades estratégicas no prioritarias, estarán sujetas a un proceso de desincorporación que permite elevar su competitividad en los mercados internacionales e incrementar el valor agregado de los productos en beneficio de sus ingresos.

La participación del gobierno estará limitada a regular y a concertar precios y cantidades evitando conflictos y actividades especulativas. Su intervención tomará como guía los precios internacionales en los mercados que por su estructura monopsonía así se requiera".

Así a fines de enero de 1990 se anunciaba que con la aplicación de recursos federales, y con financiamiento privado y de la banca internacional, el gobierno federal construiría 7 corredores agroindustriales como proyecto estratégico para fomentar la industria rural en todo el país, las regiones seleccionadas son: Sistema Tampico-Altamira, Puerto Topolobambo, Puerto de Manzanillo, Corredor Zacatecas-Chihuahua, Estado de Morelos y zonas colindantes de los estados de México y Guerrero, Península de Yucatán y Puerto de Progreso y la Región Puebla-puerto de Veracruz. 52/ (ver mapa)

UBICACION GEOGRAFICA DE LOS CORREDORES AGROINDUSTRIALES



El estado que guardan en la actualidad es el siguiente de acuerdo con el informe emitido por la SARH:

A partir de la formación de los Corredores Agroindustriales, existen 233 proyectos, 81 están en operación, 32 en proceso de ejecución y 120 en diversas etapas de planeación y formulación, de ellos 99 son agroindustriales, 43 pecuarios, 33 hortofrutícolas, 32 corresponden a diversos tipos de apoyo, 12 forestales, 12 agrícolas y 2 florícolas.

En el corredor Zacatecas-Chihuahua (que comprende los estados de Zacatecas, Durango, Chihuahua, Aguascalientes, San Luis Potosí, Coahuila, Nuevo León y la Comarca Lagunera) hay 93 proyectos, de los cuales 47 están operando, 11 en proceso de ejecución y 35 en fase de planeación.

Para el corredor de la región de Topolobampo se calcula una inversión total de casi un billón de viejos pesos para impulsar 52 proyectos, de los cuales 47 corresponden a Sinaloa, tres a Sonora y dos a Nayarit; del total, 22 están en operación, 10 en ejecución y 20 en planeación.

En los corredores Puebla-Veracruz y Tampico-Altamira se da seguimiento a 24 proyectos, dos hortofrutícolas, 18 agroindustriales, dos pecuarios, uno agrícola y uno de servicios. 53_/

Ahora bien, haciendo, un recuento del proceso llevado a cabo en el país de la Articulación agricultura-industria, se puede resumir de la siguiente forma.

La estrategia de industrialización que surge en el marco de la sustitución de importaciones en el corto plazo en donde la articulación fue "virtuosa" contribuyó a que la agroindustria se incertara en este proceso y apoyara su desarrollo; por otro lado las unidades productivas (ejidos y comunidades) sirvieron de base para impulsar el proceso industrializador aportando materias primas necesarias y las divisas económicas.

Pero conforme se avanza en dicho proceso se impulsan políticas económicas diferentes por lo que se comienza a dar un proceso de "desarticulación", donde el sector agrícola se quedaría estancado.

No se cumplió con el papel que debería cumplir la industria a través de su articulación con la agricultura, en el cual la industria impulsaría la producción agrícola y su progreso técnico suministraría los medios de producción e insumos técnicos para sustentar esos procesos; como lo refiere Podro Vuskovick al señalar que "no parece haber ocurrido exactamente sí en la experiencia de México, la industria no había cumplido tales funciones, había tenido más bien el efecto de frenar la introducción del progreso técnico en el sector agropecuario". 54_/

Por lo tanto las consecuencias se podrían resumir de la siguiente manera:

- a) Un alto grado de desarticulación entre los distintos sectores y ramas que integran la industria y entre ésta y la agricultura.
- b) Una alta concentración de las inversiones en la producción de bienes de consumo suntuario.
- c) Un alto nivel de concentración geográfica.
- d) Incapacidad para absorber el crecimiento de la fuerza de trabajo ya que utilizan técnicas de producción que agravan el desempleo, y
- e) La descapitalización del campo.

Este proceso de desarticulación se ha venido agudizando y el papel que en el juegan las Agroindustrias ha sido muy bien resumido por J.P Peemans, cuando concluía que:

"Las agroindustrias no juegan un papel <<punto>> de elemento dinamizador entre el sector industrial y los sectores agrícolas, aparecen más bien como simples ramas industriales configuradas de acuerdo a las normas tecnológicas internacionales, y la adopción del sector agrícola, se llevo a cabo a través de una completa fragmentación y a través de una evolución donde una pequeña parte del sector agrícola realiza un enorme salto para adaptarse a las necesidades de las agroindustrias, mientras todos los demás sectores se marginan. La visión que predomina es la de un sector agroalimentario fragmentado y desarticulado, con diferentes estructuras que se desarrollan en diversos momentos y direcciones". 56_/

Es verdad el desarrollo de las agroindustrias ha sido resultado y parte del fenómeno de la transnacionalización de la agricultura su dinámica, orientación y modalidad ha estado determinada por el capital monopolico internacional.

En este proceso el desarrollo del sector agropecuario, y por ende sus políticas, han sido determinadas por las leyes del capitalismo que operan en los ámbitos internacional y nacional, así como por la instrumentación a través de distintos gobiernos, de una política agropecuaria que contribuyo a la generación de la actual crisis que se padece en el campo. 57_/

De esta manera el proceso de agroindustrialización contribuyo al abandono de los productos de subsistencia y por su remplazo por aquellos que le interesaban a la firma agroindustrial; en tanto la participación del Estado en empresas paraestatales relacionadas con la agroindustrialización de productos del campo ha dejado de funcionar, como consecuencia de la economía de libre mercado del "laissez faire" monopolico que impulsa, apoyando de esta forma el establecimiento de proyectos de asociación con capital privado e internacional por la vía -para el caso de la Agroindustria- de corredores agroindustriales.

En este marco general se da la actual etapa de desarticulación entre la agricultura y la industria teniendo como centro a las agroindustrias, desarticulación contradictoria, sin duda, donde se desarrollan las formas organizativas de las unidades productivas para integrarlas por la vía de la Asociación en Participación o Convenios al proceso de modernización económica que responde a la globalización mundial económica actual, donde no tienen muchas perspectivas alentadoras de desarrollo.

De ahí la necesidad de buscar alternativas de integración entre las unidades productivas y el sector industrial, que rompa con la dinámica de dominio y reproducción que establecen las ETA; en este sentido la Cooperativa Pascual se revela como una alternativa de integración para las unidades productivas del sector social basadas en los principios de cooperación que impulsa, como sera referido en el siguiente capítulo.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- 1_/ Raanan Weitz. De campesino a agricultor. p.19
- 2_/ Rene Barbosa. op. cit. p.202
- 3_/ José Flores. Agroindustrias: conceptualización y niveles de estudio. La Agroindustria en México. p.3
- 4_/ Jesus Morett. op. cit. p.50
- 5_/ Ruben Mújica. Agroindustria y crisis agrícola. p.254
- 6_/ Gonzalo Arroyo. Firmas trasnacionales agroindustriales. p.13
- 7_/ Alicia Girón. op. cit. p.29-30
- 8_/ Ernest Feder. Cómo funcionan las empresas agrícolas en sistemas subdesarrollados? . p.1002-1003
- 9_/ Violeta Chirino. La agroindustria integrada. p.21-22
- 10_/ Hector Casillas. op. cit. p.26
- 11_/ Cassio Luiselli. citado por Alberto Gonzalez. La importancia de la agroindustria en México y la participación estatal en el sector. p.19
- 12_/ José Zamora. La industria alimentaria y agricultura en México: análisis, desarticulación. p.12
- 13_/ Pedro Vuskovic. Articulación agropecuario-resto de la economía en el proceso de desarrollo. p.121
- 14_/ Jesus Morett. op. cit. p.52
- 15_/ Ruben Mújica. op. cit. p.256
- 16_/ Agustín Cue. Historia social y económica de México (1521-1854). p.79
- 17_/ Edmundo García. La industria embotelladora de refrescos y aguas gaseosas en México. p.48
- 18_/ Dirección Nacional de Comercio Exterior. La industria de transformación Mexicana (1821-1867). p.22
- 19_/ Agustín Cue. op. cit. p. 77
- 20_/ Idem. p.360
- 21_/ Arturo Guillén. México, industria y restructuración del sistema productivo. p.25
- 22_/ Roger Bartra. Estructura agraria y clases sociales en México. p.21
- 23_/ Idem. p.123
- 24_/ Sergio Alcantara. Industrias colectivas del pueblo. p.4
- 25_/ Sergio Reyes Osorio. Evolución de la tenencia de la tierra en México. Centro Nacional de Productividad. p.9
- 26_/ Roger Bartra. op. cit. p.131
- 27_/ Jaime Aboites. Industrialización y desarrollo agrícola en México. p.25
- 28_/ Rene Villareal. La contrarrevolución monetarista. p.20
- 29_/ Idem. p.171
- 30_/ Jaime Aboites. op. cit. p.52

- 31_/ Carlos Morett. La articulación agroindustria-industria en México. La agroindustria en México Vol.1 p.34
- 32_/ Sergio Alcantara. op. cit. p.7
- 33_/ Idem. p.7-8
- 34_/ Idem. p.9
- 35_/ Carlos Morett. op. cit. p.341
- 36_/ Diario Oficial de la Federación 22 agosto 1978
- 37_/ Diario Oficial de la Federación 21 agosto 1979
- 38_/ Diario Oficial de la Federación 2 febrero 1979
- 39_/ Diario Oficial de la Federación 9 mayo 1980
- 40_/ Rene Villareal. Las empresas públicas como instrumento de política económica en México. p.215
- 41_/ Jorge Machado. La estructura de la industria estatal 1970-1985. p.126
- 42_/ Rene Villareal. op. cit. p.99
- 43_/ Rolando Cordera. Pragmatismo estatal. El Novedades 22 enero 1990
- 44_/ Idem.
- 45_/ Gabriel Tizoc. En proceso de desincorporación 170 paraestatales. El Nacional 30 enero 1990
- 46_/ La Jornada. 5 julio 1992
- 47_/ La Jornada. 21 julio 1992
- 48_/ La jornada 22 julio 1992
- 49_/ La Jornada 16 julio 1992
- 50_/ Diario Oficial de la Federación 20 mayo 1985
- 51_/ PRONAMOCA. SARH. Comercio Exterior
- 52_/ El Nacional 25 enero 1990
- 53_/ La Jornada 20 abril 1992
- 54_/ Pedro Vuskovic. op. cit. p.129
- 55_/ Arturo Guillen. op. cit. p.29
- 56_/ Pedro Vuskovic. op. cit. p.113
- 57_/ Adolfo Sanchez. La política agropecuaria contemporanea. p.14

CAPITULO I I I. EL COOPERATIVISMO COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL

Las formas históricas de integración vertical que han impulsado las ETA, producto de la internacionalización del capital en la agricultura, han modificado las formas de producción y consumo impulsando un modelo transnacional en el desarrollo agroindustrial nacional, favorecido por las políticas gubernamentales.

Esto ha provocado que las agroindustrias no se conviertan en un elemento de enlace dinámico en la articulación de la agricultura con la industria.

Este proceso es lógico dado que a las ETA no les interesa el que puedan o no contribuir a una articulación positiva de los sectores agrícola e industrial; estas responden a los objetivos de extraer las mayores ganancias posibles del sector agrícola en el menor tiempo.

