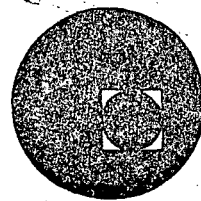




centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam



SEMINARIO SOBRE "PLANEACION DEL DESARROLLO AGROPECUARIO"

EVOLUCION DEMOGRAFICA DEL PAIS  
PERIODO 1900 - 1970

ABRIL, 1978

EVOLUCION DEMOGRAFICA DEL PAIS PERIODO 1900 - 1970 ( PEA, PEA ap ; URBANA Y RURAL)

Miles de habitantes.

Años	Población Total ( 1 )	Pob..Total Econom.Act. ( 2 )	Pob. Dedic. Act. Prim. ( 3 )	Dist. Gral. de la Pob.		% de la Población			
				Rural ( 4 )	Urbana ( 5 )	2/1	3/2	4/1	5/1
1900	13,607	4,571	3 177	10 967	2 640	33.6	69.5	80.6	19.4
1910	15,160	5,264	3,596	11,491	3,669	34.7	68.3	75.8	24.2
1921	14,335	4,884	3,490	9,869	4,466	34.1	71.5	68.8	31.2
1930	16,553	5,151	3,626	11,012	5,541	31.1	70.4	66.5	33.5
1940	19,654	5,858	3,831	12,757	6,897	29.8	65.4	64.9	35.1
1950	25,791	8,345	4,824	14,808	10,983	32.3	57.8	57.4	42.6
1960	34,923	11,332	6,144	17,218	17,705	32.4	54.3	49.3	50.7
1970	48,377	12,955	5,104	20,048	28,329	26.8	39.4	41.4	58.6
1980 *	71,109	16,894	5,843	23,699	47,410	23.7	32.5	33.3	66.7

TASA DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL

1940-50	2.7	3.6	2.3	1.5	4.8
1950-60	3.1	3.1	2.4	1.5	4.9
1960-70	3.3	1.3	-1.8	1.5	4.8
1970-80*	3.9	2.7	1.3	1.7	5.3

Fuente: 1900 - 1970 SIC, Dirección General de Estadística, Censos Generales de Población

\* 1970 - 1980 : Dato proyectado . Secretaría de la Presidencia . Lineamientos para el Programa de Desarrollo Económico y Social 1974 - 1980

## ESTRUCTURA DE LA TENENCIA DE LA TIERRA

Régimen de Tenencia	No. de Predios		Superficie Censada			Superficie de Labor		
	Unidades	%	Ha.	%	Promedio	Ha.	%	Promedio
<u>Propiedad Privada</u>								
Propietarios	997'324	31.02	70'144,089.1	50.15	70.3	10'385,553.3	44.88	10.4
Mayores de 5 has	388'392	12.08	69'263,182.0	49.52	178.3	9'675,456.9	41.81	24.9
Menores de 5 has	608'932	18.94	880,907.1	0.63	1.4	710,096.4	3.07	1.2
<u>No. de Ejidos</u>								
	22'692							
Usufructuarios *	2'218'472	68.98	69'724,102.2	49.85	31.4	12'752,851.7	55.12	5.74
Mayores de 5 has	2'156'890	67.07	69'536,520.0	49.72	32.2	12'618,694.0	54.54	5.85
Menores de 5 has	61'582	1.91	187,582.2	0.13	3.4	134,157.7	0.58	2.17
<hr/>								
S U M A S	3'215'796	100.00	139'868,191.3	100	-	23'138,405.0	100.00	-

\* EJIDATARIOS Y COMUNEROS

FUENTE: V. CENSO AGRICOLA GANADERO Y EJIDAL 1970 SIC. DGE.

NIVELES DE PRODUCCION Y PARTICIPACION EN EL VALOR DE LA PRODUCCION POR GRUPOS DE PREDIOS

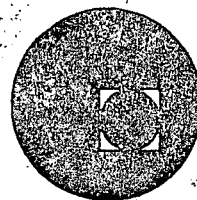
( P O R C I E N T O S )

PREDIOS POR NIVELES DE PRODUCCION ANUAL ( PRECIOS CORRIENTES )	UNIDADES	PARTICIPACION EN LA PRODUCCION
Infrasubsistencia ( hasta \$ 1.000 )	43.4	2.3
Subsistencia (de 1.001 a 5.00)	34.8	13.0
Familiares (de 5.001 a 25.000)	12.0	15.0
Multifamiliares medianos (de 25.001 a 100.000)	9.2	39.4
Multifamiliares grandes (más de \$ 100.000)	0.6	30.3
T O T A L :	100.0	100.0

FUENTE : CENTRO DE INVESTIGACIONES AGRARIAS ( CIDA ) , CENTRO DE INVESTIGACIONES DEL DE-  
SARROLLO RURAL ( CIDER ) .



centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam



SEMINARIO SOBRE "PLANEACION DEL DESARROLLO AGROPECUARIO"

NOTAS VARIAS SOBRE VISITA POR COMBINADOS  
AGROINDUSTRIALES

(DISTRITO DE RIEGO No. 25 BAJO RIO BRAVO  
Y No. 26 BAJO RIO SAN JUAN)

ABRIL, 1978

*Original de Enrique Santoyo*

DISTRITO DE RIEGO No. 25 BAJO RIO BRAVO Y  
No. 26 BAJO RIO SAN JUAN

Notas varias sobre visita por combinados agro-industriales,  
abril de 1974

Participantes: Nacional Financiera, S. A., Lic. Lorenzo de Paul; Secretaría de Recursos Hidráulicos -Oficinas Centrales- Lic. Atanasio Espinosa; Secretaría de la Presidencia, Ing. Enrique Santoyo Meza; Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización -Subdelegación de Organización en Tamaulipas Norte y Centro- Ing. Armando Narváez López e Ing. Francisco Javier Saldívar Hernández; Secretaría de Recursos Hidráulicos -Distritos de Riego números 25 y 26 -Ingenieros Félix Rodríguez y Fernando Salazar.

Antecedentes

El Distrito de Riego número 25 Bajo Río Bravo cubre 210 mil hectáreas que se riegan con aguas de gravedad del Río Bravo, regadas por la presa Falcón y derivadas en la presa Anzaldúas. Cuenta con las unidades: Control, Valle Hermoso, Río Bravo y Anzaldúas Sur; las tres primeras atienden 60 mil hectáreas y la última 30 mil hectáreas.

El Distrito de Riego número 26 Bajo Río San Juan sirve a 80 mil hectáreas y está dividido en 5 unidades de diversos tamaños. Está servido por aguas de gravedad del Río San Juan; provenientes de dos tomas de la presa Marte R. Gómez.

Los Distritos están divididos en unidades de riego, éstas en zonas y éstas últimas, a su vez, en secciones de riego que están a cargo de un canalero cada una, quien se encarga de programar y atender los servicios de riego de la sección. El Bajo Río Bravo cuenta con 125 secciones y el Bajo Río San Juan con 65.

La historia de los Distritos marca un auge del algodón en los años 50, que llega a ser monocultivo y que ocasionó cambios ecológicos que le afectaron, elevándose el costo de producción a niveles inaceptables por incidencia de plagas (se llegaron a dar veinte aplicaciones de insecticida por ciclo) y por la enfermedad de suelos llamada pudrición texana; así, en 1966 se dejó de sembrar algodón completamente y se adoptó el cultivo del sorgo y el cultivo del maíz, al grado que desde entonces se habla del monocultivo sorgo y maíz en esa zona. Por condiciones de mejoras tecnológicas de siembra y cosecha y en base a variedades precoces, se ha vuelto a sembrar el algodón - buscando aprovechar los altos precios de mercado que han prevalecido en los últimos años. En 1972 se sembraron 2 mil hectáreas, en 1973 se sembraron 3 mil hectáreas y en 1974 se tienen 20 mil hectáreas de algodón. Desde el punto de vista de mercado se teme que haya bajas en el precio a corto plazo y por las condiciones de los suelos (la pudrición texana no ha desaparecido) nunca volverá el nivel de producción anterior y se estima que no habrá más de 30 mil hectáreas como máximo y que además los lugares de siembra habrá de rotarse cada año.

El que maíz y sorgo se hayan constituido en monocultivo ha significado también problemas de diversa índole. Sin embargo, la adaptación de los cultivos ha sido adecuada en esta zona de difíciles condiciones climatológicas en que prevalece una alta humedad ambiental, precipitaciones erráticas, vientos fuertes en algunas épocas, además de la escasa disponibilidad de agua para el riego. Así, en "temprano" se dan tres riegos de doce centímetros y en "tardío", si hay aportaciones por lluvias durante abril y mayo, se pueden dar hasta dos riegos. Un problema de tantos es que si en junio hay precipitaciones, el sorgo "se nace en la panoja", con la baja de producción correspondiente.

Actualmente los distritos de riego están programados para 173 mil hectáreas de sorgo, 90 mil hectáreas de maíz, 20 mil hectáreas de algodón y 2,500 hectáreas de oca y el resto de pequeñas áreas de cultivos variados.

#### Diversificación

El Centro de Investigaciones Agrícolas de Tamaulipas, Secretaría de Recursos Hidráulicos y los Bancos y otras Instituciones han buscado la diversificación de cultivos desde hace tiempo. Pequeños intentos se han realizado en base a industrias como el cacahuate, sembrado en algunas zonas marginales del Río Bravo; la soya también ha sido intentada pero no tuvo un programa adecuado de análisis de introducción y se abandonó en los primeros intentos al constatar que era atacada por la pudrición texana existente en los suelos. El trigo ha sido motivo de intentos también, observándose algunos lotes



pequeños sembrados, sin embargo no hay datos comprobables de resultados de los experimentos.

El CIAT trabaja 22 cultivos pero sus recursos y programas están limitados y desligados del aspecto de divulgación. El mercado es un limitante obvio para adaptar otros cultivos y la visita a la zona indica una mínima estructura de análisis de mercados y de comercialización.

La ganadería está poco desarrollada a pesar de ser la principal zona de granos del país. Su desarrollo es poco organizado por condiciones de precios relativos de los productos. Aparentemente las economías de escala son importantes en algunos renglones como la producción de leche, la avicultura, etc.

En 1969 se realizó un censo ganadero en los distritos, resultando que el 13% de los 21 mil usuarios de los distritos realizan alguna actividad pecuaria. Buscando un desarrollo de las actividades pecuarias se inició un plan para proporcionar material vegetativo para el establecimiento de praderas. Existen 22 semilleros de SRH para producir zacate Bermuda de la Costacruza 1. En los dos distritos existen ya 1,800 hectáreas de praderas establecidas.

Las experiencias de organización de actividades ganaderas son desalentadoras. Hay gran heterogeneidad de origen geográfico y cultural de los usuarios, especialmente los del Bajo Río Bravo. Quienes han demostrado interés en participar en el plan agropecuario de SRH ponen la condición de tra

bajar solos, sin que se les obligue a organizarse en sociedades de crédito de responsabilidad ilimitada y, mucho menos, que se colectivicen las labores.

En la colonia Escandón fracasó un intento de proyecto de engorda después de aparente bonanza. Eran pequeños propietarios y acabó hace - cerca de ocho años.

Otro intento se hizo en la sociedad Cuauhtémoc, que inició un complejo lechero y que fracasó el año pasado en que remataron sus instalaciones. Actualmente está un programa de desarrollo ganadero en Camargo, con puros ejidatarios. Una familia Huerta ha tenido buena experiencia en este aspecto de desarrollo de ganado, obteniendo 600 gramos de incremento en peso por día con una carga de 4 animales por hectárea y se ha concluido que puede tener una carga mayor.

En la unidad Control, el Banco Agropecuario del Noreste estableció 11 corrales de engorda, pero se tuvieron problemas desde la compra de huacales, la engorda, hasta la comercialización. El planteamiento es como sigue:

\* No se dió tiempo para crear la conciencia adecuada entre los ejidatarios. El cambio de un modo de vida en que se trabajan seis mesea al año a una explotación de tipo intensivo no se atendió por la premura de poner en marcha el aspecto técnico.

\* En la compra de huacales el competidor directo son los Estados Unidos que compran a buen precio, sin que el productor nacional pueda compe

tir por no tener acceso a un mercado de carne seleccionada en que pudiera recuperar la inversión original alta. Si bien el Estado de Tamaulipas es productor de crías, las condiciones del mercado estadounidense impiden su aprovechamiento local. Es de esperarse que al integrar la actividad de producción de cría con desarrollo y con engorda en un mismo proyecto se puede superar el problema de abastecimiento.

\* Pretender engordar ganado en condiciones de confinamiento es un costo de producción muy alto en comparación con las engordas logradas en base a praderas de temporal. En el primer caso el costo de cada kilogramo engordado de ganado en el primer confinamiento va de 8 a 9 pesos (precios de 1973) y el de praderas de temporal va de \$ 3.50 a \$ 5.00. Es necesario programar un mejor manejo de ganado en que el desarrollo y recuperación inicial del nivel de engorda se realice en praderas de temporal vecinas a la zona de riego a el acabado se de en confinamiento logrando así las características de calidad que permita vender carne seleccionada.