Esto trae consigo la exclusión de los sectores productivos agrícolas del sector social (ejidos y comunidades) y el fortalecimiento de los pequeños y grandes productores privados, lo que beneficia aun más a las ETA, cuyo poder se extiende desde la producción hasta el procesamiento y comercialización, en donde los agricultores no tienen ninguna participación en la toma de decisiones.

Ahora bien, los períodos históricos de la articulación agricultura-industria evidencian una falta de planeación a mediano y largo plazo que impulsen el desarrollo agrícola e industrial bajo un objetivo en común; así, lo que comienza como una articulación "virtuosa" que inicia en 1940, pasa por diferentes etapas en donde se manifiesta un constante debilitamiento hasta llegar a articulaciones viciosas, donde el único papel que tiene el campo es el de trasladar valores a la industria provocando su descapitalización, etapa actual que presenciamos.

Bajo el argumento de que el modo y estilo de producción han quedado rezagados y han contribuido al empobrecimiento y deterioro del campo, el gobierno implementando una política neoliberal trata de refuncionalizar al sector y emprender su modernización mediante la reestructuración productiva del campo vía PRONAMOCA como su propuesta.

En este programa queda definido cual será la política y acciones a llevar a cabo para el impulso agroindustrial, dando mayor relevancia a los corredores agroindustriales; aquí el problema es que se propone que sea vía proyectos de asociación como se lleven a cabo los mismos y, como hemos visto, éstos reproducen las formas de integración que han desarrollado las ETA con las consecuencias ya descritas.

Hay que partir de que el desarrollo agroindustrial puede ser promovido, si aplicamos un enfoque integral que implique una articulación virtuosa, con una visión que cubra desde la producción primaria hasta las diversas opciones de procesamiento cuyo destino sea tanto el mercado interno como el mercado

internacional, esto incluye necesariamente la participación de los productores en la toma de decisiones sobre las políticas para impulsar el proceso agroindustrial.

Es necesario a su vez reconocer que la relación actual Estado-campesinos, ha roto con las concepciones de lucha y formas de actuar de los productores que anteriormente se habían desarrollado bajo diferentes dinámicas, lo que implica particulares formas de participación en que estos se desenvolverán ante las nuevas condiciones, y de cómo estas a su vez puedan influir en el desarrollo agroindustrial.

El gobierno busca encuadrar la participación de los productores a través de las Asociaciones en Participación como ejemplo de la modernidad y políticas neoliberales que se dan en la actualidad.

El problema es que estas formas de integración hacia el campo que se impulsan reproducen los mecanismos que históricamente han promovido las ETA, lo que llevaría a cometer los mismos errores con igual o peores resultados para la agricultura; porque como hemos señalado, la integración con las ETA, lo único que provoca es una concentración en unas cuantas empresas del proceso productivo con un rígido control sobre el mismo, donde se relega la participación de los productores lo que desmotiva la organización participativa basada en relaciones de cooperación con otros sectores y entre estos mismos, que puedan conformar una articulación virtuosa agricultura-industria, además de provocar la descapitalización del sector agrícola.

La cuestión no es solo la afluencia de capitales al campo vía las Asociaciones, sino que es necesario impulsar nuevas experiencias en las relaciones de integración vertical, lo que implica un nuevo tipo de agricultura de contrato y de asociación y de otras opciones de colaboración entre productores e inversionistas.

Se debe avanzar hacia una articulación justa y equilibrada que implique mejoras en las condiciones tecnológicas, organizativas, productivas y económicas para los productores participantes basadas en la cooperación; sólo de esta manera se pueden garantizar relaciones equitativas y estables, para que los esfuerzos de los productores puedan culminar en mejores condiciones de vida y fuerza para la comercialización de sus productos, permitiendo la adopción de mejoras tecnológicas que no los hagan renunciar a que ellos mismos puedan transformar sus productos, y el de buscar mejores mercados donde se asegure un precio compatible con la calidad del producto.

Son estos avances organizativos en la cooperación los que conforman las posibilidades reales para que los productores tomen el control sobre su proceso productivo, lo diversifiquen y lo consoliden convirtiéndose en agentes protagonistas de una nueva estrategia de desarrollo rural que pueda llevar a una articulación con la industria.

Esto lleva a plantearse la pregunta de si puede ser posible que una estrategia agroindustrial se constituya en el eje común de un crecimiento tanto para las empresas agroindustriales como para las unidades productivas que participan en su integración? y de que forma se podría llevar a cabo esta? .

El planteamiento anterior, deberá ser guiado hacia aquellas formas de organización que encierran elementos de cooperación que puedan contribuir a un crecimiento común, para lo cual creemos que son las Cooperativas donde se pueden encontrar estos.

Esto no quiere decir que en las demás formas organizativas no existan elementos de cooperación, por el contrario éstos existen incipientemente pero no han sido desarrollados a su máxima expresión.

Una vez establecido que pueden ser en las cooperativas donde se lleve a cabo una integración industria-unidades productivas, el paso siguiente sería analizar en un caso específico estos planteamientos; para lo cual creemos que la Cooperativa Pascual es un ejemplo para este proceso, debido a que su surgimiento marca una etapa especial en el desarrollo del cooperativismo y para el movimiento obrero.

Su origen esta marcado desde un inicio por una relación de cooperación nutrida de las experiencias de la lucha obrera y de los demás sectores de la sociedad por establecer formas alternativas de organización.

Este proceso, marca que dentro de la Cooperativa Pascual la cooperación sea llevada a un grado más alto en su relación con otros sectores, lo que hace posible llevar a cabo el planteamiento hecho anteriormente de impulsar relaciones diferentes en su integración con las unidades productivas del campo que la abastecen con su fruta, que puedan ser punto común de crecimiento entre ambos.

Debemos visualizar que al referirnos a la Cooperativa Pascual, estamos hablando de lo que es la industria refresquera y de la importancia que esta representa tanto por los volúmenes de consumo y venta de refresco así como, por el control rígido del capital extranjero sobre ciertas marcas de refrescos; un panorama de lo que representa esto lo podemos tener con los siguientes datos.

La industria embotelladora mexicana ocupa el segundo lugar mundial tanto por el volumen total de su producción como por el consumo de refrescos per cápita; esto implicó que para el año de 1991 las ventas de refrescos representarían el 1.4% del producto interno bruto, estimándose que para el año pasado fueran de un 1.9% .

Son 236 empresas las que integran la industria refresquera nacional, 22 de estas catalogadas como grandes (producen más de 11 millones de cajas anuales), 63 medianas (producen entre cinco y once millones de cajas) y 151 pequeñas (producen menos de cinco millones de cajas); estas empresas se disputan el mercado nacional bajo 42 marcas de refrescos diferentes.

Esta industria refresquera se concentra principalmente en los estados de Veracruz, con 23 plantas; Estado de México con 17 plantas; Puebla con 15; Tamaulipas con 14; D.F con 13; Chihuahua con 12; Jalisco, Guanajuato y Michoacán con 11 y San Luis Potosí con 10.

El 40% de la demanda de refrescos se realiza en las zonas metropolitanas de México, Guadalajara y Monterrey.

El 80% del mercado esta representado por las bebidas de Cola, y el 20% restante corresponde a los refrescos de sabores, donde la Cooperativa Pascual tiene una participación importante.

Lo que trataremos de exponer en este capitulo es la forma en cómo la Cooperativa Pascual lleva a cabo la articulación de las unidades productivas del campo a su desarrollo bajo una participación cooperativa como una forma alternativa para los productores del campo.

1) La Industria Refresquera en México

a) Generalidades.

La industria elaboradora de refrescos se encuentra localizada dentro del grupo industrial denominado Fabricación de Bebidas, que a su vez se divide en dos tipos:

- 1) El de elaboración de bebidas alcoholicas.
- 2) El de elaboración de bebidas no alcoholicas.

Estas bebidas sin alcohol son normalmente conocidas como Refrescos y Aguas Gaseosas clasificandose de la siguiente manera:

Aguas Minerales.- Son aquellas con un alto contenido en sales y gas.

Aguas Purificadas.- Son aguas potables sometidas a diversos procesos químicos o electroquímicos con objeto de lograr la eliminación parcial de sales minerales y el total de bacterias y gérmenes nocivos, haciendolas adecuadas para el consumo humano.

Refrescos.- Son aquellos que se elaboran con jugos de fruta, extractos, esencias, colorantes, azúcar o jarabe y aguas purificadas con o sin adición de anhídrido carbónico. 1./

Como lo señala el trabajo de Edmundo García, el origen de la industria refresquera es oscuro, algunos ubican su origen en el año de 1757 en Filadelfia, Estados Unidos, donde el Dr. Physinchk prescribía continuamente a sus enfermos el uso de aguas minerales, y debido a que el tratamiento daba resultados satisfactorios solicito la ayuda de un farmacéutico amigo suyo llamado Townsend Speakman para producir un agua mineral artificialmente carbonatada; Speakman construyó de esta forma un aparato para la carbonatación del agua y le añadió jugos de frutas convirtiéndose así en el fundador de la "industria productora de aguas gaseosas". En un corto tiempo empezaron a combinar muchos sabores con aguas gasificadas que ofrecían al público como nuevas bebidas refrescantes muy agradables.

En nuestro país esta industria hizo su aparición a principios de siglo, la creación de la primera se realizó a mitad del siglo XX.

"Las primeras factorías se establecieron en la Ciudad de México, siendo las más importantes: La "Electropura" que producía "agua purificada" y "limonadas"; "El Gallo" agua purificada para sitones y limonadas; "La Higienica" y "Benjamin Puente". El inicio de esta industria coincidió con los albores del movimiento revolucionario comenzando a instalarse en diversas poblaciones del territorio nacional pequeñas plantas embotelladoras en las clásicas y curiosas botellas conocidas con el nombre de "canicas"; por las características de estas pequeñas empresas podrían clasificarse bajo el género de "familiares" en que la esposa hacía de químico, administrador y cajero, y el marido de embotellador, vendedor y repartidor". 2/

Las Marcas Extranjeras se introdujeron en el mercado en los años treinta, siendo una de las primeras la Coca Cola, que en 1927 firmo unos convenios para embotellar dicha marca con seis embotelladoras establecidas en diversas ciudades del país; otras marcas extranjeras que se introdujeron en el mercado nacional durante esa época fueron la Pepsi Cola y la Orange Crush. 3/

Conforme se va desarrollando la industria refresquera se van incorporando innovaciones que permitirán un rápido desarrollo por una parte, porque por otra el capital extranjero comenzaba a desplazar a las marcas nacionales.

Así en la segunda década del siglo aparecen en el mercado internacional la corchoiata de metal con base de corcho que transformo la industria permitiendo un embotellado rápido y una mejor conservación del producto, esta innovación fue introducida en nuestro país por Don Arturo Mundet quien en 1918 lanzó al mercado su popularísimo Sidral. 4/

Haciendo un recuento general del panorama de la Industria Refresquera en nuestro país, sería el siguiente:

"En las primeras décadas del siglo XX, las marcas mexicanas de refrescos abastecían el 100% del mercado nacional... en 1960 el mercado nacional de refrescos era compartido en un 50% con las marcas trasnacionales. En 1972 el 77% del mercado era dominado por marcas extranjeras. En los años ochentas hubo una ligera recuperación del 5% al ubicarse las marcas extranjeras en 71.5% en tanto que las marcas nacionales tuvieron el restante 28.5%". 5/

Resumiento esta etapa en un cuadro quedaría representado de la siguiente forma:

Participación en el Mercado de la Industria Refresquera %

Período	Marca Extranjera	Marcas Nacionales	Total
Principios de siglo	0.0	100	100
1960	50.0	50	100
1972	77.0	23	100
1988	71.5	28.5	100

Fuente: Salvador Torrez

La concentración y la centralización de capitales en la rama de refrescos -señala el trabajo de Salvador Torres- hizo desaparecer cientos de empresas. De 1500 empresas que existían en los años cincuentas, desaparecieron más de 1260 firmas, representando una pérdida anual de 1% . De las 240 empresas refresqueras que actualmente operan en el país cerca de 200 envasan diez marcas extranjeras y alrededor de 40 producen 72 marcas nacionales; 76 empresas refresqueras pertenecen al grupo Coca-Cola, 50 de Pepsi Cola, 42 son de capital mixto y 72 pertenecen a empresarios mexicanos. Las Empresas Transnacionales se concentran en los refrescos de Cola aportando con este tipo de producto el 62% de la oferta actual total y el resto de su participación (9.5%) lo hace en refrescos de sabores.

Estudios realizados en cuanto al consumo y la producción de refrescos para el año de 1980, señalaban lo siguiente:

- . El consumo diario en México (sobre la base de 72 millones de habitantes) era de 60 millones de refrescos
- . El mercado de refrescos se repartía de la siguiente manera:
 - 75 por ciento: Coca Cola y Pepsi Cola.
 - 15 por ciento: Mirinda y Fanta.
 - 10 por ciento: Embotelladoras Nacionales. 6/

Se ha determinado como la "época de iniciación" de la industria refresquera en nuestro país a la década de los años treinta en que se multiplicaron por todo el país las embotelladoras hasta alcanzar la cifra de 2300.

Edmundo García llega a la conclusión de que fueron dos etapas diferentes por las que ha pasado el desarrollo de la industria de refrescos embotellados; la primera abarca el periodo de 1959-1960 donde se registran elevadas tasas de inversión y notables incrementos en su producción, la segunda que comienza a partir de 1961 con una declinación en el ritmo de su desarrollo como consecuencia de los problemas económicos y financieros a que se enfrentaba esta industria.

2) La Empresa de Refrescos Pascual S.A

Como señala el trabajo de Salvador Torres, la Empresa de Refrescos Pascual s.a se constituyó como tal el 19 de marzo de 1940 su dueño era Rafael Victor Jiménez Zamudio propietario del 100% de las acciones y director general de la empresa.

Desde el punto de vista administrativo Rafael Jiménez era la máxima autoridad, todas las áreas tenían que reportarle a él permanentemente el avance de los programas de trabajo y de los proyectos aprobados por la dirección general.

"Se consideraba que tenía una estructura administrativa bastante adecuada a las circunstancias de la empresa que le permitió alcanzar uno de los lugares más destacados en el mercado de refrescos". 7/

Refrescos Pascual llegó a ocupar el cuarto lugar en producción y ventas después de Coca-Cola, Pepsi Cola y Sidral Mundet. El primer refresco que lanzó al mercado fue "Pato Pascual" de tamaño mediano, el cual tuvo poca demanda por ser una nueva marca; en espera de que esta presentación adquiriese prestigio, empezó a trabajar el agua purificada llamada "Agua Pascual", misma que sostuvo por un lapso aproximado de seis años, posteriormente vendió la maquinaria y equipo a lo que hoy es "Agua Electropura".

La Empresa Pascual fabricaba una amplia gama de refrescos al incluir 13 sabores diferentes de frutas y jugos, cuya área de venta se dividía en 270 zonas; 105 de Pascual Boing, 110 de Lulú Boing y 60 de Boing Tetra Park. Surgía sus productos en 96000 puntos de venta, siendo sus principales clientes los establecimientos comerciales de todas las clasificaciones, las escuelas, los colegios, las dependencias de gobierno y los centros de diversión. 8/

El dueño de la empresa consiguió abrirse paso en el mercado nacional a través de una política agresiva de ventas. Logró apoyo del gobierno y algunos gobernadores a quienes ayudaba en sus candidaturas promoviendo sus productos, uno de los apoyos recibidos más fuerte fue la concesión en las escuelas para distribuir exclusivamente los productos Pascual Boing.

Logró incursionar en el mercado extranjero estableciendo en Estados Unidos la empresa Pascual Foods, Inc. Hizo intentos por establecer una empresa en Japón con un refresco que llamó "El Chaparrito Mexicano" pero con este último no tuvo éxito por la superioridad técnica de los japoneses; se asoció con los propietarios de Canada Dry y posteriormente se quedó con todas las acciones de esta empresa.

En cuanto a las instalaciones se señala que la primera planta industrial de Refrescos Pascual, estaba ubicada en la colonia Santa Ma. la Rivera, trasladándose dos años más tarde a la colonia Anáhuac; posteriormente en 1949, adquirió la planta sur ubicada en Lorenzo Bouturini y Clavijero de la colonia Tránsito. A principios de los años sesenta se construyó la Planta Norte en avenida Insurgentes norte 1320 de la colonia Capultitlan. Al final de operar como sociedad anónima solo existían las dos últimas; había a su vez varias empresas en el interior del país entre las que destacan Juguera Veracruz S.A de C.V, Embotelladora Jalisco S.A, Embotelladora Pascual de Cuernavaca, Jugera Poza Rica S.A y el Hotel Posada Jacarandas.

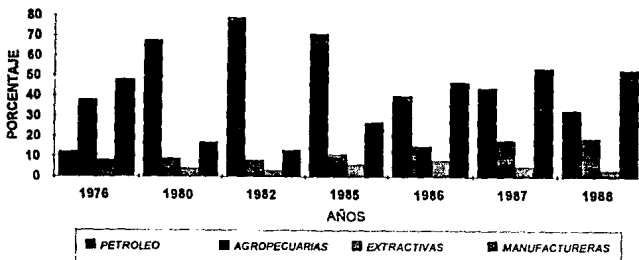
Se señala que el periodo de mayor auge de Refrescos Pascual S.A fue de 1973 a 1981 debido a que de una producción de 22.4 millones de cajas pasó a 28 millones en cada uno de los años que se mencionan, observando una tasa media de crecimiento de 2.6% anual. Pero no obstante haber cuidado concienzudamente el aspecto técnico, administrativo y mercadológico, el director de la empresa descuidó uno de los factores más importantes que durante décadas contribuyeron a generar la riqueza de Refrescos Pascual S.A, este factor fueron los trabajadores de la empresa que al ver lesionados sus intereses paralizaron la empresa en 1982 para dar comienzo al proceso de lucha que los llevaría a constituirse como una Cooperativa.

3) La Sociedad Cooperativa "Trabajadores de Pascual" SCL.

Fueron varios los elementos que a lo largo de la lucha (1982-1985) se dieron para que los trabajadores se constituyeran en cooperativa; sin embargo se cree importante señalar el panorama y las condiciones que se vivían en la década de los ochentas a finales del sexenio de López Portillo, como un elemento importante que tendría consecuencias y respuestas diferentes en los sectores de la población, situación causada por la falsa ilusión que se pregona de que con la expansión de la industria petrolera promovida por el "boom petrolero" se podría llegar a un desarrollo económico nacional.

El siguiente cuadro es elocuente en cuanto al desarrollo desigual de los distintos sectores de la economía, en donde el petróleo alcanzó su máxima expresión en el año de 1982.

COMPOSICION DE EXPORTACION 1976-1988



Fuente: Banco Nacional de México
Comercio Internacional Banamex

TESIS CON
FALLA LE ORIGEN

Ahora bien la situación del país para finales de 1982 era la siguiente:

Situación del País en Diciembre de 1982

Crecimiento del PIB	0.5%
Tasa Inflacionaria	98.8%
Desvalorización del peso*	614%
Nivel de Fugas de Capitales	22 millones de dls.
Déficit Fiscal (%respectivo al PIB)	17%
Deuda Pública Externa	80,000 millones de dls.
Déficit en Cuenta Corriente	-4878 millones de dls.

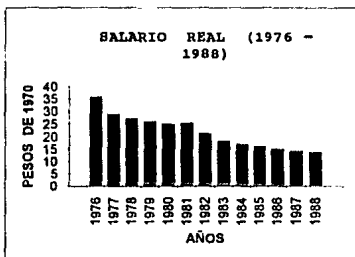
* A finales de 1976 el peso oficialmente se cotizaba en \$20.60 por dólar, para finales de 1982 se reconoció en \$150. 9/

En cuanto al nivel salarial de acuerdo a una investigación realizada por la Unión de Banqueros Suizos, se establecía que la mano de obra en México era una de las más baratas en el mundo. 10/

En el estudio llevado a cabo por el Taller de Indicadores Económicos del CIES, se establecía que en 1981 los ingresos de los empresarios eran superiores a los de los trabajadores en un 22% y para 1988 lo eran en un 190%. 11/

Mostrando en una gráfica cuál ha sido el desarrollo del salario mínimo real en México de 1976 a 1980 se aprecia el descenso continuo del mismo.

AÑOS	SALARIO
1976	35.8
1977	29
1978	27.1
1979	26.1
1980	25.2
1981	25.5
1982	21.4
1983	18.3
1984	17.1
1985	16.2
1986	15.1
1987	14.2
1988	13.8



Fuente: Taller de Indicadores Económicos

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Este panorama así como la crisis económica mundial se manifestaron en lo que fue la "crisis del 82" en la economía del país con uno de los efectos más graves, lo que fue la segunda devaluación más pronunciada del peso el 18 de febrero de 1982, esto motivo el desbordamiento de la paciencia de los trabajadores, como lo remarca Rogelio Valera.

"1982 representa la imposibilidad de seguir manteniendo las bases de alianza entre el Estado y el movimiento obrero". 12_/

Ante los efectos inflacionarios que la devaluación desencadenó, las organizaciones que agrupa el Congreso del Trabajo solicitaron el ajuste de las percepciones salariales de los trabajadores tomando como punto de referencia la restitución del poder de compra de los trabajadores perdido por la devaluación; así a través de la Secretaría del Trabajo se decretó un aumento de emergencia del 30, 20 y 10% dependiendo de los salarios que percibiera cada trabajador. 13_/

Este aumento decretado no fue acatado por el dueño de Pascual.

"La actitud de Rafael Jiménez y de su comité sindical fue de absoluto silencio con lo que expresaba su negativa en proporcionar los aumentos. La espera se prolongó por 56 días hasta que los obreros asumieron la determinación de suspender la producción el 18 de mayo de 1982 levantando las siguientes demandas:

- a) Aumento del 30, 20 y 10% de los salarios.
- b) Presentación de la caratula de la declaración fiscal de la empresa para poder impugnar el reparto de utilidades recibido ese año.
- c) No ejercer represalias contra ningún trabajador por motivo del movimiento obrero emprendido para vencer la resistencia patronal". 14_/

Como la respuesta fue negativa el día 18 de mayo de 1982 estallo la "huelga de hecho" con el que daba inicio una nueva etapa de la lucha de los trabajadores de Pascual.

Como lo señala al desarrollar su trabajo Salvador Torres, el proceso de lucha de los trabajadores puede establecerse en base a las siguientes etapas importantes todas ellas:

- 1) Antecedentes de la lucha.
- 2) La huelga de hecho.
- 3) Nuevas represalias de la empresa.
- 4) La huelga de septiembre.
- 5) La huelga de mayo de 1983 a mayo de 1985.
- 6) La formación de la Sociedad Cooperativa de "Trabajadores de Pascual" SCL.

Así fue que el 27 de agosto de 1985 el Consejo de Administración elegido por los trabajadores recibió el registro que les permitiría poner en funcionamiento las dos plantas elaboradoras de refrescos.