En la comercialización se pierde el efecto de la producción de carne selecta pues el mercado del Distrito Federal no reconoce estas características y se paga el kilogramo de animal a la par que el engordado en agostadero o en praderas. Solamente Sonora tiene un reglamento de carne clasificada.

BANESA reporta 70 mil hectáreas en ganadería, de las cuales solo un 10% son ejidales. Los pequeños propietarios tienen miedo a invertir en

la tecnificación y la eficiencia de sus explotaciones, mientras que el sector ejidal enfrenta problemas de organización y capacidad técnica.

En esta zona surgió el llamado plan 70-30, refiriéndose a que 70% de superficie se pretendía dejar en actividades agrícolas y 30% en actividades pecuarias. El principio de combinación de actividades sigue vigente pero se ha relajado la rigidez del porcentaje, dejándole ser el resultado de la potencialidad de cada caso.

El algodón usa más agua que el sorgo y maíz y la siembra está limitada para evitar el riesgo de que la cosecha se prolongase hasta septiembre, en que hay probabilidades de lluvias que manchen la fibra.

Los pastos demandan menos agua de riego, aparentemente por el mejor aprovechamiento que hacen del agua de lluvia.

La industria lechera existente ha tenido altibajos. Actualmente hay crisis. Todas las pasteurizadoras trabajan a menos del 50% de su capacidad normal. Las firmas más grandes son: La Vaquita en Matamoros, PAFROSA en Reynosa, y la Nestlé. Esta última compra leche a puerta de rancho a \$ 1.50 litro. Cabe recordar que en la zona de Torreón, Industrias LaLa compra en iguales condiciones a \$ 2.15 el litro. Parece ser un problema de economías de escala para bajar costos de proceso.

En el caso de la leche se tiene localmente la paradoja de que no se produce leche por resultar antieconómico a causa de altos costos de proceso y el precio tope oficial, mientras que los habitantes de la región compran leche en las ciudades fronterizas a más de \$ 5.30 el litro. La industria leche

ra debe reorganizarse y es una línea de producción que debe integrar en todas sus fases.

La cría y engorda de cerdos está a muy pequeña escala y con baja tecnificación. Es otra línea de producción que puede integrarse y que requiere escalas grandes para abatir costos. El mercado más cercano es Monterrey y esa plaza está muy bien organizada para abatir los costos de compra eliminando competencias de compradores al presentar un frente común. Es aspecto de mercadeo es fundamental en esta industria. El señor Fausto Ramírez tiene una granja de 84 vientres, 4 sementales y engorda cerdos hasta un peso de 100 kilogramos. Manda toda su producción (unos 300 animales mensuales) a Monterrey, prácticamente sin consumo local.

La avicultura está desorganizada y acaparada en la zona por no más de 15 productores. El principal productor es Fernando Treviño, quien maneja uno de tres grupos de avicultores. La zona tiene 900 mil aves en producción de huevo y produce medio millón de cajas al año. El precio de venta local es actualmente de \$ 7.70 el kilo y en la ciudad de México lo venden en un expendio propio a \$ 8.10 kilo. Treviño aduce los fracasos de esta industria a baja calidad técnica de la mano de obra y concluye que debiera haber mayor actividad pues el Fondo de Garantía del Banco de México da todas las facilidades en la orientación del proyecto y en el financiamiento del mismo. Sin embargo la opinión de este productor está en entredicho pues el Distrito de Riego tiene informes de que utiliza la fachada de su unidad de producción para distribuir hue

vo que entra de la frontera, lo cual le protege también de los dumpings ocasionales que realizan los productores americanos de huevo.

No hay nada basado en la fruticultura pues esta actividad está prácticamente ausente de la región. Es una línea de producción que debe investigarse.

La industrialización del sorgo no se realiza en lo absoluto. La zona aprovecha menos del 5% de los granos que se producen y se ha demostrado la rentabilidad del establecimiento de plantas beneficiadoras del sorgo. Hay una tesis del Ing. Químico Víctor Sánchez Ruelas (Facultad de Química. UNAM. 1969) en que se podrían industrializar 100 mil toneladas anuales con una planta en Matamoros. Se vislumbró la posibilidad de establecer varias de estas plantas en la zona, incluyendo el área de temporal que está al sur y al oriente del Bajo Río Bravo hasta llegar a la zona de San Fernando. En esta zona de temporal se tienen cerca de 150 mil hectáreas de sorgo con buenos rendimientos. De la región sale un millón de toneladas con destino a Guadalajara, Monterrey y México, principalmente. En cualquier proyecto de aprovechamiento deberá contemplarse el efecto de sustitución del aprovechamiento que actualmente se realiza en esas plazas.

La industrialización del maíz es relativa. En Río Bravo se procesan 20 mil toneladas en MASECA.

No hay ninguna planta de producción de alimentos balanceados a la zona. Es parte del problema de insuficiente actividad pecuaria.

Hay industrias maquiladoras americanas en Reynosa, Matamoros y Río Bravo. Las principales líneas son textiles y electrónica, existiendo un empaque de camarón.

La actividad turística puede incrementarse en el vaso de la presa Marte R. Gómez, en donde ya hay un hotel e instalaciones recreativas que aprovecha gente de Monterrey. En la presa Falcón ha faltado promoción y proyectos sólidos. Debe recordarse que el lado norteamericano cuenta con instalaciones turísticas de gran escala. Seguramente habría demanda para instalaciones similares en el lado mexicano.

La piscicultura es incipiente y tiene un gran futuro para ventas a Estados Unidos e interior de la República.

La SRH tiene programas de engorda de bagre tanto en estanques como en jaulas retenidas en corrientes. En este último caso se están aprovechando las filtraciones de la cortina de la presa Marte R. Gómez, en donde se tienen de 500 a 700 alevines de bagre por jaula de 1.20 metros de lado. El alimento flotante necesario se trae de Estados Unidos y se busca que Purina lo produzca en el País.

Se pretende llegar a crear los alevines en el País y se tienen ya camadas que desovan para el 20 de mayo. La cría de langostinos también se tiene en programa. La cría de rana toro no pudo realizarse en el lugar actual de pruebas por ser una especie muy sensible al ruido, debe probarse en condiciones más favorables.

En los dos Distritos de Riego se tiene alta eficiencia parcelaria en el uso del agua para riego, por razón de su escasez. El propio Distrito de Riego tiene casi terminado el proyecto de rehabilitación de obras para evitar algunas pérdidas de conducción y para mejorar la nivelación y el drenaje de algunas tierras. El costo estimado de las obras, sin incluir las necesarias para mejorar el control de avenidas, es de 1,700 millones de pesos a precios de 1973, por lo que se estima que el presupuesto actual sería de cerca de 2,400 millones de pesos. Obviamente es una inversión que habrá de realizarse en muchos años y debe seleccionarse una estrategia para atender zonas compactas en forma integral y reconociendo que esta rehabilitación de obras no resolverá el problema económico y que debe contemplarse la necesidad de aumentar la asistencia técnica (actualmente inexistente para labores agrícolas), integrar la producción agrícola hacia las fases industriales, a más de la necesidad de diversificar la producción en base a mercados, que hay que buscar más agresiva y técnicamente, y la combinación con las actividades ganaderas como antes se ha mencionado.

La organización de productores está prácticamente al azar, sin participación institucional significativa, a pesar de ser un renglón de grandes carencias en la zona. El Banco Agropecuario del Noreste está reforzando su fomento de sociedades de crédito y está experimentando con reglamentos novedosos sobre reparto del trabajo y sobre reparto de utilidades, los dos pilares de la organización social de la producción. El Departamento Agrario -



tiene destacada a una sola persona para atender la organización en la parte norte de Tamaulipas, hasta Coahuila. Independientemente de que se decida alguna acción tendiente al establecimiento de un combinado agro-industrial en la zona, deben autorizarse al DAAC los medios necesarios para aumentar su personal en la zona y, preferentemente, trabajar sobre programas específicos en combinación con los bancos y la SRH.

Hay muy débil conciencia de la utilidad de la organización y ni aún los pequeños propietarios han generado asociaciones para su beneficio. Solo existe la Unión de Crédito Agrícola de Matamoros con fines de comercialización y compra de insumos, la cual ha funcionado desde hace 25 años.

Ni aún la mecanización ha logrado motivar una organización en ese renglón. 65% de los usuarios aparecen como poseedores de maquinaria y 35% como rentistas. Sin embargo, la mayor parte de las unidades están en muy malas condiciones mecánicas y con bajas eficiencias de operación.

De los usuarios 6,015 son colonos, 6,414 son pequeños propietarios (los colonos se consideran pequeños propietarios) y 8,641 ejidatarios. Cerca del 85% de los lotes son menores de 20 hectáreas y el resto tiene variaciones hasta llegar a las 100 hectáreas de riego. El tamaño medio de la parcela es de 14 hectáreas.

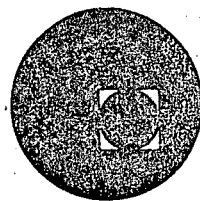
En conclusión, la zona presenta características que hacen prácticamente necesario pensar en una programación agro-industrial. Debe reconocerse, sin embargo, que habrá grandes dificultades en las fases de orga-

nización y se requerirá de un proceso de crecimiento paulatino del complejo. Debe reconocerse, también, que el momento es excepcionalmente oportuno - para iniciar las actividades agro-industriales con un planteamiento que evite la concentración de la riqueza en unas cuantas manos, como sucede en otras partes en que ya hay una integración relativa y como seguramente ocurrirá en esta región si no se participa desde ahora con un planteamiento como el de los combinados agro-industriales. El hecho de que esté a la vista la rehabilitación de obras en los Distritos puede combinarse muy favorablemente, por la disposición al cambio que motiva en los usuarios, para incorporar el estudio de integración agro-industrial que considere, como debe ser, a esta zona como un centro de producción que actualmente funciona con muy baja eficiencia.

ESM.



centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam



SEMINARIO SOBRE "PLANEACION DEL DESARROLLO AGROPECUARIO"

¿COMO FUNCIONAN LAS EMPRESAS AGRICOLAS EN  
SISTEMAS SUBDESARROLLADOS?

ERNEST FEDER

ABRIL, 1978

## ¿Cómo funcionan las empresas agrícolas en sistemas subdesarrollados?

HARVARD BUSINESS SCHOOL: MITO Y REALIDAD\*

ERNEST FEDER

Los estudiosos de la agricultura que miran hacia el futuro han recomendado desde hace mucho la intensificación y la diversificación del uso de la tierra en sistemas agrícolas subdesarrollados, para aumentar la producción y la productividad de la tierra y del trabajo. Esto debe lograrse no por la extensión del área cultivable (el sistema tradicional), sino por el aumento de rendimientos, por el cultivo de productos de alto valor como fruta y verdura, y por la organización de operaciones pecuarias intensivas. La diversificación del uso de la tierra debe llevarse a cabo a nivel regional y nacional, y dentro de las empresas agrícolas.

Dada la estructura de propiedad de la tierra que ahora rige, deberá darse un cambio radical en la práctica del uso de la tierra —según los expertos— como resultado de amplias reformas agrarias. Las razones son obvias. La distribución desigual de la riqueza, los ingresos y el poder, desanima la mayor producción y el mejor trabajo, y hace que sea muy difícil alterar los patrones existentes de aprovechamiento de recursos; se puede señalar, en especial, el desuso o poco uso de la tierra y el trabajo, unido paradójicamente al sobreuso y la sobreexplotación (desperdicio) de los recursos (erosión, pérdida de fertilidad, salinización, deforestación, etcétera) que se da, por ejemplo, en los monocultivos. Las reformas deberán terminar con la descapitalización sistemática que resulta de la falta de inversión pública y privada, del bajo nivel tecnológico y adminis-

\* Trabajo preparado para el seminario de investigación internacional sobre "La economía política del alimento", Tampere Peace Research Institute, Tampere (Finlandia), 9 a 11 de abril de 1976. La información empírica presentada aquí se basa en parte sobre mi libro *Strawberry Imperialism, An Enquiry into the Mechanisms of Dependency in Mexican Agriculture*, Institute of Social Studies, The Hague, feb. 1976 (en prensa).

trativo y de la transferencia continua del excedente de producción agrícola a otros sectores de la economía o a los países industriales. Por último, las reformas deberán terminar con la escasez de la provisión alimenticia para el consumo local y el aumento de la importación de alimentos para evitar el hambre.<sup>1</sup>

No cabe duda de que estos expertos tienen razón. En los países en que se ha llevado a cabo una reforma agraria revolucionaria —Cuba, China, la RDA, etcétera— se han cambiado radicalmente el uso tradicional de los recursos, y en general con resultados asombrosos. De hecho, no es imposible que cambios significativos ocurran en breve en el mercado mundial, puesto que las agriculturas socialistas probablemente se conviertan en proveedores importantes para los países subdesarrollados que no realicen una reforma agraria radical.