"La batalla de los Trabajadores de Pascual es toda una experiencia de lucha contra la mentalidad empresarial, el charrismo sindical, el esquirolaje y la burocracia política, enemigos acérrimos de la clase trabajadora". 15/

4) La Estructura Administrativa

La estructura administrativa de la Cooperativa Pascual* (ver organigrama) esta apegada a las disposiciones estipuladas en la Ley General de Sociaddes Cooperativas, integrada por:

a) La Asamblea General.- Que celebra por lo menos dos asambleas por año, la primera es la ordinaria y se lleva a cabo en el mes de marzo, para informar de la situación financiera; la segunda es la extraordinaria que se realiza en agosto para efectuar los cambios administrativos correspondientes. Además del presidente, secretario y tesorero, se encuentra un comisionado de contabilidad e inventarios y otro de la producción y distribución.

b. El Consejo de Vigilancia

c) La Comisión de Educación Cooperativa.

d) La Comisión de Conciliación y Arbitraje.

e) La Comisión de Control Técnico.- Es un organismo colectivo compuesto por un representante de cada departamento en que se divide la unidad productiva.

f) Los Consejos y Comisiones.

5) Elaboración de los Refrescos Pascual.

En este apartado primeramente mencionaremos las presentaciones de los refrescos elaborados en la cooperativa para posteriormente hacer referencia al proceso de su elaboración, se cree importante mencionarlo porque en gran parte el funcionamiento de la planta esta en función de las épocas de cosecha de las frutas.

En cuanto a la presentación de los refrescos, esta se divide en dos:

1) La presentación en envases Desechable compuesta por:

Boing Tetra Clasic de 250 ml.

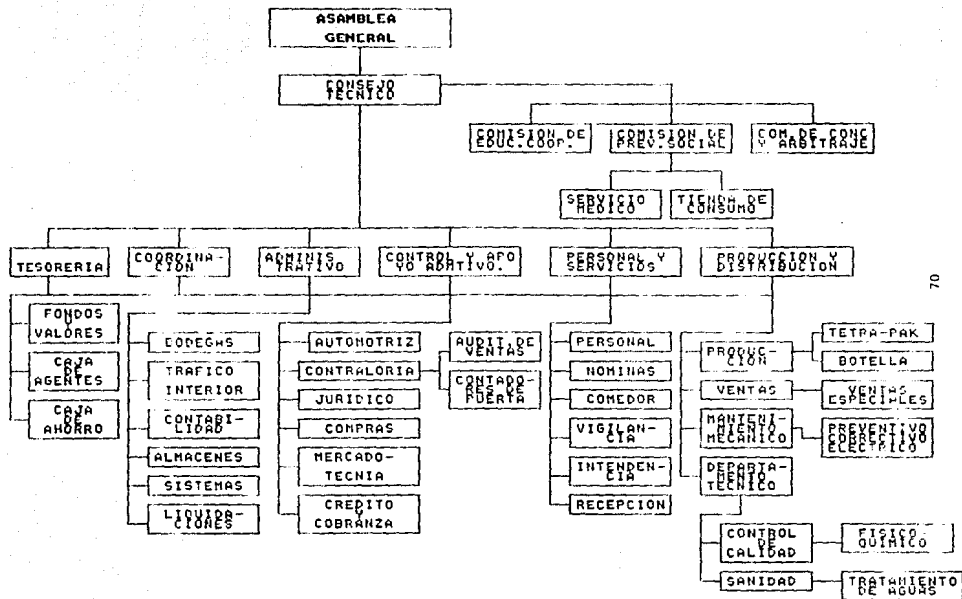
Boing Tetra Brik de 1000 ml.

- " " " de 500 ml.

- " " " de 250 ml.

Boing Lata

ORGANIGRAMA



Boing Botella no Retornable

2) La presentación en envase retornable.

Lulú Boing de 10 oz o Tamaño chico

Lulú Boing de 16 oz o Tamaño Mediano

Lulú Boing de 30 oz o Tamaño Familiar

Boing botella Retornable 12 oz

Pascual Boing de 14 oz o Tamaño Mediano

Pascual Boing de 30 oz o tamaño Familiar

En cuanto al proceso de su elaboración este comienza cuando la fruta llega a la planta en el área denominada de "Recepción", donde existe un inspector de área que se encarga de checar su calidad de acuerdo a lo establecido en el contrato, de esta área pasa a la de "selección y Tratamiento" donde la fruta es seleccionada en una banda en la cual es retirada la fruta verde, demasiado madura, fraccionada o aplastada, la que es aceptada recibe un proceso de lavado en solución jabonosa y yodada antes de pasar a la escaldadora donde es sometida a un tratamiento térmico con agua caliente para eliminar esporas, gérmenes y otras impurezas que pudieran haber permanecido adheridas a la superficie de la fruta aun despues del lavado inicial, esto además reblandece físicamente los tejidos de la fruta facilitando la extracción de la pulpa, para pasar al área de "Molenda" compuesta por un molino donde es triturada la fruta para posteriormente pasar a otra unidad que se encarga de separar el bagazo (fibra, cáscara y semillas) de la pulpa, para que se dirija esta al área de "Envasado", aquí a la pulpa se le agrega un conservador para que no pierda sus propiedades y se coloca una etiqueta de control, donde se especifica el producto, peso, sustancias utilizadas, fecha y turno: para posteriormente ser trasladadas al área de "Cuartos Fríos" donde permanece alrededor de ocho días como mínimo en constante observación para cerciorarse de su calidad, para por último ser trasladados a los almacenes de refrigeración para ser utilizadas conforme se necesite.

Existen dos áreas específicas para la producción de Boing Tetra Clasic y Tetra Brik; para la producción del primero, el área se encuentra organizada en tanques de acero inoxidable donde se van mezclando los ingredientes en varias etapas, en la primera denominada de "jarabe simple" se incorpora el azúcar con agua en proporciones ya establecidas para pasar a otro tanque donde se agrega la pulpa (mango, tamarindo, guanabana, fresa y guayaba) o el jugo (uva, piña, naranja y manzana) según se trate, añadiendole un conservador, para dirigirse despues a la unidad que se encarga de efectuar la pasteurización mediante un shock térmico, éste consiste en calentar la bebida por tres minutos a temperaturas alrededor de los 100 grados centígrados para enfriarla bruscamente hasta alrededor de los 50 grados, una vez pasteurizado el producto pasa a la "maquina envasadora" en ella se le da forma de presentación de Tetra Clasic para posteriormente ser empacadas.

Para el área de producción de Tetra Brick (250, 500 y 1000 ml) el procesamiento es similar al de Tetra Clasic, operando en este caso tres maquinas de acuerdo a la presentación del mismo, existen en todas ellas una "unidad de empacado" que se encarga de realizar este proceso automáticamente.

Una vez elaborados estos productos son llevados al área de "Almacén" donde están alrededor de ocho días en observación, analizando muestras del mismo, antes de que les sean colocadas las etiquetas con el

visto bueno para poder ser trasladados a los lugares de su venta.

En la elaboración del Boing Botella el área donde se lleva a cabo este proceso se compone de varias secciones: la primera es donde se encuentra la "Selección del Envase" donde se superviza la limpieza de las botellas y el tamaño de las mismas, de ahí pasa a la unidad que se encarga de lavarlos, compuesta por cinco tanques por los que tiene que pasar antes de llegar a la siguiente unidad que son las "Llenadoras" de forma circular que por cada vuelta de está llena 72 botellas, posteriormente se encuentra la unidad "Coronadora" encargada de ponerles las corcholatas, en todas estas etapas existe una supervisión constante para checar su calidad; por último se encuentra la sección del empaçado donde son colocados los refrescos en sus cajas para ser llevados al área de bodegas de ahí saldrán a los lugares de su venta.

Existe un "área de plástico" donde se lleva a cabo la producción de los popotes utilizados en los productos de Tetra Pak, además se fabrican las cajas para los envases retornables y los contenedores del Boing Tetra Clasic, así como algunos artículos de promoción.

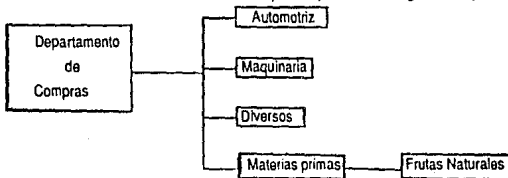
Todo este proceso descrito a groso modo e llevado a que el producto de la Cooperativa Pascual se haya hecho merecedora a diversos premios por la calidad de los mismos, como son: El GRAN Prix "triofhe" de L'Excellence Europeene (22 de noviembre, 1992), el XVIII Trofeo Internacional a la mejor Imagen de Marca (Madrid, España 1992), el XX Trofeo de Oro a la Calidad (Madrid, 1992), el XV Trofeo Internacional de Alimentación y Bebidas (Barcelona, España 1992), y el XXI Trofeo Internacional al Prestigio Comercial (Madrid, España 1991).

6) Formas de Articulación de la Cooperativa Pascual

a) EL Contrato

La forma en que la Cooperativa Pascual lleva a cabo su integración vertical con las unidades productivas del campo es por la vía de un "Contrato" de compra de la materia prima con los productores.

La implementación y supervisión de dicho contrato esta a cargo del personal que labora en el departamento de compras en la sección de frutas naturales como se puede apreciar en el siguiente esquema:



Este personal es el encargado de llevar a cabo la compra de la materia prima por la vía de los contratos, previo al análisis de una muestra de la producción a comercializar de los productores.

Para saber de donde y quién será el abastecedor se toma en cuenta los ciclos agrícolas para determinar las fechas de cosecha de las frutas y las zonas de producción de los mismos; con esto se realiza un programa de trabajo para llevar a cabo recorridos de campo a esas zonas.

Así se tiene que a nivel nacional las fechas de cosecha de algunas de las frutas-materias primas son las siguientes:

Fresa.- Los meses pico de cosecha son de enero a mayo en Michoacán y en Guanajuato de noviembre a mayo.

Guayaba.- Se cosecha todo el año, con pico de septiembre a diciembre.

Mango.- La cosecha máxima es de mayo a julio, la media en abril y agosto y la mínima en marzo y septiembre.

Manzana.- En Chihuahua se cosecha en septiembre y octubre; en Coahuila y Durango en agosto y septiembre, en Puebla e Hidalgo en junio y agosto.

Naranja.- La cosecha máxima es de septiembre a diciembre, la media en enero y febrero, la mínima de marzo a junio.

Piña.- Todo el año con pico de noviembre a julio.

Estas actividades las realizan a nivel de campo bajo un programa de trabajo visitando directamente las zonas de producción para mantener una relación directa con los productores y cerciorarse en los huertos de las condiciones de la fruta, de las cuales el productor proporciona una muestra para ser analizada y después de determinar si cumple con la calidad se establecen acuerdos específicos en cuanto al volumen de compra, fechas de entrega y pagos del mismo, signando por último el contrato donde se establece lo acordado.

Esto permite llevar a cabo una planeación en el abastecimiento continuo de la materia prima, eliminando los problemas que por el acopio se pueden generar al reunir diversos frutales a un mismo tiempo y en cantidades mayores o menores a la capacidad instalada.

De esta forma se han determinado a nivel nacional los estados donde los productores abastecen de fruta a la Cooperativa Pascual.

b) Localización de la Producción

Fruta	Estado
Guayaba _____	Aguascalientes
Mango _____	Veracruz
Naranja _____	San Luis Potosi
Fresa _____	Michoacán
Limón _____	Veracruz
Mandarina _____	Oaxaca
Manzana _____	Durango
Piña _____	Oaxaca
Guanabana _____	Nayarit
Tamarindo _____	Guerrero
Uva _____	Zacatecas y Aguascalientes

Para el caso del azúcar más adelante hablaremos de su problemática.

c) Volúmenes de Compra

Para establecer cual será el volumen de compra con el que los productores abasteceran a la cooperativa, el personal de compras se debe coordinar en un principio, en reuniones con el personal de los departamentos de presupuesto, ventas, producción y compras, que en conjunto analizan el desarrollo en cuanto a las ventas y existencias de producción en la cooperativa que su tuvieron para poder proyectar las que al año se requerirán; una vez determinado estos volúmenes el personal de compras establece cuanto ellos necesitaran que comprar de cada fruta.