Pero quién hubiera pensado, hace sólo diez años, que en los países subdesarrollados no socialistas empezaría una transformación del patrón tradicional del aprovechamiento de recursos, en términos de la intensificación y la diversificación del uso de la tierra, que tuvo como consecuencia exactamente lo contrario: un violento decaimiento de la situación de alimentos y recursos. Con la expansión mundial del capitalismo a las sociedades agrícolas subdesarrolladas, bajo la dirección y el control de los países industrializados y sus empresas transnacionales, podemos esperar que en poco tiempo se den condiciones alimenticias caóticas, se agoten los recursos agrícolas con una rapidez mucho mayor que el desperdicio de recursos de la agricultura tradicional, y un aumento geométrico de la pobreza y el desempleo rural y urbano: por lo tanto, la hambruna inevitable. Tal expansión del capitalismo, que se conoce con el nombre de "modernización", representa un agravamiento de los sistemas agrícolas tradicionales con todos sus defectos y sus vicios, pero en un nivel mucho más complejo. La mayor transferencia de tecnología y de inversiones de los países industrializados produce un proceso de descapitalización en los países subdesarrollados, que sobrepasa en intensidad y en rapidez, todo lo que había sucedido antes en el mundo.

#### *La empresa agrícola frente a la empresa agrícola*

En los países industrializados, la expansión del capitalismo a la agricultura de los países subdesarrollados lleva el nombre de "empresa agrícola". Esto representa la modernización de la agricultura de estilo capitalista por medio de la gran empresa. Por gran empresa se entiende no sólo la empresa transnacional que se ocupa directa o indirectamente de actividades agrícolas o de industrias y servicios relacionados con la agricultura, sino también la banca internacional (por ejemplo el Chase-Manhattan); la organización internacional de préstamo (World Bank, Inter

American Development Bank, Asian Development Bank); las fundaciones "filantrópicas" (Ford, Rockefeller, Volkswagen, etcétera) y los organismos de desarrollo nacional (ministerios de gobierno para el desarrollo, organizaciones religiosas, etcétera). Todos éstos están involucrados en la ayuda directa para la modernización o en la creación de la infra o superestructura necesarias para las actividades de las empresas transnacionales.

La gran empresa, y por lo tanto sus apóstoles, consideran la agricultura como un inmenso conglomerado de las empresas actuales o en potencia, en las que los capitalistas desempeñan la función más importante y en la que las personas —en especial los campesinos— no son individuos sino dientes anónimos de las ruedas gigantes de las empresas de negocios:

La empresa agrícola ha sido reconocida en poco tiempo como la empresa económicamente más importante en el mundo, que emplea a más del sesenta por ciento de la población mundial económicamente activa. De acuerdo con la definición a la que hemos llegado en el Harvard Business School, consiste de todos los que participan en el sistema alimenticio vertical, desde el inversionista hasta el granjero, el procesador, el distribuidor y hasta el consumidor individual.<sup>2</sup>

*Agribusiness in Latin America*, del que se ha tomado la cita anterior y en el que los términos "campesino" o "trabajador rural" no aparecen ni una sola vez, continúa de la siguiente manera:

La empresa agrícola implica los individuos y las organizaciones que tienen que ver con la producción, el procesamiento, el transporte, el almacenaje, el financiamiento, la reglamentación y el mercado de los proveedores mundiales de alimentos y fibra. En efecto, la empresa agrícola es un sistema "de la semilla al consumidor", que se compone de una serie de actividades íntimamente relacionadas y que, en conjunto, permiten el flujo de la producción agrícola desde la granja hasta el mercado... La acción y las decisiones que se toman en un momento dado en el sistema afectan a todos los otros segmentos... *La naturaleza interactiva del sistema y la necesidad de una coordinación precisa son, en gran parte, el resultado de las características agrónomas únicas de la empresa agrícola.* (subrayado nuestro)

El autor sostiene que los hombres de negocios (y no los gobiernos) son los mejor capacitados para coordinar aquel sistema:

La premisa subyacente de este libro es que si se considera *la empresa agrícola desde el punto de vista del sistema de consumo*, los administradores públicos y privados estarán más capacitados para trabajar juntos en las tareas y los problemas interrelacionados de toda la estructura vertical, desde el proveedor del agricultor hasta el consumidor particular.

*Este libro se ocupa de la función que concierne a todos los aspectos del sistema y que los une: la administración. La administración efectiva es un factor crítico para lograr un sistema viable de alimento y fibra que, a su vez, es un determinante fundamental del crecimiento económico de los países en vías de desarrollo.*<sup>3</sup> (subrayado nuestro).

Pero de estos párrafos no se desprende claramente lo que en realidad es la empresa agrícola. Parece más bien una nueva definición de la agricultura, con la terminología del Harvard Business School. Sin embargo, se destacan ciertos elementos: En primer lugar está el punto de vista del sistema de consumo, que es el mismo del hombre de negocios puro y tradicional. Es lo contrario de la planeación, que incluye el sector agrícola y otros, pero también el gubernamental: la distribución general de todos los recursos y los beneficios producidos entre los diversos sectores sobre una base económica en relación con las necesidades del grupo y de la colectividad. Si hay alguna "planeación" en el sistema de la empresa agrícola, se realiza a través de la "administración", sobre la base del sistema de consumo, para las personas que participan en el sistema. El punto de vista del sistema de consumo no significa necesariamente un sistema que se refiera sólo a un artículo, aunque esto pueda entenderse en la definición de la empresa agrícola hecha por sí misma. Puede incluir y, de hecho, incluye por lo general una serie de artículos de consumo que pueden ser competitivos o complementarios. Una empresa puede tratar con fresas, melones, cebollas, cítricos, ganadería y otros productos. La tendencia de la empresa agrícola es de diversificar el sistema de consumo, para formar un conjunto de artículos de consumo, a medida que crece la empresa. Esto tiene como resultado alguna diversificación de la agricultura subdesarrollada. Pero se trata de una diversificación *sui generis*, no en beneficio de los productores o del país, sino en beneficio de la empresa agrícola, ya que las ganancias (o las pérdidas) en un artículo de consumo pueden equilibrarse con las ganancias (o pérdidas) de otro. De tal manera, los riesgos del negocio de un artículo pueden trasladarse a los productores o intermediarios subdesarrollados. (Ver también más adelante).

En segundo lugar, la empresa agrícola se apoya en la estructura social, tal como existe en los países subdesarrollados. Esto está implícito. Pero el lector del libro de 340 páginas, del que se han tomado las citas, o de cualquier otro estudio sobre este asunto, no se puede dar una idea de la sociedad agrícola en la que se inserta el nuevo sistema ni tampoco de las fuerzas favorables o contrarias al desarrollo. Puede sospecharse que los expertos en empresas agrícolas lo consideran irrelevante. Lo que importa es que la administración monopoliza el capital y la técnica y los transfiere a los diversos actuantes de nivel más bajo del sistema en los países subdesarrollados, principalmente por el bien de la misma empresa agrícola: ésta se interesa en la sociedad rural en la que funcio-

na sólo en la medida en que emplea algunos de sus componentes que le resulten útiles y necesarios. Si hay "desarrollo" como consecuencia de la operación de la empresa agrícola, es una de las funciones del éxito de las actividades de las empresas. El bienestar de las empresas condiciona el bienestar de las sociedades agrícolas subdesarrolladas: un esquema de "goteo" a nivel mundial.<sup>4</sup>

Ya sabíamos todo esto desde antes por el estudio del funcionamiento de las empresas capitalistas en la agricultura. Lo único nuevo es el vocabulario.

Lo que es fundamental, aunque no esté claramente expresado, es que la empresa agrícola se dirige hacia la integración vertical y horizontal (o ambas) de las actividades agrícolas (producción, procesamiento, mercado y exportación), bajo el control de una sola empresa o de una combinación del menor número posible de empresas interrelacionadas. Un elemento característico es el hecho de que las plantas de procesamiento o ensamblaje extienden el crédito y otros ingresos dondequiera que sea posible a los productores, sobre el entendimiento con contrato de que los productores enviarán sus productos a los prestamistas/proveedores bajo formas predeterminadas de venta. Sin embargo, las empresas pueden aumentar su provisión mediante la compra directa de otros productores, asegurando su propio financiamiento, o mediante sus propias operaciones productivas. Los contratos de producción son esenciales para las plantas de procesamiento o ensamblaje.<sup>5</sup> Garantizan una provisión abundante con el mínimo de riesgos; éstos, a su vez, se transfieren a los productores o a los intermediarios locales, ya que su poder para tomar decisiones con respecto a la producción y al mercado se reduce a un mínimo absoluto, a medida que las empresas agrícolas adquieren —por lo menos localmente— una posición de monopolio en el sistema de consumo.<sup>6</sup> Esto ha sido esquematizado en un lenguaje inocente de "lobo con piel de oveja" de la siguiente manera:

Además de crear empleos rurales, las empresas agrícolas pueden *sugerir* un modo de *coordinación* para tener menos objeciones por parte del gobierno y de la industria local y posiblemente para ser más provechosas que las empresas locales. *El medio de coordinación* ... lleva el nombre de contrato de producción, por el cual un agricultor accede a plantar, cultivar y cosechar siembras determinadas y enviarlas al procesador con quien hace el contrato. Mientras *se conserva la autonomía del agricultor*, el contrato le proporciona el acceso a la ayuda tecnológica, administrativa y de mercado... La coordinación por medio de contratos es efectiva con *agricultores relativamente pequeños* y en países pequeños en vías de desarrollo, en los que se recomiendan las estrategias agrícolas unimodales más bien que la agricultura bimodal de corporaciones y agricultores de subsistencia... la coordinación por medio de contratos es un procedimiento usual de adquisición de las empresas manufactureras, que desde hace tiempo han preferido



dependen de los proveedores que conseguir sus propios ingresos necesarios... El problema de los *proveedores en desarrollo*, más allá de las fronteras nacionales, es más complejo. En un principio, las empresas internacionales elegían el modo de coordinación —más conocido pero cada vez más resentido— mediante la integración vertical. Pero en la medida en que los países en vías de desarrollo aumentaron su propio poder político y económico, precipitaron el uso más amplio de los métodos de coordinación por contrato, tales como licencias, contratos administrativos, franquicia y contratos de producción.<sup>7</sup> (subrayado nuestro).

El hecho de que tales aseveraciones son engañosas se advertirá más adelante, pero el asunto también se analiza en la nota a pie de página.<sup>8</sup>

#### *Una visión más completa de la empresa agrícola*

“Empresa agrícola” es un nombre impropio, y debe preguntarse si los economistas estudiosos de la empresa agrícola entienden bien la naturaleza y las implicaciones de ese tipo de empresa. La modernización de la agricultura subdesarrollada se caracteriza por la toma del mando y el control sobre las diversas actividades agrícolas en los sectores de consumo agrícola “modernizados” específicos —negocios de alimentos en particular o negocios que han surgido de otras actividades—, en los que el sistema de contratos de producción puede ser sólo uno de los elementos. En el sentido más amplio, las empresas logran el control, mediante transferencias combinadas en gran escala de capital y tecnología a la agricultura y a las industrias o servicios relacionados con ella. En tal proceso, los productores, capitalistas e intermediarios locales son “asaltados” y controlados en la producción y el mercado de artículos de consumo y en todos los servicios correspondientes, al igual que en la obtención de inversión. Las diversas empresas transnacionales trabajan hacia un solo objetivo: lograr que las sociedades agrícolas subdesarrolladas dependan de los países industrializados y de sus empresas transnacionales, y ejercer control monopolizador sobre el hombre y el producto.<sup>9</sup> Por lo tanto, es ingenuo sostener, como lo hace un economista del Harvard Business School, que

Las empresas internacionales, extranjeras por definición, tienen más probabilidades de ser innovadoras. La educación de su administración (sic) está en el mismo nivel que la de los países altamente desarrollados, y su acceso a recursos financieros corporativos puede resultar en tasas de interés más bajas. Mediante la investigación corporativa generan innovaciones, y mediante contactos en todo el mundo

las difunden. Un estudio reciente de corporaciones transnacionales reveló que el flujo de tecnología es casi exclusivamente unidireccional: de los países industrializados a aquéllos que están en vías de desarrollo.<sup>10</sup>

Esta explicación oculta tanto la razón como el objetivo de las acciones de las empresas transnacionales. Es evidente que la empresa agrícola es más que la simple difusión de innovaciones. Las transferencias de capital y tecnología se precipitan, por una parte, porque el capital industrial busca nuevas salidas de inversión en los países subdesarrollados y encuentra oportunidades muy redituables en su agricultura. Por otra parte, los países subdesarrollados buscan aquel capital (o se les impone), porque con su estructura agraria pasada de moda son incapaces de satisfacer las necesidades de la alimentación local, y se les hace creer que la modernización de estilo capitalista los sacará del círculo vicioso de baja producción e importación de alimento, y porque los capitalistas subdesarrollados que contribuyen con las inversiones del extranjero en general participan de las recompensas que ofrecen las nuevas actividades comerciales. La mayor repatriación de ganancias sobre inversiones en el extranjero requiere el máximo control sobre las empresas comerciales en el extranjero.

Sin embargo, el objetivo de las transferencias de capital y tecnología es tanto económico como político. Trataré primero los aspectos económicos y me referiré en breve a las implicaciones políticas al final de este estudio.

El libro antes mencionado, *Agribusiness in Latin America*, es una colección de estudios de casos particulares de los países centroamericanos, también conocidos como "*banana republics*", porque pocas decisiones se toman allí sin la aprobación previa de los hombres de negocios de los Estados Unidos. Este libro explica en parte lo que significa la empresa agrícola en un sentido más amplio. Presentaré el resumen de uno de los estudios particulares; otros se presentan en el Cuadro 1.

*Pollitos S.A. (Chicks Inc.)*. Ésta es una empresa de cría de pollos en el país centroamericano de "Taragua";<sup>11</sup> su propietario es un tal Alvarez, quien "empezó el negocio de cría de pollos poco después de su graduación de la University of Florida, donde obtuvo la maestría en avicultura (Poultry Science)". Su primer problema fue que "no tenía capital para empezar el negocio". Conseguiría un préstamo bancario de \$3000 (presumiblemente dólares) y "un exportador de Florida me vendió 3000 pollos ponederos que costaban \$0.42 cada uno, con seis meses para pagarlos. También compré alimento para los pollos durante los primeros seis meses porque el proveedor me lo vendió a crédito... El proveedor dijo que sería imposible que yo produjera alimento para pollos de la misma calidad que la de su gran compañía internacional a \$3 por quintal. Pero sí lo logré."<sup>12</sup> La oficina de Florida me vendió los pollos con los que empecé mi granja de huevos.

Después de varias discusiones con estos exportadores, formamos un negocio de incubación a partes iguales en Taragua. Mis nuevos socios no se interesaban en invertir en la granja, sino sólo en la incubadora, por lo que conservé mi granja y vendía los huevos a la incubadora.<sup>13</sup> Importamos equipo de incubación por el valor de \$20,000 que tenía una capacidad de empollar 200,000 huevos fértiles al mes". La empresa creció. "En 1968 hubo un gran surgimiento de empresas incubadoras en los países vecinos..." "El resultado de todo esto fue que todo el mundo corría de un lado al otro casi regalando sus pollos; vendían a crédito como locos..." "En 1969, el otro gran productor de huevo en Taragua instaló su propia incubadora"... "En 1969 hubo un exceso de huevo en el mercado de Taragua, que resultó en que se desplomaron los precios... Debido a la dificultad de la situación, mis socios estadounidenses decidieron vender sus acciones del negocio de incubación; yo accedí a comprarlas." Al buscar ventas, Álvarez encontró que "de los 30 granjeros a quien visité... 27 de ellos sencillamente no tenían el dinero para comprar los pollos. Estaban en quiebra." Pero ahora está pensando en comprar otro molino de grano más grande "y eso representaría otra inversión considerable".<sup>14</sup>

CUADRO 1

<i>País</i>	<i>Tipo de negocio</i>	<i>Nombre de compañía</i>	<i>Comentarios</i>
Costa-dura *	Procesamiento avícola	Avícola SA (Poultry Inc.)	González es ingeniero de profesión. Comenzó su negocio como un pasatiempo. Ahora compra cada viernes 7500 pollos a una compañía de los Estados Unidos que "parece esforzarse especialmente para proveer a Avícola con pollos de calidad. 32 mujeres se encargan de matarlos; sus salarios equivalen a 8½ centavos (US) "por pollo matado y preparado". Cuando se matan muchos pollos, se necesitan dos turnos de trabajo. "Era posible pero difícil conseguir más mujeres para el segundo turno. Por esta razón pensamos que era conveniente instalar un matadero moderno donde se pudiera mecanizar el proceso." Los supermercados representaban el 20% de las ventas de Avícola. Por consiguiente, González visitó la Poultry Equipment Inc., una compañía en la Florida que producía el equipo para el procesamiento mecanizado de pollos. Durante su visita el gerente de ventas le mostró a González el funcionamiento de un sistema de matanza con una capacidad de procesamiento de 600 pollos por hora. González se asombró de la eficiencia de tal sistema y pensó que esto significaría un adelanto para su compañía. El sistema debía introducirse con la subsiguiente división del trabajo y algún aumento de empleados. El equipo de matanza, que incluía una cámara de refrigeración, costó alrededor de US \$122,000 (pre-

cio especial por promoción de nuevo modelo). El equipo tenía la ventaja de que podía ser fácilmente aumentado. Con la inversión de sólo US \$24,000 podía conseguirse todo el equipo necesario para aumentar la capacidad a 1200 pollos por hora, y sólo necesitarían 12 empleados más. El estudio de este caso concluye allí, dejando al lector con la duda de si el equipo en realidad se compró o no. Dado que el Banco de Desarrollo de Costadura había ofrecido un préstamo, puede suponerse que el trato se llevó a cabo.

---

Sanduras *	Planta em- pacadora	Empaca	Compañía que expota carne de res, en especial a los Estados Unidos. Empaca vende su carne a diez importadores mayoristas de los EU. quienes, a su vez, venden al mayoreo y al menudeo.
------------	------------------------	--------	--

---

Turbia *	Planta em- pacadora de carne	Carnes S.A. (Meats Inc.)	Juan Pasos, que se graduó recientemente de la Escuela Centroamericana de Administración, es el gerente general. La empresa exporta carne fresca y congelada a los Estados Unidos y a Puerto Rico. Está planeando instalar un sistema de alimento para 10,000 cabezas de ganado. La inversión calculada por un grupo de consultores ganaderos argentinos y por el Banco Nacional Agrícola es de US \$160,000. Maquinaria y equipo para molino de grano: US \$400,000. El estudio de este caso concluye sin precisar si los planes se llevaron a cabo.
----------	------------------------------------	-----------------------------	--

---

Turbia *	Planta em- pacadora de carne	Igosa	Planta empacadora de carne más moderna de la región y una de las mejor diseñadas del mundo entero; existe desde 1971. Los almacenes refrigerados para carne sin hueso tienen capacidad para 700,000 lbs. Costo total: US \$1.4 millones. Exporta en especial a los Estados Unidos, pero tiene problemas de cuota de importación. Oferta de Israel para comprar "cuartos delanteros" y otros artículos empacados en bolsas de polietileno. El resultado de los planes no está especificado.
----------	------------------------------------	-------	--

---

Nicaragua	Producción de arroz	—	Promoción del Banco Nacional de Nicaragua para la producción de consumo nacional de arroz. Durante los primeros años de la década de 1960, un pequeño grupo de granjeros comenzó a sembrar arroz.
-----------	------------------------	---	---

\* Nombres de países ficticios en el libro.

FUENTE: Austin, *op. cit.*

con técnicas modernas de irrigación y mecanización. Las nuevas granjas se enfrentaron con varias dificultades al adaptar la tecnología de la producción de arroz en los Estados Unidos, pero después el Banco se convenció de que este tipo de plantación de arroz podría realizarse con éxito. Se planeó aumentar con mucho el área de producción de arroz irrigada y mecanizada. El Ministerio de Agricultura, con la ayuda de la Louisiana State University, planeó instalar un centro experimental de arroz en 1967, utilizando entre otras variedades las del IRRI (Filipinas, Rockefeller-Ford Foundation). La inversión considerada para el primer año incluye 2 tractores, 2 gradas, pala mecánica reversible, niveladora, segadora, remolque, que sumaban US \$76,000; para el segundo año: tractor, niveladora, segadora, por un total de US \$51,000 (las dos cantidades incluyen también el equipo de irrigación). Otras inversiones incluyen fertilizantes, insecticidas, herbicidas, etcétera.

Aunque este caso y los otros que se resumen en el Cuadro 1 deben demostrar los milagros que la empresa agrícola apila sobre la agricultura subdesarrollada, sin darse cuenta presentan una causa para alarmarse. Si los casos son típicos, 1) Los empresarios agrícolas locales han sido entrenados en los Estados Unidos, o se basan en valores norteamericanos en lo que se refiere a la manera de manejar los negocios y al uso de recursos. 2) Las inversiones provienen de los Estados Unidos o de otro país industrializado y son considerables. Una vez que una actividad empresarial ha comenzado con éxito, aumenta la presión para que extienda su rendimiento de tal manera que se realizan gastos grandes en forma caótica. Esto lleva a una "conducta errática" en el mercado local, en términos de exceso de producción y desplome de precios, especialmente si la empresa extranjera se orienta hacia la exportación y depende de la demanda del mercado exterior. 3) Si se transfiere el capital, un inversionista extranjero puede retirarse y dejar que las consecuencias del mercado errático sean sobrellevadas por el empresario local. Esto indica que la conducta errática del mercado en la agricultura subdesarrollada tiene relativamente poca importancia para los proveedores de tecnología y capital extranjeros: para la primera, porque ya se les ha pagado la tecnología, y porque no hay ningún riesgo, ya que los fondos para ello se originan en agencias de préstamo locales; para el segundo, porque pueden retirarse cuando las condiciones de mercado son desfavorables. La empresa agrícola es un buen negocio aunque localmente el asunto no esté tan bien. 4) El proveedor extranjero de tecnología y capital es móvil, mientras que el empresario local está inmovilizado. 5) Las presiones hacia la automatización están presentes constantemente, y la creación de empleos tiene aún menos importancia para los capitalistas e innovadores extranjeros que si invirtieran "en casa" en lugar de en las economías subdesarrolladas con exceso de mano de obra. La creación de empleos de transferencias de capital y tecnología es menos importante que la repatriación de las ganancias. Así, la afirmación citada anteriormente acerca de que

la empresa agrícola intenta unir las necesidades del país en vías de desarrollo con los intereses de la empresa<sup>15</sup> es "inoperante" en la medida en que equipara las necesidades del capitalista particular y las del país en vías de desarrollo.

#### *Transferencias de capital y movilización de recursos locales*

La modernización de la agricultura subdesarrollada implica la transferencia del capital extranjero a la agricultura y a las industrias y servicios relacionados con ella. Los capitalistas son las corporaciones transnacionales, bancos transnacionales o agencias de préstamo internacionales, y otros. Las corporaciones transnacionales pueden ser empresas muy grandes —por ejemplo, una empresa gigante de conservas de alimentos con ventas globales en muchos países de distintos continentes, que obtenga hasta varios billones de dólares al año, a través de subsidiarias, empresas conjuntas o empresas que operen bajo acuerdos de licencias— o empresas medianas que operen sólo en algunos países con ventas que no excedan de varios cientos de millones de dólares. La mayor parte de los estudios se han ocupado únicamente del primer tipo de empresa. Las transnacionales medianas en general están ligadas a las empresas gigantes.

Las transferencias de capital se dan dentro de la misma agricultura y tienen como resultado el control de la tierra. El control es directo si el capital se invierte en tierra cultivable: por medio de la compra o por concesiones sobre un área agrícola, ya sea con fines de agricultura u otros. Tales transferencias de capital tradicionalmente se habían llevado a cabo en los sectores de cultivo; sin embargo, ahora se dan en una escala inmensa, por ejemplo en empresas ganaderas o en el sector de productos alimenticios de primera necesidad, y pueden obtener hasta varios cientos de millones de dólares al año.<sup>16</sup> El control es indirecto, pero no por ello es menos efectivo, cuando se renta la tierra o cuando se opera por contrato mediante el sistema de contratos de producción. En este caso, el capital extranjero se transfiere a través de arriendos o crédito. Un caso menos definido es aquél en que una agencia internacional de préstamo o alguna fundación "filantrópica" presta el capital para proyectos de desarrollo. No puede negarse que esto da a las agencias un control remoto mediante el control sobre la ejecución y realización del proyecto. Todas estas transferencias forman parte, más o menos, de la naturaleza de las inversiones fijas.