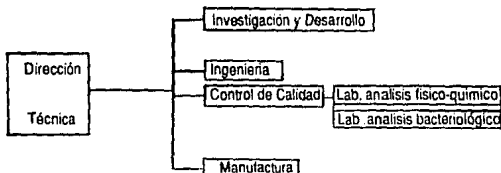
De esta forma coordinan sus actividades en el programa de trabajo a través de sus recorridos para determinar quienes de los productores pueden cubrir su demanda y calidad.

Los volúmenes de compra de fruta a los productores esta en función también, de la capacidad instalada de la Cooperativa, que para el caso de la refrigeración de las pulpas de sus productos es una limitante porque las que actualmente utiliza las tiene que rentar.

d) Calidad.

Las normas de calidad quedan estipuladas en el contrato al comprometerse el productor de abastecer a la Cooperativa Pascual con materia prima de igual calidad a la de sus muestras, que son analizadas antes de firmar el contrato.

Los encargados de llevar a cabo este proceso, es el personal de control de calidad en sus laboratorios de análisis físico-químicos y análisis bacteriológicos, así como los inspectores de las áreas de producción, como puede observarse en el siguiente diagrama:



De esta forma en la sección de control de calidad son analizadas las muestras de la fruta que entregan los productores, mediante pruebas físico-químicas de las pulpas o jugos de la fruta (estos análisis varían para cada fruta) para poder determinar su rendimiento en producto terminado, acides, grados brix, ph, color, olor y sabor.

Todos estos resultados de las pruebas de análisis son vaciados en un formato especial que junto con los de la prueba del análisis bacteriológico sirven para la decisión de aceptar o rechazar la muestra.

Dependiendo del resultado de los análisis se le hace saber a los productores si se puede firmar o no el contrato.

Una vez signado el mismo y cuando el productor comienza a mandar su producción y que esta llega a la planta, le corresponde al inspector del área de recepción la revisión de la misma haciendo un muestreo aleatorio de los contenedores donde son transportadas, corsiorandose de que su tamaño sea homogéneo, que este libre de plagas y enfermedades así como de una maduración homogénea del mismo.

Una vez realizada esta inspección, que esta estipulada en el contrato, se determina si es aceptada o no la fruta para que pase a su procesamiento ya descrito.

Estos análisis del control se llevan a cabo también, en los productos ya terminados en los laboratorios, ahí las bebidas se analizan para verificar sus características físico-químicas y organolépticas cuyos principales parámetros son su acidez, grados brix, sabor, aroma y color.

De esta forma la norma de calidad obliga a un diálogo permanente, relativamente nuevo entre el productor y la Cooperativa pascual.

Así las normas de calidad conforman una relación con diferentes actores que se adapten a estas, en tanto otros productores que continúen con sus formas tradicionales de producción y en la dinámica en que las envuelve el Estado, no podrá llegar a una calidad en sus productos que les permita darles una autonomía de decisión en la venta de sus productos y de relación con otros sectores.

Por otra parte al ser responsabilidad del productor la calidad de sus frutas se evita la manipulación de estas normas como la realizan las ETA, como quedó demostrado en el estudio de Oman-Rama cuando establecen que "suele utilizarse este procedimiento (manipular las normas de calidad al establecerse que son responsabilidad del comprador) no sólo para regular el volumen, sino también para hacerse de una parte de la <<inaceptable>> cosecha a un precio menor" 16_1 y con esto relegar a los pequeños productores del sector social argumentando un sin fin de imponderantes.

a) Principales Abastecedores

En cuanto al tipo de productores que abastecen de la materia prima a la Cooperativa no se puede establecer un patrón común entre ellos para poder caracterizarlos.

Como sabemos existen productores de todo tipo en la fruticultura, desde pequeños productores con financiamiento oficial o procedentes de comerciantes (de bodegueros de las grandes metrópolis, que de esta manera expanden también sus actividades de control), hasta productores de manejan grandes áreas destinadas a la exportación con equipo moderno y que inclusive financian a otros productores, hasta llegar a los productores de ejidos y comunidades agrupados en pequeñas unidades campesinas.

Este abanico de opciones está mediado por un aspecto importante en la integración de la Cooperativa con estos productores y es el que viene a determinar con quien se podrá o no llevar a cabo dicha relación contractual, éste es la "calidad" de sus materias primas.

En la Cooperativa se tiene como criterio dar más importancia a las relaciones entre ejidatarios y comunidades así como con algunas cooperativas de producción; se tiene también como norma, que sean varios los abastecedores de una misma materia prima con el objetivo de no mantener una dependencia con un solo productor y dar oportunidad a otros.

Un proyecto que merece especial atención en la integración de la Cooperativa es el que se refiere al proyecto de industrialización integral de la producción de copra en el estado de Guerrero.

En dicho proyecto se espera producir leche, agua para exportación y con la corteza se pretende elaborar materiales para construcción.

Esto se da dentro de las modificaciones del artículo 27 constitucional por la vía de un contrato entre la Cooperativa Pascual y los ejidatarios de Llano Largo para la creación de un Centro Industrial de Producción de Caca con una inversión de 12 mil 500 millones de viejos pesos.

De esta inversión, la Cooperativa aportaría al inicio de la operación 2 mil 500 millones de pesos y posteriormente gestionaría un crédito de 4 mil 652 millones de pesos; por su parte los ejidatarios, aportarían el 10% del capital total, o sea, mil 250 millones de pesos y la autorización de un crédito del Estado por mil cien millones. Además para ampliación de la empresa se autorizaría del Fondo Nacional de Empresas de Solidaridad 3 mil millones de pesos.

Eso demuestra que es viable que a partir de una política agroindustrial, esta se convierta en punto común de desarrollo tanto para la cooperativa como de los ejidatarios participantes en una relación mediada por los principios de cooperación que establece Pascual por el proceso de desarrollo y origen que le dieron vida, en contraposición a los proyectos que el Estado impulsa con las ETA bajo el modelo neoliberal de libre mercado.

Por otra parte, debido a las políticas neoliberales que ha implementado el gobierno en el campo, se dio un proceso de desincorporación de empresas en control de éste, entre los que se encontraban los Ingenios Azucareros, que fueron vendidos por debajo de su valor técnico y adquiridos por poderosos grupos industriales, muchos de los cuales mantienen relación con las empresas refresqueras transnacionales que se encuentran establecidas en nuestro país (ver el siguiente cuadro).

Esto ha provocado una grave dificultad con el abastecimiento de azúcar, una de las principales materias primas utilizadas en la elaboración de los refrescos de la Cooperativa Pascual, lo que origina que se tengan que buscar alternativas a esta problemática, en tal sentido se encuentra en evaluación la posibilidad de adquirir un ingenio azucarero en el estado de Oaxaca a cargo de la Cooperativa.

CONFORMACION DE LOS INGENIOS

Grupos	Socios	Ingenios Adquiridos
Escorpión	Enrique Bueno,	Atencingo (Puebla)
	Enrique Molina,	Casasono (Morelos)
	Cristobal Jaime	Plan San Luis (SLP)

Consortio AGA	Encabezado por Abelardo García Ramírez	Los Mochis (Sinaloa) Puga (Nayarit)
Servicios Corporativos Xafra	Participan Agustín Acosta Lagunes y Pablo Bremer	El Modelo (Veracruz) El Potrero (Veracruz) San Miguelito Emiliano Zapata (Mor.)
Promotora Industrial Azucarera (PIASA)	Roberto Ruiz Obregón, Efraín Alanís, Luis Fernando Agramontes y Roberto Datson	Tres Valles (Veracruz) La Gloria (Veracruz) Adolfo López Mateos (Oaxaca)
Beta San Miguel	Eneko Belastiguigoitia y José Pinto	Aivaró Obregón (Q.Roo) Constancia Ponciano Arriaga (SLP) Queseria (Colima) San Fco. Ameca (Jal.)
ANERMEX Identificada como impulsora de Marcas Mexicanas	Destaca Rene Gutierrez Jiménez	Coatolapam (Veracruz) Plan de Ayala (SLP) San Gabriel (Veracruz)
Operadora del Usumacinta La Aurora	Adrián Marengo, Fco. Ribera Rupiz y Fco. Bejarano	José Ma. Morelos Hermenegildo Galeana (Tabasco) Pijilic (Chiapas) Santa Rosalía

<p>Corporativo Industrial Sucrum</p>	<p>Participan Juan Gallardo y Sergio Villa Gogoy</p>	<p>El Dorado (Sinaloa) Independencia (Ver.) José Ma. Martínez Lazaro Cardenas (Mich.) Rosales (Sinaloa)</p>
<p>Sucro</p>	<p>Relacionado con PROTEXA-Ebotella- dores</p>	<p>San Francisco (Ver.) El Naranjal (Veracruz) San Pedro (Veracruz) Zapoapita (Veracruz)</p>
<p>Santos</p>	<p>Esta a la cabeza Alberto Santos de Hoyos</p>	<p>Alianza Popular (SLP) Bella Vista (Jalisco) Pedernales (Michoacan) Puruarán (Michoacan)</p>
<p>Saenz</p>		<p>El Mante (Tamaulipas) Aaron Saenz Garza (Tamaulipas) Tamazula</p>
<p>Porres</p>		<p>Belisario Dominguez Santa Clara (Michoacan) San Sebastian (Mich.)</p>
<p>Machado</p>	<p>Su principal socio es el industrial Machado Llosas</p>	<p>Central Motzorongo (Veracruz) Central Progreso (Ver.) El Refugio (Oaxaca) La Margarita (Oaxaca)</p>
<p>De la Garza</p>		<p>Pte. José López Portillo Santo Domingo (Oaxaca)</p>

CNC

El higo (Veracruz)
Mahuistán
Melchor Ocampo (Jalisco)

Resto de los Ingenios sin especificación:

Cualipam, Dos Patrias, El Carmen, El Molino, La Concepción, La Joya, La Primavera, La Providencia, La Purísima, San José de Abajo, San Nicolás.

Fuente: La Jornada elaboración propia.

f) Perspectivas de Desarrollo

El proceso de articulación y desarrollo, tanto vertical como horizontalmente de la Cooperativa Pascual se da de manera simultánea y se encaminan al control de su proceso productivo con la ampliación de sus instalaciones y el aumento de sus exportaciones.

En relación a la ampliación de sus instalaciones, la Cooperativa Pascual proyecta construir tres plantas más bajo un proyecto integral del proceso de producción, elaboración, fabricación y distribución de sus productos.

De esta manera se prevé la construcción de tres plantas de producción en:

- a) Guadalajara, Jalisco.
- b) Monterrey, Nuevo León y
- c) Acolman, Estado de México.

En esta última se proyecta la creación de un complejo industrial con servicios habitacionales para los trabajadores, que ocuparía un predio de 30 mil hectáreas.

En este sentido, el 8 de enero de 1993 se colocó la primera piedra de la ampliación de las instalaciones de la Cooperativa Pascual de su planta de San Juan del Río, Querétaro, donde se procesan jugos concentrados y pulpa de frutas, con una inversión total de 70 millones de nuevos pesos, esta planta se ubicará en la zona industrial de San Juan del Río en una extensión de diez mil metros cuadrados, que entró en operación en el mes de mayo, e inicialmente generará 500 nuevas fuentes de empleo y que una vez que está funcionando al 100% dará empleo a más de mil personas; además se adquirirá tecnología de punta proveniente de Europa y los Estados Unidos para el procesamiento de sus productos.

Esto se traduce directamente en nuevas fuentes de empleo y en la integración con los productores para que sus productos frutícolas sembrados y cosechados en el estado y la región encuentren un mercado para

su comercialización.