Una vez que el capital extranjero ha sido invertido en la agricultura, hay casi el 100% de probabilidades de que lo seguirán las transferencias a las industrias agrícolas y todo tipo de servicios correspondientes. Tales transferencias sobrepasan a las primeras por un amplio margen. Las inversiones requeridas en general estarán al día, serán costosas y sobre-

pasarán las necesidades (es decir, con gran capacidad desperdiciada); el funcionamiento del sistema capitalista requiere una cantidad insólita (desde el punto de vista social) de servicios innecesarios (por ejemplo, publicidad, servicios legales, etcétera). Estas inversiones son necesarias para controlar no sólo la producción sino también la distribución. Son mecanismos necesarios para repatriar las ganancias, de manera franca o disimulada, al centro de operaciones de las empresas transnacionales. *Las transferencias del capital a industrias y servicios relacionados con la agricultura permiten que las corporaciones transnacionales obtengan una medida de control más completa sobre todas las actividades agrícolas a todos los niveles.* Puede suponerse que el capital que se transfiere a la agricultura y a las industrias y servicios correspondientes proviene en general de la misma fuente o de fuentes estrechamente ligadas.

Los inversionistas extranjeros también transfieren capital de operación. La cantidad total de capital de operación extranjero —para mantener la producción agrícola, el procesamiento, los intermediarios y la distribución— en general es mucho mayor que el capital fijo, dependiendo de la mercancía. Por ejemplo, el capital de operación para mantener una industria de fruta o verdura con mucha mano de obra puede exceder el capital fijo en una cantidad considerablemente mayor que en el caso de una empresa ganadera. Mientras que la inversión fija es un requisito para el control del sistema de consumo en su totalidad, el capital de operación es un requisito para el control de los procesos productivos. Esto se advierte más claramente en el caso del sistema de contrato de producción. El crédito y otras inversiones proporcionados por una planta procesadora o por un concesionario es el mecanismo por el cual éste manipula el trabajo y la actuación de los sembradores tan rigurosamente como en la agricultura tradicional un hacendado o administrador controlaba a los arrendatarios, medieros o peones por medio de anticipos en efectivo o tiendas de raya. Lo mismo sucede respecto del capital de operación proporcionado por los capitalistas extranjeros a plantas procesadoras o a concesionarios.

Citamos anteriormente a un autor que afirma que el sistema de contrato de producción "conserva la autonomía del agricultor" en las sociedades agrícolas subdesarrolladas. Para comprender por qué ésta es una mala interpretación, es necesario conocer la naturaleza de los contratos que se ofrece a los agricultores. Puede haber cierta variación en los términos de los contratos, según el tipo de mercancía de que se trate —un criterio importante para esto es la corruptibilidad del artículo— y en relación con la cantidad de tierra incluida en el contrato para cada agricultor. Pero en casi todos los casos, los contratos son unilaterales respecto de la habilidad del procesador/comprador para violar los términos a su voluntad. Un contrato unilateral es un contrato en el que la mayor parte (o todas) de las obligaciones corresponden a los agricultores y muy pocas (o ninguna) a los procesadores/compradores; está redactado de manera

incompleta o vaga. Un caso típico puede ser el de un contrato en que el agricultor está obligado a enviar su producción bajo condiciones determinadas *después*, unilateralmente por el comprador, y en el que la obligación por parte del procesador/comprador de aceptar la producción según términos predeterminados no existe.<sup>17</sup> Esto resulta en que el procesador/comprador puede aceptar o rechazar la producción del agricultor a voluntad, o bien imponer penas en términos de precio o de descuentos según calidad. Y esto se debe, a su vez, a la falta de asociaciones de agricultores, cuya organización las plantas procesadoras sistemáticamente intentan evitar; a la falta de un apoyo adecuado por parte del gobierno local para los agricultores, en especial los más pequeños; y a la falta de habilidad de los agricultores para controlar el peso, la calidad y los precios. Cuando una planta procesadora le extiende crédito a un agricultor, puede durar el mismo tiempo que el contrato hasta que el préstamo haya sido pagado o casi completamente pagado. Una vez que está seguro del pago, el comprador se siente libre de la obligación de aceptar más producción bajo condiciones "acordadas" y tratará de conseguir la producción al precio más bajo posible, mediante todo tipo de "trucos". La pena impuesta al productor varía en intensidad de acuerdo con las condiciones del mercado. Si hay exceso de un artículo, el comprador puede rechazar la producción en su totalidad, o puede ponerle una pena al agricultor aún *antes* de que haya terminado de pagar su préstamo.

Una cuestión muy importante es en qué medida la modernización de agriculturas subdesarrolladas, iniciada por las transferencias de capital extranjero fijo y de operación, engendra la movilización del capital local para el apoyo y el impulso de nuevas empresas. Es un hecho conocido que el capital extranjero moviliza el capital local para minimizar sus propias inversiones y llevar al máximo el número de empresas comerciales en el extranjero. Pero la movilización de los recursos locales no da como resultado la transferencia del control y de las decisiones a los capitalistas locales. Por lo tanto, es pertinente preguntarse si la movilización de los recursos locales se da bajo condiciones parecidas y en la misma medida en distintos sistemas de consumo o, dentro de un mismo sistema, en sus distintas fases. Quiero adelantar la hipótesis de que bajo ciertas condiciones, los capitalistas extranjeros prefieren atraer el mínimo posible de capital local para mantener el mayor control posible.

Comenzaré con un ejemplo que quizá no sea excepcional.

En la industria mexicana de la fresa —la industria exportadora de fruta más grande de México— tanto el capital fijo como el de operación es proporcionado en su mayor parte por capitalistas de los Estados Unidos.<sup>18</sup> El capital fijo se da, por ejemplo, en inversiones en las plantas procesadoras (frigoríficas). El crédito de producción que se otorga a los productores de fresa se canaliza a través de corredores/capitalistas/industriales de los Estados Unidos, propietarios o accionistas de las plantas frigoríficas, que utilizan sus propios recursos proporcionados por los



bancos norteamericanos.<sup>19</sup> El capital de operación es proporcionado a las plantas frigoríficas de la misma manera, independientemente de quién sea el propietario. El crédito de producción liga a los agricultores con los procesadores; el capital de operación para las plantas frigoríficas cumple una función similar frente a los corredores. Al principio, los fondos se originaban casi exclusivamente en corredores/industriales de los Estados Unidos. Esto se debía a que los bancos mexicanos se cuidaban de una siembra de lujo con muchos riesgos que dependía completamente del mercado norteamericano (el 98 ó 99% de la exportación se dirigía a los Estados Unidos y Canadá, mientras el resto se consumía localmente o se desperdiciaba).<sup>20</sup> O también se debía a que los capitalistas de los Estados Unidos sistemáticamente trataban de evitar que los prestamistas locales entraran en el negocio. Sospecho que este último fue el factor más importante. Permitía que los capitalistas norteamericanos controlaran por completo la producción y la distribución, incluyendo la exportación y la repatriación de las ganancias. Más adelante, el capital local se incorporaba cuando se veía que la industria era redituable, pero en especial como inversiones de capital fijo.<sup>21</sup> A pesar de que la industria de la fresa ha funcionado durante casi quince años, el capital de operación aún proviene principalmente de fuentes norteamericanas, tanto para agricultores como para plantas frigoríficas, y aun para las plantas cuyos propietarios son mexicanos ya que todas dependen de corredores y del mercado de los Estados Unidos.<sup>22</sup> En 1974, la Federación Nacional de Agricultores de Fruta y Verdura se quejó de que

alrededor de 15 empresas distribuidoras [corredores de los Estados Unidos] administran la mayor parte de la producción de jitomate, fresa, melones y otras verduras

y pidieron que los organismos de crédito mexicanos intervinieran con más fuerza para

poner un alto a la dependencia económica que es el resultado del crédito norteamericano.<sup>23</sup>

Morrissy, el autor ya citado de *Agricultural Modernization Through Production Contracting*, confirma que en México

En la actualidad, muy poco de este dinero [crédito de bancos mexicanos otorgado a la agricultura] puede llegar al cultivo de fruta y verdura, en especial para el mercado de productos frescos, porque los banqueros lo consideran demasiado riesgoso. También hay dinero del gobierno canalizado en la agricultura, pero hay pocos préstamos para quienes cultivan verduras procesables. Los agricultores para el mercado de

incompleta o vaga. Un caso típico puede ser el de un contrato en que el agricultor está obligado a enviar su producción bajo condiciones determinadas *después* unilateralmente por el comprador, y en el que la obligación por parte del procesador/comprador de aceptar la producción según términos predeterminados no existe.<sup>17</sup> Esto resulta en que el procesador/comprador puede aceptar o rechazar la producción del agricultor a voluntad, o bien imponer penas en términos de precio o de descuentos según calidad. Y esto se debe, a su vez, a la falta de asociaciones de agricultores, cuya organización las plantas procesadoras sistemáticamente intentan evitar; a la falta de un apoyo adecuado por parte del gobierno local para los agricultores, en especial los más pequeños; y a la falta de habilidad de los agricultores para controlar el peso, la calidad y los precios. Cuando una planta procesadora le extiende crédito a un agricultor, puede durar el mismo tiempo que el contrato hasta que el préstamo haya sido pagado o casi completamente pagado. Una vez que está seguro del pago, el comprador se siente libre de la obligación de aceptar más producción bajo condiciones "acordadas" y tratará de conseguir la producción al precio más bajo posible, mediante todo tipo de "trucos". La pena impuesta al productor varía en intensidad de acuerdo con las condiciones del mercado. Si hay exceso de un artículo, el comprador puede rechazar la producción en su totalidad, o puede ponerle una pena al agricultor aún *antes* de que haya terminado de pagar su préstamo.

Una cuestión muy importante es en qué medida la modernización de agriculturas subdesarrolladas, iniciada por las transferencias de capital extranjero fijo y de operación, engendra la movilización del capital local para el apoyo y el impulso de nuevas empresas. Es un hecho conocido que el capital extranjero moviliza el capital local para minimizar sus propias inversiones y llevar al máximo el número de empresas comerciales en el extranjero. Pero la movilización de los recursos locales no da como resultado la transferencia del control y de las decisiones a los capitalistas locales. Por lo tanto, es pertinente preguntarse si la movilización de los recursos locales se da bajo condiciones parecidas y en la misma medida en distintos sistemas de consumo o, dentro de un mismo sistema, en sus distintas fases. Quiero adelantar la hipótesis de que bajo ciertas condiciones, los capitalistas extranjeros prefieren atraer el mínimo posible de capital local para mantener el mayor control posible.

Comenzaré con un ejemplo que quizá no sea excepcional.

En la industria mexicana de la fresa —la industria exportadora de fruta más grande de México— tanto el capital fijo como el de operación es proporcionado en su mayor parte por capitalistas de los Estados Unidos.<sup>18</sup> El capital fijo se da, por ejemplo, en inversiones en las plantas procesadoras (frigoríficas). El crédito de producción que se otorga a los productores de fresa se canaliza a través de corredores/capitalistas/industriales de los Estados Unidos, propietarios o accionistas de las plantas frigoríficas, que utilizan sus propios recursos proporcionados por los

bancos norteamericanos.<sup>19</sup> El capital de operación es proporcionado a las plantas frigoríficas de la misma manera, independientemente de quién sea el propietario. El crédito de producción liga a los agricultores con los procesadores; el capital de operación para las plantas frigoríficas cumple una función similar frente a los corredores. Al principio, los fondos se originaban casi exclusivamente en corredores/industriales de los Estados Unidos. Esto se debía a que los bancos mexicanos se cuidaban de una siembra de lujo con muchos riesgos que dependía completamente del mercado norteamericano (el 98 ó 99% de la exportación se dirigía a los Estados Unidos y Canadá, mientras el resto se consumía localmente o se desperdiciaba).<sup>20</sup> O también se debía a que los capitalistas de los Estados Unidos sistemáticamente trataban de evitar que los prestamistas locales entraran en el negocio. Sospecho que este último fue el factor más importante. Permitía que los capitalistas norteamericanos controlaran por completo la producción y la distribución, incluyendo la exportación y la repatriación de las ganancias. Más adelante, el capital local se incorporaba cuando se veía que la industria era redituable, pero en especial como inversiones de capital fijo.<sup>21</sup> A pesar de que la industria de la fresa ha funcionado durante casi quince años, el capital de operación aún proviene principalmente de fuentes norteamericanas, tanto para agricultores como para plantas frigoríficas, y aun para las plantas cuyos propietarios son mexicanos ya que todas dependen de corredores y del mercado de los Estados Unidos.<sup>22</sup> En 1974, la Federación Nacional de Agricultores de Fruta y Verdura se quejó de que

alrededor de 15 empresas distribuidoras [corredores de los Estados Unidos] administran la mayor parte de la producción de jitomate, fresa, melones y otras verduras

y pidieron que los organismos de crédito mexicanos intervinieran con más fuerza para

poner un alto a la dependencia económica que es el resultado del crédito norteamericano.<sup>23</sup>

Morrissy, el autor ya citado de *Agricultural Modernization Through Production Contracting*, confirma que en México

En la actualidad, muy poco de este dinero [crédito de bancos mexicanos otorgado a la agricultura] puede llegar al cultivo de fruta y verdura, en especial para el mercado de productos frescos, porque los banqueros lo consideran demasiado riesgoso. También hay dinero del gobierno canalizado en la agricultura, pero hay pocos préstamos para quienes cultivan verduras procesables. Los agricultores para el mercado de

Examinaremos otra vez los argumentos de los apóstoles de la empresa agrícola y limitaremos el análisis a la integración vertical mediante contratos de producción, que es un mecanismo de primera clase para difundir innovaciones por parte de empresas agrícolas internacionales a los productores e intermediarios subdesarrollados. Se hará hincapié, una vez más, en el sector de fruta y verdura, aunque puede decirse como hipótesis que las condiciones en otros sistemas de consumo —ganadería, tabaco, arroz, etcétera— no son muy diferentes. ¿Reflejan la realidad esos argumentos?

Antes de examinar sus argumentos, debo aclarar que no me refiero aquí a la discusión estéril sobre la tecnología compleja frente a la intermedia. No hay *transferencia* de la tecnología intermedia en el sentido de tecnología adaptada a las condiciones del subdesarrollo ("sencilla", "que ahorre menos mano de obra", "fácil de componer", "pequeña", "menos costosa" o como se pueda definir). Bajo las condiciones actuales, las transferencias de tecnología a la agricultura subdesarrollada se llevan a cabo precisamente en sectores destinados y adaptados para la aceptación y el uso de todos los tipos de técnicas y equipo más moderno y complejo; si no, no se llevan a cabo. Las transferencias son dirigidas por la meta de ganancias de las empresas productoras o distribuidoras. La modernización se da en especial en el sector de grandes terratenientes que resulte apropiado para todas las transferencias, en términos del tamaño de la empresa, la calidad de la tierra, el acceso al agua, el acceso monopolizado de capital (crédito), beneficio en lo que se refir a subsidios públicos o semipúblicos y la habilidad para conseguir mano de obra. Cuando se trata de pequeñas granjas, como en el sistema de contratos de producción, la cuestión no está entre tecnología avanzada o intermedia, sino en la función de la tecnología como mecanismo para eliminar a los pequeños productores, ya que los obliga a adaptarse, como grupo, a la nueva tecnología. En otras palabras, se trata de lo siguiente: la transferencia de tecnología discriminada entre los productores; los innovadores no discriminan entre niveles de complejidad de la tecnología, aunque deciden si transfieren técnicas buenas o malas o una gama parcial o total de posibilidades técnicas.

El libro revelador de Morrissy, ya citado,<sup>28</sup> que se refiere en especial a México y Centroamérica aunque se podría aplicar con la misma validez a otros países subdesarrollados, trata el asunto de las funciones de las empresas agrícolas internacionales respecto de la transferencia de gastos y de tecnología.<sup>29</sup> Su marco de referencia es la acción de las plantas procesadoras.

Comienza con el análisis de la tecnología centrada en el capital frente a la centrada en la mano de obra en las plantas procesadoras de alimentos que, como se sabe, están menos centradas en el capital que otras plantas manufactureras; luego intenta justificar la necesidad de tales plantas para

reemplazar la tecnología con mano de obra, sobre bases económicas o no económicas:

En la medida en que se impulsa a la industria de alimentos procesados para crear empleos, surge la paradoja de si usar o no la tecnología que ahorra mano de obra. *Aunque están disponibles, los métodos centrados en mano de obra pueden sacrificar la calidad por la economía.* En primer lugar, la precaución por razones de higiene requiere el menor contacto directo posible con el producto... Finalmente, las técnicas de trabajo manual no permiten una calidad uniforme de producción; las máquinas no pueden tomar decisiones de manera espontánea, pero su producción es constantemente uniforme. Un estudio de las Naciones Unidas recomienda:

"...Las operaciones de procesamiento de alimentos centradas en mano de obra son decididamente más caras que las operaciones altamente mecanizadas. En las que están centradas en mano de obra, la calidad y la higiene del producto sufren..." *A la vez que las plantas procesadoras, que prefieren la tecnología que ahorra mano de obra, crean menos empleos* [esto presumiblemente quiere decir: empleos de manufactura en las plantas procesadoras], *evitan los riesgos de daños a la reputación de la compañía o del país.* También estimulan empleos en el trabajo agrícola o en los canales del mercado.

Lo que a veces pasan por alto quienes proponen las tecnologías centradas en la mano de obra es que ni los granjeros en lo individual ni los países en conjunto quieren *cosechar las ganancias de una ventaja relativa y dudosa que se especializa en mano de obra no capacitada* [sic]. México, el país más desarrollado mencionado en este estudio, tiene muchas disparidades en la productividad de su mano de obra agrícola... A México le gustaría cerrar esa brecha, presumiblemente al aumentar la productividad de los pequeños productores y no al nivelar en menos la productividad de los grandes agricultores.<sup>31</sup>

El autor explica después la función de las plantas procesadoras en la transmisión de "la implementación innovadora de tecnología agrícola a los agricultores":

Lo explícito de las especificaciones en los contratos hace que los contratos de producción sean un catalizador para las innovaciones. Los componentes de la tecnología de horticultura especificados en los contratos de producción son semillas, fertilizantes, pesticidas y herbicidas.<sup>32</sup>

Por lo general éstos deben ser importados. Pero

*Cuando un agricultor firma un contrato de producción, tiene un aliado en sus esfuerzos por utilizar la mejor tecnología agrícola.* Al contrario

del agricultor sin contrato, el que sí lo tiene puede esperar ayuda del procesador para cumplir los términos del contrato. El procesador, debido a su interés en el éxito de sus agricultores, al igual que las economías de escala [sic] que tienen los mismos problemas en su trato con muchos agricultores, tiene más influencia en lo que se refiere a la proveniencia de los elementos necesarios que ningún agricultor independiente por sí solo...

Los procesadores utilizan las economías de escala en el empleo de trabajadores de campo a través de quienes cierran el círculo de información para mantener el control... *Los esfuerzos de los trabajadores de campo para conseguir la información* benefician tanto al procesador como al agricultor, ya que le facilita al último el acceso a técnicas innovadoras que pueden aumentar el rendimiento y mejorar la calidad.<sup>33</sup>

Los grandes procesadores, y en especial los internacionales, tienen la mejor oportunidad de cumplir una función útil:

Los procesadores internacionales tienden a crecer, a usar el sistema de contratos y a transmitir tecnología innovadora más que los procesadores locales... Todas las empresas internacionales [estudiadas] utilizaban los contratos de producción para coordinar la materia prima que procesaban, al igual que los mayores competidores locales.<sup>34</sup>

Continúa diciendo que:

El impacto de las empresas internacionales sobre la tecnología de los agricultores es mayor que el de las empresas locales... Tanto las fábricas de conservas como los frigoríficos internacionales utilizan los contratos como un método detallado de inducir a los agricultores a que *empleen las técnicas agrícolas que consideren mejores*.

Entre las empresas frigoríficas, las internacionales designaron o proporcionaron los cinco requisitos, mientras que las locales especificaron o proporcionaron sólo 3.3 de ellos...<sup>35</sup> Las empresas frigoríficas especifican o proporcionan un promedio de 4.2 requisitos en comparación con el promedio de 3.3 requisitos especificados por las empresas de conservas...<sup>36</sup>

Las empresas agrícolas internacionales tienden a contratar agricultores a gran escala, y vale la pena repetir los argumentos del autor:

... surge la cuestión de cuánta tecnología se transfiere a los agricultores de pequeña escala. *Dado que los procesadores necesitan un gran volumen de artículos de consumo de alta calidad y uniforme, prefieren hacer contratos con los agricultores que quieran y puedan utilizar grandes extensiones de tierra para los contratos de producción*. Cuan-

to mayor sea el área bajo contrato, mayor la eficiencia administrativa para los procesadores. *Sin embargo, las fincas más grandes en general tienen una administración tecnológicamente más competente, y no es mucho lo que ganan con la transferencia de tecnología a través de los contratos de producción.* Los agricultores de fincas pequeñas tienen más necesidad de los beneficios transferidos por los contratos de producción:... *Los procesadores entrevistados dijeron que estaban realizando contratos con pequeños propietarios... Mientras que este acoplamiento de procesadores de alto nivel con agricultores muy competentes es racional y adecuado, es menos probable que difunda tecnología que la contratación entre procesadores exigentes y agricultores con menos tecnología...* [Cuadro 4.4] muestra que en realidad la cantidad de tierra bajo contrato confirma que los procesadores internacionales tratan con agricultores a gran escala...<sup>37</sup>

Lo que el autor quiere implicar parece ser que las plantas procesadoras tienen que elegir entre: procurar la eficiencia administrativa, que sin duda implica costos más bajos, o procurar la transferencia de tecnología a los pequeños productores, que puede resultar en mayores ganancias. En el caso de los agricultores a gran escala, existe el riesgo de menor control por parte de las plantas procesadoras, ya que aquéllos pueden juntarse y asegurar sus propias fuentes de provisión. Sin embargo, Morrissy no responde claramente a la cuestión de si las plantas procesadoras en realidad hacen más contratos con grandes o pequeños agricultores;<sup>38</sup> aunque dice lo siguiente:

Todas las empresas tratan con agricultores que tienen un promedio de 10 hectáreas bajo contrato, que representa un negocio agrícola relativamente modesto, incluso para los países menos desarrollados.<sup>39</sup>

Se dan argumentos parecidos en lo que se refiere a la transferencia de conocimientos, que aquí se llama administración de granjas:

Hay un consenso cada vez mayor de que las empresas internacionales tienen más éxito que las locales, debido a la superioridad administrativa y no por la capacidad tecnológica... La brecha puede cerrarse con la actividad de contratación de las empresas internacionales... *Los contratos de producción... son un recurso especialmente efectivo para impulsar la administración agrícola, debido a la competencia de coordinación administrativa de las empresas internacionales de alimentos...* Algunas de las características señaladas pertenecen a la capacidad administrativa de las procesadoras de alimentos para la manufactura y la distribución. Tal capacidad industrial y comercial no se transmite a los agricultores a través de los contratos de producción, pero las empresas de alimentos sí movilizan, financian y dirigen las actividades de los agricultores independientes.<sup>40</sup>

Se recompensan los esfuerzos de los procesadores cuando las cosechas abundantes *bajan el precio unitario de sus compras* [sic] y cuando las de calidad excelente mejoran el producto terminado.<sup>41</sup>

La ayuda que un agricultor recibe de un procesador y por la que paga, de manera disimulada o no, le permite aumentar su productividad y, por consiguiente, su ingreso total.<sup>42</sup>

Es claro que este tipo de presentación hecha por uno de los apóstoles de la empresa agrícola tiene dos objetivos fundamentales: convencer al lector de la superioridad de las corporaciones transnacionales y de su capacidad de administrar la agricultura de los países subdesarrollados, y en segundo lugar, demostrar que los agricultores e intermediarios subdesarrollados sólo tienen que apoyarse en las empresas agrícolas internacionales si quieren beneficiarse de la tecnología más avanzada del mundo. El problema de tales argumentos es que no encajan con la realidad.

*La transferencia de tecnología a los agricultores puede ser incompatible con ganancias y control.*

En el sistema de contratos de producción, la empresa agrícola se encuentra en el papel de consejero técnico e innovador frente a los pequeños y grandes agricultores subdesarrollados en lo que se refiere al uso de recursos y a la administración. ¿Qué tipo de consejos técnicos o recursos puede proporcionar una empresa de éstas? Es evidente que no se proporcionará ninguno que no beneficie de alguna manera a la empresa que hace los contratos. La empresa debe procurar lograr tres metas que, en general, son incompatibles entre ellas mismas: transferir tecnología y recursos técnicos; de ahí, derivar o asegurar ganancias para otras empresas transnacionales; y asegurar la dependencia de los agricultores. Si el procesador adelanta recursos en especie comprados con descuento al mayoreo, puede revenderlos a los agricultores con ganancias. La ganancia por unidad puede ser pequeña, pero en total es significativa cuando el agricultor debe depender de la empresa como único proveedor de tales recursos: liga al agricultor con la empresa. Si los adelantos son en efectivo (crédito), la empresa ganará intereses, pero los agricultores también están ligados a la empresa. Sin embargo, esto aún no refleja la situación completa. La estructura íntegra de la empresa agrícola en general es más compleja. La firma internacional puede tener un interés financiero en las empresas productoras o intermediarias de artículos agrícolas. Cuanto más grande es la planta, más probable es que la empresa esté involucrada en una gran variedad de actividades y que tenga algún tipo de monopolio en el mercado. La empresa puede tener intereses en varios artículos o "sistemas" de consumo. Puede tener inversiones



en diversas plantas procesadoras de alimentos, en bodegas, en negocios de venta al mayoreo o al menudeo de artículos de consumo o materia prima producidos y procesados. Puede suponerse que la probabilidad de que un agricultor pueda obtener asistencia técnica desinteresada y materia prima de la mejor calidad bajo estas condiciones está inversamente correlacionada con el tamaño y la importancia de la empresa agrícola internacional. Esta no es una consideración teórica, sino una triste realidad. La queja normal de los agricultores, por ejemplo en la industria mexicana de la fresa, una empresa agrícola típica dominada por corredores e industriales transnacionales, es que la "asistencia técnica" a través de los que Morrissy denomina "trabajadores de campo" consiste en una actividad de promoción para los artículos preferidos por las empresas, y no necesariamente los más adecuados para el agricultor. Los trabajadores de campo de la empresa son, ante todo, vendedores, y no consejeros técnicos. No son agrónomos preparados capaces de resolver problemas agrícolas<sup>43</sup> aunque tengan años de experiencia práctica. En los países subdesarrollados, no todas las empresas agrícolas tienen trabajadores de campo suficientemente buenos para atender a todos los agricultores.<sup>44</sup> Sólo los agricultores a gran escala reciben asistencia. Es sintomático que en la industria mexicana de la fresa durante la crisis de 1974/75, se utilizó un producto químico por recomendación de algunos trabajadores de campo de las plantas frigoríficas, a pesar de que el mismo producto químico había sido prohibido en los Estados Unidos, país al que se exporta la fresa. El resultado de tal "asistencia técnica" fueron grandes pérdidas para muchos agricultores y en especial los de pequeña producción.<sup>45</sup>

#### *Transferencias a las plantas procesadoras y competencia*

La función de la empresa agrícola de innovadora respecto de las plantas procesadoras también es más compleja de lo que puede imaginarse a partir de los estudios sobre la empresa agrícola del Harvard Business School.