Otro proyecto en el que están avanzando, es el de asumir directamente la distribución de sus productos en la zona centro del país, ya que actualmente se subcontratan estos servicios.

Uno más de los proyectos es darle mayor impulso a la exportación de sus productos; el año pasado se incremento el volumen de exportación pasando de 3 mil cajas que enviarán en abril a 18 mil que comercializaron a finales de año, esto producto se distribuye en tres ciudades de Estados Unidos y se tienen proyectos de expansión con Francia, Italia y España.

A su vez, a fines de diciembre del año pasado lanzaron al mercado tres nuevos productos para mezclar bebidas: Agua Mineralizada, Gingon Ale y Agua Quinada.

También han iniciado negociaciones para vender a Italia y posiblemente a China concentrados de fruta.

Por otra parte, en la Sección de Investigación de la Dirección Técnica se llevan a cabo estudios para el aprovechamiento de los bagazos (fibras, cáscara y semillas) que quedan del proceso de extracción de pulpas y jugos, con el objetivo de poder obtener pectinas a partir de estos bagazos.

Esta pectina se puede utilizar como estabilizante en las bebidas a base de frutas para lograr una mejor distribución de la pulpa en los refrescos; en los avances de este proyecto se han obtenido rendimientos de hasta 20% en el caso del mango y de 8% para el de la guayaba.

Otro de los estudios, es el referente a la utilización de colorantes naturales alternativos para ser empleados en los refrescos, como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

Principales Colorante naturales que actualmente se estudian para ser aplicados en los productos de la Cooperativa Pascual.

Nombre: Annato Bixa orellana

Parte Usada: Semilla

Color: Amarillo

Compuestos: Bixina Norbixina

Nombre: Rodopina o Paprina. Capsicum annum

Parte Usada: Fruto

Color: Rojo-naranja

Compuestos: Capsantina, Capsorubina, B-Caroteno

Nombre: Curcuma Curcuma longa

Parte Usada: Raíz

Color: Amarillo

Compuestos: Dimetoxicurcumina, Bis-Dimetoxicurcumina

Nombre: Carmin Dactyloptus coccus

Parte Usada: Insecto

Color: Rojo

Compuestos: Acido carmico

Nombre: Carotenos, Daucus carota

Parte Usada: Raíz/Zanahoria

Compuestos: B-Caroteno

Nombre: Betabel Beta vulgaris

Parte Usada: Raíz

Color: Rojo

Compuestos: Betacianinas, Betaxantinas

Nombre: Uva Vitis labrusca

Parte Usada: Fruto

Color: Rojo

Compuestos: Antocianinas

Nombre: Jamaica Hibiscus sabdarifa

Parte Usada: Flor

Color: Rojo

Compuestos: Antocianinas

Nombre: Frambuesa Synsepalum dulcificum

Parte Usada: Fruto

Color: Rojo

Compuestos: Antocianinas

Nombre: Xantopina Tagetes erecta

Parte Usada: Flor/Zempazuchil

Color: Amarillo naranja

Compuestos: Xantopinas

Del éxito de estos estudios se podrá dar otra forma alternativa de integración con la Cooperativa abasteciendola de éstos productos.

g) Relaciones Intercooperativas

La Cooperativa Pascual mantiene relaciones con diferentes cooperativas; de su enlace con la dirección de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) a nivel regional, coordinada por el Lic. Juan Diego Pacheco, tienen la posibilidad de hacer una gira coordinada por la propia ACI con la posibilidad de establecer relaciones comerciales con las cooperativas de la región y con otro tipo de empresas vinculadas a la industria refresquera.

Por otro lado de la estancia en Madrid en noviembre del año pasado con motivo de recibir el trofeo a la mejor Imagen de Marca que obtuvieron en España, se comisiono a la gente que fue en representación de la Cooperativa para recoger el premio así como también para que visitaran la Cooperativa Mondragón y la Cooperativa Eroski, en esta última se entablo relación para negociar la venta de los productos Boing Tetra Pak dado que Eroski es una cooperativa de distribución.

Para finalizar haremos referencia a la declaración que hiciera el presidente del Consejo de Administración de la Cooperativa Pascual, Filiberto Bucio al hacer un recuento del movimiento iniciado en 1982 y evaluar el momento actual, al expresar que entre las tareas a desarrollar por la Cooperativa está la de su participación "para que las agroindustrias en México sean una realidad y demostrar que los trabajadores pueden y saben administrar las empresas, y que hay alternativas diferentes en el sistema rudo de nuestro gobierno en cuestión de política económica, así como el de ligar al campo con los productos del trabajo, es decir que las utilidades del fruto de las frutas, valga la redundancia, las devolvamos en algún porcentaje a los trabajadores del campo". 18/

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- 1_ / Edmundo Garcia Gonzalez. op. cit. p.46
 - 2_ / Idem. p. 48
 - 3_ / Irma Sanchez. La industria embotelladora de refrescos en el desarrollo económico de México. p.13
 - 4_ / Edmundo Garcia Gonzalez. op. cit. p.50
 - 5_ / Salvador Torres. El cooperativismo ante la crisis económica de México, el surgimiento de la cooperativa Pascual. p.81
 - 6_ / Bernardo Olmedo. op. cit. p.94
 - 7_ / Salvador Torres. op. cit. p.87
 - 8_ / Idem. p.86
 - 9_ / Kim Cheol op. cit. p.158
 - 10_ / Arturo Ortiz Wadymar. El fracaso neoliberal en México. p.45
 - 11_ / Rogelio Valera. El nivel salarial entre los más bajos del mundo. Boletín CIES UNAM. p.24
 - 12_ / Idem. Taller de indicadores económicos, el salario mínimo y la continuidad en la política salarial. p.33
 - 13_ / Guillermo Garduño. El movimiento obrero sindical en México (1966-1983). p.46
 - 14_ / Diario Oficial de la Federación. 22 mayo 1982.
 - 15_ / Salvador Torres. op. cit. p.94
 - 16_ / Idem. p.88
- * Tomaremos la definición de Cooperativa como la establece la Ley General de Sociedades Cooperativas, definiéndola como aquella integrada por individuos de la clase trabajadora que aportan su trabajo personal cuando se trata de cooperativas de productores o se aprovisionen a través de la sociedad o utilicen los servicios que ésta distribuya cuando se trate de cooperativas de consumidores, funcionen bajo la igualdad de derechos y obligaciones, con un número nunca inferior a diez de sus miembros y no perseguir fines de lucro.
- 17_ / Charles Oman. op. cit. p.889
 - 18_ / La Jornada 15 mayo 1992

Capítulo IV Conclusiones

Hemos determinado que el desenvolvimiento de las ETA a través de sus formas de integración impulsan un modelo transnacional de desarrollo agroindustrial para el país, que opera en las ramas más dinámicas y se localiza en las etapas del procesamiento más reducibles y menos riesgosas, modificando con ello las formas de producción y consumo en la población.

Este desarrollo agroindustrial ha sido resultado y parte no sólo de la internacionalización del capital en la agricultura, sino también de la instrumentación a través de distintos gobiernos de una política económica que ha favorecido este proceso, lo que ha llevado a la actual etapa de desarticulación de la agricultura-industria, donde las agroindustrias no juegan un papel de elemento dinamizador y de unión entre el sector industrial y el sector agrícola.

Se ha copiado simplemente el modelo transnacional de desarrollo y reproducido sus formas de integración vertical que en el campo se implementan, esto provocó el proceso de descapitalización del sector agropecuario, del cual no se ha recuperado y que constituye el problema fundamental para impulsar su desarrollo.

La cuestión es que mientras más ligado este el crecimiento agroindustrial nacional al sistema agroalimentario internacional y no exista una política de apoyo real al sector agrícola enmarcado en un programa de desarrollo agroindustrial insertado a su vez en una política de planeación a mediano y largo plazo no habrá posibilidades de lograr un desarrollo agrícola equilibrado e inducido internamente que pudiera garantizar alguna posibilidad de seguridad alimentaria y de bienestar para la gran parte de los productores.

La actual política de desarrollo que lleva a cabo el gobierno para el sector agropecuario no es la correcta.

Al querer impulsar al sector exportador como motor del desarrollo económico, el gobierno tuvo que modificar la relación Estado-campesinos que se había mantenido estable durante mucho tiempo, para proponerle a este sector que vía las asociaciones en Participación se podría llevar a cabo la capitalización del campo tan anhelada.

Para lo cual tuvo que establecer nuevas reglas del juego, donde la modificación al Artículo 27 constitucional y la Nueva Ley Agraria serían piezas fundamentales para ofrecer al capital extranjero los mecanismos y formas de asociación que estimularan una mayor inversión y capitalización del campo, esto abrió expectativas a diferentes sectores sobre las inversiones que llegarían al campo por la vía de las asociaciones para capitalizarlo.

Para ir avanzando en este proceso el gobierno impulsó el "Programa de Reconversión Productiva para la Agricultura" en todas las entidades del país, en el cual se establecen las potencialidades de cada estado para poder comparar sus rendimientos, con el fin de cambiar la actividad productiva donde se tuviera rentabilidad

para el mercado de exportación.

Esto implicaba, que desde un inicio del periodo gubernamental se ejercieran políticas diferenciales con el criterio definido de que para distintos tipos de productores deberían existir distintas opciones de instrumentos productivos; así para el caso del financiamiento se hacía una distinción en tres tipos, la primera sería aquella compuesta por los productores sin potencial productivo que serían atendidos por medio de PRONASOL; la segunda serían aquellos agricultores con potencial productivo pero baja capitalización que serían remitidos a BANRURAL y por último, están los productores comerciales a los cuales la banca comercial se encargaría de apoyarlos.

En el caso del sector agroindustrial el gobierno ha impulsado el establecimiento de los corredores agroindustriales con el fin de transformar las condiciones naturales de esas regiones en ventajas competitivas, identificando los sectores productivos claves orientándolos a mercados internacionales específicos.

La realidad muestra que han sido diferentes los resultados esperados.

El movimiento campesino (entendiéndolo como lo refiere en su libro Fowler Salamini al referirse a la movilización campesina en Veracruz como "cualquier reacción orientada hacia un cambio institucional que sería útil para la elevación del estatus económico-político") no supo dar una respuesta organizada a los planteamientos que hiciera el gobierno de modificación al Artículo 27 Constitucional, y lo que esto implicaba en un contexto general. Agrupando a las organizaciones campesinas representativas del país entorno al Congreso Agrario Permanente (CAP) el gobierno impuso su política de "concertación" que restó poder de fuerza y respuesta a las organizaciones lo que provocó que en varias de éstas se dieran posiciones divergentes internamente tanto de apoyo a las propuestas gubernamentales como en contra de las mismas.

A estas alturas son claras las posiciones entorno al movimiento campesino, una de estas ha sido denominada como "Nuevo Movimiento Campesino" que agrupa a organizaciones de segundo y tercer nivel principalmente, que operan mayormente en el centro y norte del país cuya posición es de apoyo a las medidas adoptadas por el gobierno y de impulsar las propuestas que directamente dicta, como son la formación de asociaciones en participación, así como el establecimiento de sociedades de solidaridad y empresas de solidaridad; por otra parte, existe otra posición que agrupa a organizaciones mayormente del sureste del país, aún con graves problemas en la tenencia de la tierra y que se agrupan entorno al "Consejo de Organizaciones Agrarias" (COA) y que cuestionan las políticas del gobierno hacia el campo.

Lo que es cierto es que ambos sectores no pueden impulsar independientemente (menos conjuntamente, por la polarización de sus posiciones), propuestas que puedan cambiar las relaciones que ha impuesto el gobierno entorno al desarrollo agropecuario del país, ni contribuir tampoco en un cambio favorable hacia el sector campesino social en su integración con las agroindustrias que pudieran permitir que a nivel regional o entorno a los corredores agroindustriales se pudiera impulsar alguna forma alternativa de relación con el sector empresarial.