Cuando las empresas agrícolas internacionales tienen una posición monopolizadora en el sistema de consumo de la agricultura subdesarrollada, la tecnología utilizada en las operaciones de procesamiento y de intermediario pueden o no estar al día, ya sea en lo que se refiere al equipo centrado en capital o centrado en mano de obra. El argumento anteriormente mencionado de que "surge la paradoja de utilizar técnicas que ahorren en mano de obra" en países subdesarrollados con exceso de mano de obra, porque el trabajo manual representa un peligro para la

salud, parece ser falso —o incluso— absurdo. La prueba del asunto está en el hecho de que en los países industrializados muchas grandes empresas alimenticias utilizaron el trabajo manual hasta que se introdujo la automatización para ahorrar en salarios; sin embargo, aún lo utilizan en los países subdesarrollados sin “riesgos de daño para la reputación de la compañía o el país”. Hay toda una gama de mecanismos que aseguran, mediante supervisión y administración adecuadas, que se mantenga un cierto nivel de higiene.<sup>46</sup> No quiero implicar que la administración de la empresa no considerará constantemente acerca de substituir la mano de obra por maquinaria. Pero el criterio de selección probablemente es más bien el costo de la mano de obra y no la higiene, o en algunos casos el peligro de “problemas laborales” tales como los sindicatos. Mientras la mano de obra de las plantas procesadoras pueda explotarse en los países subdesarrollados por el pago de salarios muy bajos y por la violación de leyes laborales, como sucede en general, se pospondrá la introducción de equipo que ahorre mano de obra.<sup>47</sup>

Cuando las empresas agrícolas internacionales deben enfrentarse a la competencia local, en general desempeñan una función ambivalente de innovadores. Si tomaran en serio esta función, como fin en sí misma, no debería haber diferencias en la transferencia de la mejor tecnología tanto a las empresas agrícolas internacionales (subsidiarias de su propiedad, empresas conjuntas, etcétera) como a las empresas locales de la competencia. Pero las plantas locales significan una competencia.

Los inversionistas extranjeros tienden a favorecer en primer lugar su propia operación (por ejemplo: instalar una nueva máquina procesadora de alimentos que ahorre mano de obra y que esté al día técnicamente), lo que, por lo menos, les dará una ventaja en el mercado. Las empresas locales, pues, deberán entonces buscar otros recursos para poder competir eficazmente y sobrevivir. Esto implica que la empresa internacional renuncia a su papel de innovadora con respecto a las empresas locales y obliga a las últimas a convertirse en sus propios innovadores. En este aspecto pueden tener éxito y, por ello, se puede decir que la empresa internacional ha echado a andar un proceso de innovación que beneficia a la economía subdesarrollada aunque no beneficie a la empresa local o incluso la dañe. Desde luego, esto no ocurre necesariamente. La empresa local puede no tener éxito, quizá porque la empresa internacional puede evitarle que adquiera la innovación o que la adquiera a un costo razonable para mantener una posición dominante en el mercado local.<sup>48</sup> Por lo tanto, la empresa agrícola desempeña la función de innovador sólo mientras se beneficia de ella; de tal manera, la función de innovador que se autodesigna la empresa agrícola no es más que un recurso competitivo para establecer y mantener una posición dominante en la economía subdesarrollada.<sup>49</sup>

*La función de innovador de la empresa agrícola es permanente*

Es revelador que los apóstoles de la empresa agrícola y de la empresa en sí misma consideren su función de innovadores como permanente. Esto es incompatible con el deseo expresado de ayudar a las agriculturas subdesarrolladas a salir de su estado de subdesarrollo. Idealmente, la función del innovador debería ser la de transferir conocimientos y recursos "de la mejor calidad" con el fin de capacitar a los agricultores y las plantas procesadoras locales subdesarrolladas para que ingresen en un proceso de aprendizaje. Parfraseando a Morrissy: las transferencias deberían convertir a empresarios subdesarrollados en administradores preparados.<sup>50</sup> Por consiguiente, los empresarios subdesarrollados gradualmente se harían tan eficaces que tomarían la responsabilidad de todas las decisiones y se convertirían en sus propios innovadores e incluso inventores de nuevas técnicas. Pero esta condición nunca se da. *La última intención de los inversionistas extranjeros es renunciar a su función permanente de innovadores*. Esto hace que sea un mito la teoría de que la función de la empresa agrícola es "unir las necesidades del país en vías de desarrollo con los intereses y las capacidades de la empresa agrícola". Es un mito porque la teoría no coincide con los procesos inherentes a la expansión capitalista.

*La empresa agrícola: un enemigo y no un aliado de agricultores y agriculturas subdesarrolladas*

¿Es cierto que el agricultor subdesarrollado encuentra en la empresa agrícola internacional contratante "un aliado en sus esfuerzos por conseguir la mejor tecnología agrícola"?

Los inversionistas extranjeros tienen un conocimiento completo de la mejor tecnología de agricultura y procesamiento y una experiencia casi de monopolio en técnicas de administración o en la habilidad para transferir las mejores innovaciones. Lo que intento señalar aquí es que bajo las condiciones bajo las que se manipulan las inversiones extranjeras, y con las condiciones dadas en los países subdesarrollados, puede no ser necesario y, de hecho, puede no ser beneficioso transferir *todo* el conocimiento y todas las mejores facilidades técnicas disponibles a las agriculturas subdesarrolladas. En general, esto tiene consecuencias muy graves.

Comenzaré una vez más con un ejemplo. En la industria mexicana de la fresa puede observarse un gran número de defectos técnicos y administrativos, cuya responsabilidad puede atribuirse a los corredores/industriales de los Estados Unidos de quienes más o menos una media docena controla la producción, el procesamiento y la exportación. En este contexto,

es necesario señalar que la industria de la fresa de los Estados Unidos, localizada en ese país funciona con un alto nivel de eficiencia técnica y administrativa. El rendimiento en California, de donde proviene la mayor parte de los artículos de consumo producidos de los Estados Unidos, casi se han duplicado en cerca de ocho años (aumentó en 90% entre 1966 y 1974): una eficiencia fantástica. Es muy alta la productividad tanto de la tierra como de la mano de obra en el campo y en las plantas procesadoras. Todo esto es bien sabido por los inversionistas norteamericanos en la industria mexicana de la fresa. Tienen estrechas ligas con la industria de la fresa de los Estados Unidos que está en ese país y décadas de experiencia y conocimientos de las condiciones del mercado norteamericano, de la capacidad del mercado norteamericano para absorber la importación de México, del mercado local de México para la fresa, y del mercado mundial. Esto les da una posición de monopolio en la "educación administrativa para la fresa", parafraseando a Morrissy. Si se toma en cuenta que los mismos inversionistas de los Estados Unidos en la industria de la fresa casi monopolizan la industria norteamericana de la fresa en México, es sorprendente encontrar que, en México.

1. Bajo la iniciativa de capitalistas de los Estados Unidos, la fresa se cultiva en áreas en que no ha sido científicamente demostrado que sean las mejor adaptadas o no a la producción de fresa.<sup>51</sup> Las inversiones de capital se han hecho y las plantaciones se han comenzado al azar, sin estudios previos de la tierra o del agua. Después de quince años de cultivo no se sabe nada más acerca de las condiciones de tierra y agua que cuando se comenzó a plantar.<sup>52</sup> Una vez que empezaron, continuaron su curso precipitado.

2. Después de quince años, prácticamente no hay facilidades para investigación, proyectos de investigación ni laboratorios adecuados. Pequeños proyectos de investigación llevados a cabo localmente no reciben ningún apoyo por parte de los inversionistas mexicanos o de los Estados Unidos. La investigación del gobierno mexicano es inadecuada. Si el gobierno dedicara más recursos a la investigación, los beneficios caerían principalmente en manos de los inversionistas/exportadores de los Estados Unidos en la forma de mayor repatriación de ganancias, en lugar de mayor ahorro en cambio de moneda extranjera; los mexicanos se dan cuenta de ello.

3. Los métodos de producción irracionales que se practican en México son consecuencia del "sistema integrado de fresa" mismo, que implica entre otras cosas que los capitalistas/industriales norteamericanos tienen intereses comerciales complementarios, además de los procesos inmediatos de producción, procesamiento y exportación de fresas. Por ejemplo, todas las matas de fresa vienen de los Estados Unidos. Las variedades importadas se adaptan a las condiciones de crecimiento de los Estados Unidos y no de México.<sup>53</sup> La investigación acerca de otras

variedades es desalentada por los capitalistas de los Estados Unidos. Las razones por las que subestiman la investigación en México son que, según los exportadores/industriales norteamericanos, sus variedades son las "más apropiadas para el mercado de los Estados Unidos".<sup>54</sup> Además, los capitalistas norteamericanos pueden importar, así, las variedades producidas de los Estados Unidos, ganando sobre la venta de las matas; pero no podrían controlar la producción y el procesamiento ni asegurarse aliados en el negocio si dejan que los mexicanos manejen la importación.

Por último, la importación de variedades norteamericanas permite que continúe la competencia entre fresa mexicana y estadounidense, ya que los invernaderos se benefician con la venta de matas: un arreglo de tipo de "vive y deja vivir" entre los capitalistas norteamericanos que cultivan fresa en México y los que la cultivan en los Estados Unidos.<sup>55</sup>

4. La calidad de las matas importadas no es la más alta. Los cultivadores mexicanos —y en especial los de pequeña escala— reciben matas de calidad inferior a las utilizadas en los Estados Unidos.

5. Las prácticas de cultivo en México son inferiores a las de California, aun después de quince años de cultivo. El rendimiento es bajo, aunque algunas de las tierras más fértiles en áreas irrigadas sean dedicadas a la fresa. El rendimiento tiende a disminuir en los plantíos más viejos, a medida que la tierra se contamina cada vez más por enfermedades que son el resultado de irrigación poco eficaz, de medidas preventivas inadecuadas en la preparación de la tierra y de mal cuidado de las matas de fresa. Mejores prácticas de cultivo alzarían el costo de producción y requerirían la transferencia de equipo más complejo y caro. A su vez, esto tendería a alzar los precios que se pagan a los agricultores.

6. La disminución del rendimiento no es un problema para los inversionistas norteamericanos, puesto que puede eliminarse fácilmente si se cambian los cultivos de fresa a nuevas tierras fértiles y limpias, de las que hay muchas disponibles. Tales cambios se están llevando a cabo en la actualidad.

Este es un caso claro del fracaso de la empresa agrícola como "aliado en los esfuerzos de los agricultores para el uso de la mejor tecnología agrícola". Y de ahí surge evidentemente la pregunta de si es una excepción o si en ello pueden detectarse en la práctica algunos de los procesos generales; es decir que cuando las empresas agrícolas internacionales funcionan en agriculturas subdesarrolladas, puede asegurarse que *no* siempre, y ni siquiera en la mayoría de los casos, transfieren la "mejor tecnología" a los agricultores y procesadores subdesarrollados.

Estoy convencido de que presenciamos un fenómeno ampliamente difundido, cuya significación apenas comenzamos a apreciar en su funcionamiento total. Las empresas agrícolas transnacionales operan en las agriculturas subdesarrolladas bajo condiciones muy particulares. Los capitalistas extranjeros, en busca de inversiones agrícolas redituables en el extranjero, se encuentran en las agriculturas subdesarrolladas una serie de elementos peculiares que, juntos o por separado, les permiten obtener ganancias substancialmente mayores que las que lograrían con inversiones similares en los países industriales, e incluso en lo que se refiere a la repatriación total o parcial, según las leyes de los países. Las mayores ganancias y su repatriación son las razones más importantes de las inversiones en el extranjero.