La propuesta del gobierno, en relación a la reconversión productiva acentúa la dependencia del país al

exterior e impulsa una mayor concentración del capital, contribuyendo a una mayor desarticulación entre las distintas ramas y actividades de la agricultura y la industria de cuyo proceso el segmento más beneficiado es el capital trasnacional.

Por otra parte las expectativas del gobierno en torno a la capitalización del campo, han sido sólo eso expectativas.

Primeramente porque el número de asociaciones en participación que se han impulsado (104 hasta octubre del año pasado según la SARH) no ha respondido a las expectativas, ante esta situación han sido varios los comentarios de diferentes personalidades entorno a este problema.

Para el director de la Fundación para el Desarrollo Rural, Antonio Ruiz García, los créditos al campo via asociaciones en participación están fluyendo a cuenta gotas y se habla mucho pero se concretiza poco.

En cambio, para Eduardo Bour presidente del Consejo Nacional Agropecuario el problema presenta varias aristas, al expresar que son las carteras vencidas, la titulación de ejidos y la falta de créditos bancarios los que frenan las asociaciones entre empresarios y productores.

Otro punto de esta descapitalización del campo es precisamente la falta de apoyo del sector bancario.

Ante esta situación, aún ante las suplicas y advertencias que hiciera Carlos Hank Gonzalez secretario de la SARH ante los banqueros en su octava reunión de bancos (primera después de habérselos devuelto) para que tuvieran una participación más activa en la solución de los problemas del campo, al advertirles que "el mejor negocio del mundo es conservar, mantener la paz social, la estabilidad política y la libertad", para lo cual se necesitaba el financiamiento de créditos, tasas bajas pero sobre todo la capacidad empresarial y la capacidad comercializadora que están haciendo falta en el agro mexicano.

La respuesta que dieron los banqueros fue que la banca apoyará al campo sólo en aquellos proyectos que sean rentables; en la actualidad solo han involucrado 506 mil millones de viejos pesos en 67 proyectos de asociación en participación que operan en 19 estados, distribuyéndose de la siguiente manera: 40% ganadería, 37% agricultura, 18% agroindustria y 5% al sector forestal.

Ni el capital extranjero ha contribuido al desarrollo del campo, como se pensaba, según declaraciones de Jacques Lacomte jefe de la comisión de la Comunidad Europea, pedía al gobierno mexicano mayor protección a la inversión extranjera así como reformas a la Ley de Inversiones Extranjeras para decidir incrementar o no el flujo de las inversiones al país.

En este mismo tenor de acuerdo a la investigación hecha por el director del CUESTAAM de la UACH, los grandes capitales estadounidenses no tienen interés en invertir en la agricultura de México, pues consideran que en este país no existe un clima apropiado para las inversiones, no hay infraestructura adecuada y cada seis años se da un cambio brusco en la política mexicana.

Por otra parte, para tratar de capitalizar al sector campesino social el gobierno instrumentó la creación de "Cajas de Ahorro" que estarán integradas con las recuperaciones de los créditos a la palabra dados a los productores y que de funcionar según el presidente del país, podrán convertirse más tarde en Uniones de Crédito, lo que dudamos mucho, más bien es parte del populismo del gobierno.

En tanto a través del Pronasol vía el Fondo de Solidaridad para la Producción se pretende que alrededor de 700 mil campesinos que no son sujetos de créditos en la banca comercial por tener tierra de alta siniestralidad y baja productividad, puedan tener acceso a un préstamo para el cultivo de alrededor de 2.2 millones de hectáreas.

Historicamente la agricultura de contrato no ha conducido a capitalizar la producción agropecuaria y actualmente las asociaciones en participación que fomenta el gobierno refuerzan aun más el proceso de diferenciación social en el campo, además de restar estímulos a los productores para poder organizarse en base a formas alternativas de cooperación que no reproduzcan las formas que llevan a cabo las ETA.

Se han hecho algunas observaciones de la gente del mismo gobierno que están a cargo de la promoción de estas asociaciones (hablamos de Gustavo Gordillo) en el sentido que estas presentan dos desventajas aun no consideradas para el funcionamiento de las asociaciones: la primera se refiere a que no se garantizan los plazos necesarios para la plena recuperación de las inversiones y segundo, de que no se contemplan mecanismos para el cumplimiento de las obligaciones de ambas partes.

Este último aspecto vino a poner en entredicho los beneficios tan anunciados en el proyecto de Vaquerías que representa el ejemplo modelo a seguir en el campo mexicano, cuando en el mes de mayo de este año un grupo de campesinos inconformes con las utilidades recibidas y las faltas en que incurrido el empresario en los acuerdos, provocaron que las actividades laborales pararán, lo que condujo a una serie de críticas en contra del proyecto y de defensa del mismo, llegando al planteamiento último de que es necesario cambiar las cláusulas del convenio por otras nuevas que favorezcan al empresario.

Por otro lado, existe otro tipo de vinculación como es el que viene promoviendo la Cooperativa Pascual con las unidades productivas del campo, basadas en relaciones de cooperación, donde la calidad de la producción es la que regula la relación con los productores con quien se establecen relaciones contractuales.

Esto visualiza que el cooperativismo representa una alternativa económica y social viable para los trabajadores y campesinos, estos últimos integrados bajo formas de cooperación en una articulación que impulsa un desarrollo común entre ambas unidades productivas bajo un proceso integral de producción y distribución de los productos.

El desarrollo iniciado hace siete años en la Cooperativa Pascual se encamina a su proceso de expansión y consolidación de su capacidad productiva que les permita avanzar a posteriores etapas.

Así la integración de los productores agrícolas a la Cooperativa se da por la vía de los contratos de compra de sus materias primas, en una relación directa entre ambos, eliminando a los intermediarios, esto les

permite controlar, planear y organizar el abastecimiento uniforme y regular de las materias primas utilizando al máximo la capacidad instalada de la Cooperativa.

La compra de materias primas a través del contrato influye en el campo para dinamizar el mercado de los productos y romper con el carácter monopolico de los mismos establecidos por los intermediarios y las ETA.

Al ofrecer mejores precios acordes con la calidad del producto, en comparación con los que puedan pagar otros compradores, la justesa de los contratos que establece la Cooperativa Pascual promueven el prestigio de la misma, lo que la posibilita para llevar a cabo una mejor coordinación con los productores nacionales.

Ahora bien un factor que ha evitado una mayor integración con la Cooperativa Pascual es la falta de estructuras propias de producción y comercialización por parte de los productores y sus organizaciones, así como la falta de estrategias viables que promuevan su fortalecimiento.

De esta manera existen productores y organizaciones que se adaptan a las nuevas exigencias de calidad en sus productos y se articulan facilmente con el sector industrial; en cambio existen otros, la mayor parte, que están a merced de los intermediarios por sus bajos volúmenes de producción o por la falta de calidad del producto.

De aquí la necesidad que estos productores y organizaciones tengan que buscar formas de cooperación entre ellos mismos para conformar "Asociaciones de Comercialización" que les permita integrarse con la Cooperativa Pasvual:

De esta forma dichas asociaciones deberán avanzar en la compactación de sus áreas y de los productores mismos que deseen participar en la unificación de su producción, con volúmenes que les den autonomía de decisión en el mercado sobre sus productos, así como en el tiempo de los flujos de su producción que este destinada a la agroindustria, utilizando los conocimientos técnicos para la implementación de nuevas técnicas y trabajo de investigación que los lleve a su vez a mejorar la calidad de sus productos, así como la gestión de recursos; esto implica que es necesario contar con un "Equipo Técnico" de profesionistas encargados de estos procesos.

No solamente este equipo es para estos grupos pequeños de productores, sino también para aquellos que actualmente tienen relación con la Cooperativa Pascual o aquellos que piensan en producir, todos deben contar con ese equipo técnico que sea el vínculo de enlace y coordinación en la articulación de la Cooperativa con las unidades productivas.

Nuevamente en este aspecto la Cooperativa Pascual puede apoyar aun más al sector campesino con la ayuda que podría brindar la gente que está en el departamento de compras en la sección de frutas naturales, de entrada esta gente debe estar preparada y conocer de este proceso, para después vincularse en la asesoría a los productores agrícolas y en la investigación para apoyar las actividades productivas con el objetivo de aumentar los rendimientos y la calidad de las materias primas adquiridas por la Cooperativa,

esto implica que este personal debiera trabajar bajo un programa específico de organización, investigación y extensión vinculado con las unidades productivas del campo.

Proponemos que la forma de articulación entre la Cooperativa Pascual y las unidades productivas puede darse bajo el esquema de la página siguiente.

Las experiencias organizativas de los sectores campesinos con experiencia en la lucha han determinado la necesidad de que cada unidad productiva cuente con una autonomía técnica, sustentada en un proyecto de fortalecimiento y autonomía de la economía campesina para que los mecanismos de retención del excedente económico generado esté al servicio de su cohesión interna y no de su diferenciación social.

De ahí que el equipo de trabajo de la Cooperativa Pascual y el equipo técnico de las unidades productivas sean elementos importantes en su articulación.

De esta manera el equipo técnico debiera trabajar en tres tipos de prácticas sociales:

- a) Administrativa.
- b) Agronómica-pecuaria
- c) Gestión del bienestar social.

Desempeñando a su vez una triple función, la de convertir las demandas de los productores en programas concretos, capacitar a los campesinos en la apropiación del proceso productivo y el de ser interlocutores ante los organismos públicos y privados en la gestión de proyectos productivos.

Es necesario tener siempre presente que cualquier proceso agroindustrial estructurado en relaciones puramente contractuales con las unidades productivas obligadas a entregar una cantidad de productos con una calidad determinada que no se exprese en un precio aceptable de sus productos, representa un gran peligro en el proceso de autonomía de los productores en su integración con la industria que les permita avanzar en el proceso de su desarrollo a las etapas de industrialización de sus productos.

Por otra parte la implementación del proyecto de procesamiento integral de coco representa una relación agricultura-industria basada en relaciones de cooperación constituyéndose en punto común de crecimiento de la política de desarrollo agroindustrial que lleva a cabo la Cooperativa Pascual y los productores de las unidades sociales, contribuyendo al aprovechamiento máximo de los recursos asegurando un desarrollo integral de la zona, reorientando además las relaciones de integración vertical que se vienen realizando.

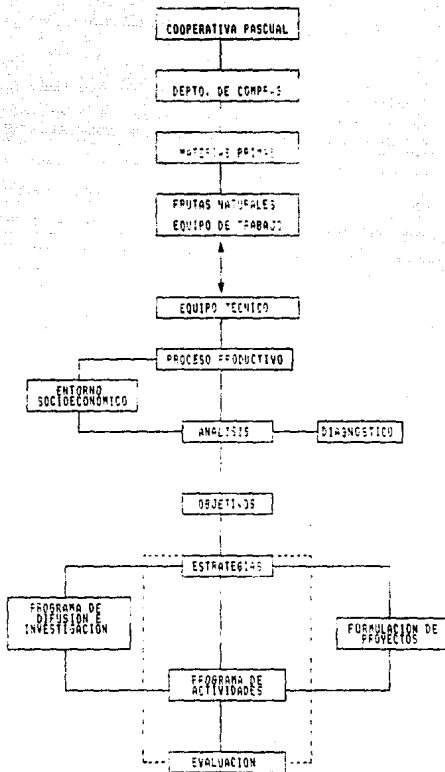
Esta asociación permitiría a los productores de copra conocer nuevos procesos tecnológicos, formas de transformación industrial de sus productos, canales de comercialización, así como la apropiación de las ganancias generadas en este proyecto que les permita a lo largo generar sus procesos propios.

ESQUEMA DE LA ARTICULACION

I
N
D
U
S
T
R
I
A

U
N
I
D
A
D
E
S

P
R
O
D
U
C
T
I
V
A
S



Lo mismo puede suceder si se concretiza la viabilidad para la adquisición de un ingenio azucarero a cargo de la misma cooperativa, ante la problemática que enfrenta dicho sector, cuyo panorama es poco alentador ante la posición de los nuevos patrones encabezados por grandes monopolios industriales relacionados estrechamente a la industria refresquera.

Esta posibilidad podría cambiar el panorama (en donde 7% de los 128 mil productores tienen mwenos de media hectárea, 20% alcanza apenas una hectárea y 60% tiene menos de tres hectáreas y sólo un 9% tiene parcelas de 50 hectáreas) en beneficio de los cañeros, basando las relaciones en los planteamientos de cooperación que hemos venido mencionando, que puedan enriquecer aun más los procesos de integración vertical que se dan en el campo mexicano.

Hay que reconocer que el verdadero reto para la agricultura del sector social no es pugnar por la inmovilidad de la situación, sino reflexionar que la realidad de una época de menos Estado y más mercado obliga a replantear varios temas en las nuevas y drásticas condiciones que la competitividad exige y de la cual no pueden sustraerse.

Parte fundamental del reto es apoyar las formas de trabajo, actividades y sistemas de organización basados en la cooperación en un modelo social alternativo, como el que se promueve en la Cooperativa Pascual, reconociendo que en algunos sectores productivos el modo y estilo de producción se han quedado rezagados y han contribuido al empobrecimiento y deterioro del campo.

No se debe descartar a priori tampoco, las demás formas de organización con que cuentan los productores, ni pretender que todo se arregle por la vía cooperativa, esta forma de organización debiera encontrar su lugar donde sea el mejor medio para resolver problemas.

No hay que olvidar tampoco que existen diferentes formas de organización de acuerdo a los diferentes niveles de desarrollo histórico de una población determinada y que la correcta implementación de alguno de estos para integrarse con la Cooperativa Pascual dependerá el éxito entre ambos sectores.

Por último haciendo una recapitulación de todo lo expresado en este trabajo podríamos recalcar los puntos más importantes de la siguiente manera:

- 1) El alto grado de concentración y de integración vertical de las ETA marcaron el ritmo a la actividad agroalimentaria nacional ajustandola a su dinámica comercial provocando su descapitalización.
- 2) En nuestro país el desarrollo agroindustrial ha sido resultado y parte del fenómeno de la transnacionalización de la agricultura y de las políticas económicas por parte de los diferentes gobiernos que apoyaron este proceso.
- 3) El modelo de desarrollo agropecuario adoptado por el país ha creado nuevas y más profundas formas de dependencia y a la vez a relegado al sector agrícola social, fracasando además en su objetivo de capitalizar al campo.
- 4) La reestructuración del sistema productivo en el marco del proceso de modernización acentúa la dependencia de nuestro país e impulsa la concentración de capital y contribuye a una mayor desarticulación entre las distintas ramas y actividades de la agricultura y la industria, de cuyo proceso el sector más

beneficiado es el capital trasnacional.

5) La agricultura de contrato no condujo a capitalizar al sector agropecuario y actualmente las asociaciones en participación que fomenta el gobierno indican el reforzamiento del proceso de diferenciación social en el campo.

6) La Cooperativa Pascual es un ejemplo de que existen formas alternativas de organización de desarrollo económico y social que puede llevar a niveles altos de crecimiento a cargo de los mismo trabajadores, promoviendo la articulación agricultura-industria en un desarrollo autónomo, jugando el papel de enlace entre ambos sectores.

7) Es viable y real la integración de los productores del sector social a una política común de desarrollo agroindustrial, como lo demuestra el proyecto integral de copra, y las posibilidades de suceder lo mismo con el azúcar, promoviendo la capitalización del campo; a su vez es necesario además, de que la cooperativa avance en el apoyo a los productores con el extensionismo de la asistencia técnica e investigación que pueda promover la sección de frutas naturales en un sección especial y nueva, vinculada con el equipo técnico que puedan impulsar las mismas unidades productivas del campo, que serán la base ambas de la consolidación de su articulación.

8) El contrato de compra que realiza la Cooperativa Pascual sirve como instrumento para su articulación vertical con las unidades productivas, así como también para la regulación del mercado con beneficio social al eliminar a los intermediarios manteniendo una relación directa con los productores y pagar precios acordados con la calidad de los productos.

9) La calidad de la producción es la que regula el tipo de productores con quienes establece relaciones contractuales la Cooperativa.

10) Es necesario estructurar unidades superiores de organización de los productores basadas en relaciones de cooperación vía las asociaciones de comercialización que les permita integrarse a los mercados con autonomía en la comercialización de sus productos.

11) Se debe de apoyar el consumo de refrescos a base de fruta y desalentar la de producción a base de colas y sabores artificiales, ya que los primeros utilizan importantes volúmenes de frutas contribuyan a el desarrollo de la fruticultura nacional.

BIBLIOGRAFIA

- Aboites Jaime. Industrialización y desarrollo agrícola en México. Ed. Plaza y Valdes UAM-Xochimilco.
- Academia de Historia CCH-Oriente. De Espartaco al Ché y de Nerón a Nixon. Ed. Pueblo 1979.
- Alcantara Ferrer Sergio. Industrias Colectivas del Pueblo. Centro de Estudios Sociológicos de México. 1979.
- Arroyo Gonzalo. Firms Transnacionales Agroindustriales, Reforma Agraria y Desarrollo Rural. Investigación Económica IIE UNAM No.147 enero-marzo 1979.
- Arroyo Gonzalo. La crisis alimentaria en la fase actual del capitalismo. Investigación Económica IIE UNAM. No.156 abril-junio 1981.
- Barbosa Ramirez Rene. Algunas cuestiones entorno a las empresas agroindustriales. Investigación Económica No.2 abril-mayo 1977.
- Bartra Roger. Estructuras agrarias y clases sociales en México. IIS/UNAM Ed. Serie popular Era 1985.
- Casa de las Americas. Nicaragua Hora Cero. Núm.117 noviembre-diciembre 1973 Habana Cuba.
- Casillas Velez Héctor. Las agroindustrias en México: Desarrollo rural y alimentario. Tesis UNAM 1982.
- Cebrenos Alfonso. La modernización del sector agropecuario: un cambio de paradigma. Comercio Exterior Vol. 41 Núm.10 octubre 1991.
- Centro Nacional de Productividad. Reforma Agraria 5 ensayos. Conacyt 1969.
- Cheol Choi Kim. Crisis económicas y las nuevas estrategias de industrialización y comercio exterior. Tesis UNAM 1991.
- Chirino Barcelo Violeta. La Agroindustria Integrada (una alternativa eficaz para el desarrollo rural en México). Tesis UNAM 1982
- CIES UNAM. Boletín Num.12-13 noviembre-febrero 1989.
- Cue Cánovas Agustín. Historia social y económica de México (1521-1854). Ed. Tnlas 1985.
- Dirección Nacional de Comercio Exterior. La industria de transformación Mexicana (1821-1857). SPP 1976.
- Dutrénit Biébus. Las Asociaciones en Participación, camino para modernizar el campo. Comercio Exterior Vol.2 Núm.6 junio 1992.
- Feder Ernest. Como funcionan las empresas agrícolas en sistemas subdesarrollados?. Revista Mexicana de Sociología. Núm.3 julio-septiembre 1977.
- Garcá Gonzalez Edmundo. La industria embotelladora de refrescos y aguas gaseosas en México. Tesis UNAM 1970.
- Garduño Valero Guillermo. El movimiento obrero sindical (1966-1982). Tesis UNAM 1988.
- Girón Alicia. Hacia una conceptualización de la Empresa Transnacional. Problemas del Desarrollo No.35 agosto-octubre 1978.

- Gonzalez Casanova Pablo. Historia política de los campesinos Latinoamericanos. Vol. 1,2 y 3 Ed. Siglo XXI 1986.
- Gonzalez Padilla Alberto. La importancia de la agroindustria en México y la participación estatal en el sector. Tesis UNAM 1988.
- Green H. Raúl. La evolución de la economía internacional y la estrategia de las Transnacionales alimentarias. Comercio Exterior Vol.40 No.2 febrero 1990.
- Guillen Arturo. México crisis y reestructuración del sistema productivo. Problemas del Desarrollo Vol.66-67 mayo-octubre 1986.
- Hernandez Laos Enrique. Economías externas y el proceso de concentración regional de la industria en México. Trimestre Económico Vol.1 Núm.185 enero-marzo 1980.
- Jauregui Jesus. Tabamex. un caso de integración vertical de la agricultura. Ed. Nueva Imagen 1980.
- Machado Jorge. La estructura de la industria estatal 1970-1985. Economía Mexicana CIDE Núm.7 1985.
- Morett Sanchez Jesus. Las nuevas nuevas modalidades de acumulación de capital en el campo: la agricultura de contrato. Tesis UACH 1985.
- Mújica Velez Ruben. Agroindustrialización y crisis agrícola. Problemas del Desarrollo Vol.XVII Núm.64-65 noviembre 1985.
- Olmedo Carranza Bernardo. Capital transnacional y consumo. ed. UNAM 1986.
- Oman Carlos. Las nuevas formas de investigación internacional en las agroindustrias Latinoamericanas. Comercio Exterior Vol.36 Núm.10 octubre 1986.
- Ortiz Wagymar Arturo. El fracaso Neoliberal en México. Ed. Nuestro Tiempo. 1988.
- Petras F. James. Cambios en la estructura agraria en América Latina. Problemas del Desarrollo No.31 agosto-octubre 1977.
- Raanan Weitz. De campesino a Agricultor. Ed. Fondo de Cultura Económica 1973.
- Rama-Rello. La agroindustria mexicana: su articulación con el mercado mundial. Investigación Económica No.147 enero-marzo 1979.
- Rama Ruth. Empresas Transnacionales y agricultura mexicana: el caso de los procesadores de frutas y legumbres. Investigación Económica No.143 Año XXXVII.
- Rama-Vigorito. El complejo de frutas y legumbres en México. Ed. nueva Imagen Ilet. 1979.
- Rodriguez Abelardo. La Ley General de Sociedades Mercantiles. Ed. PAC 1992.
- Sanchez Adolfo. La política contemporanea y la coyuntura de los terremotos. Problemas del desarrollo núm.62-63 mayo-octubre 1985.
- Sanchez de la Fuente Irma. La industria embotelladora de refrescos en el desarrollo económico de México. Tesis UNAM 1971.
- SARH. Programa Nacional de Modernización del Campo. Comercio Exterior Vol.40 Núm.10 octubre 1990.
- Theontonio Dos Santos. La corporación multinacional Problemas del Subdesarrollo Latinoamericano. Ed. Nuestro Tiempo 1973.

- UACH. La agroindustria en México. Vol.1 1987.
- Valades Edmundo. Los contratos del diablo. Ed. Papalote 1975.
- Villareal Rene. La contrarrevolución monetarista. Ed. Fondo de Cultura Económica 1986.
- Villareal Rene. Las empresas públicas como instrumento de política económica en México. Trimestre Económico Vol.2 Núm.178 abril-junio 1978.
- Vuskovic Pedro. Articulación sector agropecuario-resto de la economía en el proceso de desarrollo: antecedentes comparativos y el caso de México. Economía Mexicana CIDE Núm.6 1984.
- Zamora Ulloa José. La industria alimentaria y agricultura en México: análisis, desarticulación (1965-1980). Tesis UNAM 1983.