Considerando que los inversionistas extranjeros ocupan una posición dominante, cuando no monopolizadora, en la economía local, se benefician además de todo tipo de muy bajos costos. Éstos abarcan desde el bajo precio de la tierra o de su alquiler, agua barata, bajo costo de construcción y salarios muy bajos a trabajadores del campo o de fábricas, hasta bajos costos en los servicios, tales como el transporte. A esto deben añadirse dos elementos cruciales: la abundancia de recursos no usados o casi no explotados, en especial tierra, agua y mano de obra; y la posibilidad de dejar todo, cuando esto representa una ganancia.<sup>56</sup> En otras palabras, la movilidad del capital y la tecnología extranjeros es muy alta.<sup>57</sup> Tales circunstancias parecen condicionar la cantidad y la calidad de la transferencia de tecnología y, por consiguiente, el uso de los recursos humanos y físicos. La preocupación principal de los inversionistas extranjeros es la de buscar la combinación más barata de requisitos y mantener los costos en el nivel más bajo. Por lo tanto, puede suponerse que existe la tendencia de transferir tecnología de tal manera que no alce demasiado los costos para que el precio del producto permanezca dentro de un bajo nivel. Así, se transferirá sólo la tecnología que garantice altas ganancias continuas y el flujo de repatriación de tales ganancias. En otras palabras, los recursos disponibles en las agriculturas subdesarrolladas pueden ser explotados y saqueados al máximo sin invertir más conocimientos o tecnología que lo estrictamente necesario y sólo mediante la transferencia suficiente para mantener la producción y el procesamiento sin alzar demasiado los costos.

En el sistema de contratos de producción de la empresa agrícola, puede ser suficiente o incluso redituable, por ejemplo, mantener la producción en un nivel de rendimiento (aun bajo) determinado con un nivel (hasta relativamente bajo) dado de inversión y tecnología (incluyendo administración agrícola) —o incluso con disminución de rendimiento, a medida que se sobreutiliza, se erosiona o se infesta la tierra—, esto se debe a que la cantidad de producción se puede aumentar con extender el área de cultivo sin alzar los costos para la empresa agrícola mediante el cambio de tierra o mediante la mayor explotación de otros recursos (por ejemplo,

agua y mano de obra). Tales procesos son posibles por la posición monopolizadora de la empresa agrícola, porque en general no escasea la tierra, agua y mano de obra baratas, y por la necesidad de los países subdesarrollados de ganar en el cambio de moneda aunque sea bajo condiciones adversas, y su dificultad para organizar otras empresas de tipo agrícola que pueden resultar más ventajosas para ellos.

Las consecuencias de la transferencia de tecnología parcial o de baja calidad en general son desastrosas: un desgaste y agotamiento ultrarrápidos de los recursos naturales y la sobreexplotación de la fuerza de trabajo. Estos aumentan en proporción geométrica con la expansión del capitalismo al estilo de la empresa agrícola hacia los diversos sistemas de consumo.

De hecho, es probable que los mismos procesos se den no sólo bajo el sistema de contratos de producción, sino en cualquier tipo de negocio agrícola o sistema de consumo manejado por inversionistas extranjeros, e incluso bajo el impacto no planeado de la transferencia de tecnología extranjera en empresas manejadas por empresarios nacionales subdesarrollados a la manera de la empresa agrícola.

Es imposible pasar por alto la semejanza entre la acción de las empresas agrícolas transnacionales en las agriculturas subdesarrolladas y la acción de los hacendados tradicionales respecto del uso de los recursos humanos y agrícolas que enumeré al principio de este trabajo. (Por ejemplo, la práctica tradicional de cambiar los cultivos a nuevas tierras cuando las viejas han sido agotadas, en lugar de aumentar la productividad de la tierra.) La diferencia estriba en la aceleración drástica de los efectos adversos sobre los recursos y las personas. *Unas décadas más de funcionamiento de la empresa agrícola transnacional irreversiblemente privarán a muchos países subdesarrollados de sus mejores y más valiosos recursos agrícolas.* Estamos presenciando una contradicción indigna aunque no inesperada: la muy necesitada intensificación y diversificación del uso de la tierra en agriculturas subdesarrolladas conduce, bajo modos capitalistas de explotación, a su empobrecimiento y descapitalización y al espectro de hambrunas inevitables a una velocidad que casi se puede medir en años luz.

*Empresa agrícola transnacional: ¿opio o estimulante del carácter errático del mercado?*

Regresemos al argumento de uno de los apóstoles de la empresa agrícola transnacional, antes citado. Dice lo siguiente:

Cuando el sistema de consumo de la empresa agrícola... está subdesarrollado y desequilibrado, la coordinación entre los componentes del

sistema tiende a ser errática, lo cual expone a los participantes a amplias variaciones en los precios y en la disponibilidad de bienes y servicios. Los procesadores necesitan otra alternativa de coordinación para estos movimientos azarosos del mercado, para no tener que recurrir al extremo de integración vertical extensiva.<sup>58</sup>

Su implicación es: la empresa agrícola, en especial a través del sistema de contratos de producción, puede estabilizar mercados y precios, y así transmitir mayores beneficios a los agricultores. En los países industriales, esto está más cerca de la realidad. Para los países subdesarrollados, en cambio, es incorrecto. La empresa agrícola propicia riesgos económicos para los agricultores, los procesadores y los intermediarios locales, y funciona como un mecanismo disruptivo y que engendra conflictos. ¿Por qué?

Anteriormente hice referencia al "paquete tecnológico seriado" y al "paquete seriado de tecnología y capital" como rasgos típicos de la expansión capitalista en agriculturas subdesarrolladas. Las transferencias de capital y tecnología en general comienzan cuando se dan buenos prospectos financieros para un "sistema de consumo" moderno del tipo de la empresa agrícola. Esto, desde luego, es lógico. El capital industrial en busca de nuevas posibilidades de inversión en el extranjero generalmente no compromete su transferencia si ésta no genera ganancias, o con la condición que se pague por ella. Una vez que tales transferencias se han iniciado, hay altas probabilidades de que continúen (en combinación con otras transferencias) con la misma u otra empresa transnacional. Algunas empresas locales tal vez también quieran "participar". Cada vez más, los productores, industriales e intermediarios querrán participar en una aventura tan beneficiosa. El ímpetu para tales transferencias se origina con las empresas transnacionales, las empresas que están ansiosas de vender inversiones, transferir innovaciones y controlar una parte aún mayor de los "sistemas de consumo", y con los gobiernos locales que están ansiosos de substituir productos de importación y de ganar en el cambio de moneda extranjera. El ímpetu es apoyado por las organizaciones técnicas, financieras o filantrópicas bilaterales o transnacionales (como, por ejemplo, USAID, Ford, Rockefeller, Volkswagen, el Banco de Desarrollo Latinoamericano o Asiático, el Banco Mundial, y organizaciones eclesíásticas). Las transferencias no obedecen a ningún plan sistemático de desarrollo, sino que son parte de la lógica de la expansión capitalista orientada hacia las ganancias. De ahí que, en general, los procesos sean más bien caóticos. La expansión puede tener éxito y corresponder a una necesidad real de la economía local o del país industrializado al que se exporta el artículo; todo puede funcionar bien. Sin embargo, puede ser que esto no funcione bien para siempre. Las transferencias pueden dar como resultado un exceso de capacidad, sobreproducción y crisis del mercado. Las crisis implican grandes variaciones de precios y otras cosas: el desarrollo mismo que la empresa agrícola, dice, quiere evitar.<sup>59</sup>



No todas las empresas resultan exitosas, pero es relativamente alta la probabilidad de que las firmas transnacionales no se afecten por el caos que crean en los países subdesarrollados. La inversión ya ha sido pagada y en general la capacidad establecida se amortiza rápidamente. Sin embargo, para el país subdesarrollado puede representar un gasto considerable de recursos escasos. El gasto es significativo, por ejemplo, cuando las instalaciones fijas no han sido diseñadas para actividades diversificadas, como en el caso de una planta procesadora que trabaja con una sola fruta o verdura y que permanece ociosa durante gran parte del año, caso que no es poco común. El gasto es mayor cuando también afecta adversamente al empleo.

Tales procesos no pueden enseñar a los países subdesarrollados una manera eficiente de explotar racionalmente los recursos escasos ni la efectiva "coordinación entre los componentes del sistema", con el fin de evitar la conducta errática y las grandes variaciones de precios.

La probabilidad de una conducta más errática del mercado y de mayores variaciones en los precios también resulta de la dependencia del "sistema de consumo" de mercados extranjeros. Es evidente que no todas las actividades de la empresa agrícola se dirigen hacia la exportación. Sin embargo, la modernización de las agriculturas subdesarrolladas sí está en gran medida orientada hacia la exportación, tanto como resultado del control que las corporaciones agrícolas transnacionales tienen sobre la producción y la distribución de los artículos de consumo —lo que les da el derecho de decidir en qué mercado se venderá el artículo, que depende de su ganancia relativa (lo que, a su vez, depende en parte del tamaño y del poder de compra del mercado)— y como resultado de la necesidad del gobierno local de ganar sobre el cambio extranjero. A mi juicio, nueve de diez casos del "sistema de consumo" de la empresa agrícola están orientados hacia la exportación. Si los precios en el mercado de exportación son relativamente estables, el sistema de empresa agrícola local puede disfrutar una estabilidad. Pero sabemos, por años de experiencia, que los precios en los países industrializados o en los mercados mundiales son muy erráticos en lo que se refiere a productos alimenticios. En general, una baja de precio en un mercado de exportación provoca una baja mucho más pronunciada —y, por lo tanto, ingresos mucho más bajos para los agricultores— en las agriculturas subdesarrolladas. La situación es más seria todavía cuando un producto cultivado en un país subdesarrollado compite con la producción del mismo en un país industrializado, porque en periodos de exceso en el mercado, el país industrializado (importador) en general limita o suspende la importación extranjera. Así, los aumentos en los precios tienden a ser menores. En la industria mexicana de la fresa, por ejemplo, la disminución de la demanda de este producto por los Estados Unidos en 1974-75 resultó en una disminución acentuada de la importación de este país, reforzada en parte por sus regla-

mentos sanitarios, lo cual repercutió en forma de grandes pérdidas para los productores mexicanos. Este caso no parece ser atípico.

La baja local de precios y de ingresos para los agricultores no sólo es la consecuencia "natural" de tal operación del mercado, sino que en el sistema de contratos de producción también resulta de la habilidad de la empresa agrícola para manipular los precios (hacia abajo), o para rechazar la producción de los agricultores.<sup>60</sup> La manipulación de precios puede esperarse aun bajo condiciones de mercado relativamente favorables, dado que así la empresa agrícola puede comprar el producto al precio más bajo.

#### *La tendencia anticampesina de la empresa agrícola*

Bajo el sistema de contratos de producción los agricultores que suelen sufrir las mayores pérdidas son los que trabajan a pequeña escala, y en especial los pequeños terratenientes. Después de ellos siguen los procesadores o intermediarios locales. La modernización de las agriculturas subdesarrolladas, al estilo capitalista, tiene una marcada tendencia anticampesina, y el sistema de contratos de producción es uno de los mecanismos que, a largo plazo, favorecen a los productores a gran escala y eliminan a los pequeños productores de manera suave pero implacable. La preferencia de la empresa agrícola transnacional para los agricultores a gran escala puede considerarse un hecho.<sup>61</sup> Su preferencia es uno de los elementos de la escala de valores adquirida en los países industrializados. Uno de tales valores es que el tamaño de la empresa es idéntico a su eficiencia.

En las agriculturas subdesarrolladas, la forma de tenencia de la tierra hace que sea difícil o imposible que la empresa agrícola se apoye exclusivamente en los grandes propietarios, puesto que son muchos más los propietarios de pequeñas extensiones de tierra. En general, no tienen más alternativa que extender contratos también a los pequeños productores. Algunos "sistemas de consumo" subdesarrollados incluyen casi únicamente a pequeños propietarios, hasta que se incorpora la empresa agrícola con el sistema de contratos de producción. La tendencia natural de las empresas alimenticias transnacionales es propiciar la concentración de la producción, es decir favorecer a los agricultores a gran escala mediante la prioridad y mejores términos en lo que se refiere a la distribución de costos y la compra de producción: la forma "natural" de erosionar la posición de los pequeños productores. Sin embargo, la empresa agrícola no llegaría a tanto como la eliminación total de los pequeños propietarios; su estrategia a corto plazo es más compleja. *La empresa agrícola necesita a los pequeños propietarios para dar mayor flexibilidad a sus transacciones* y "contrata a pequeños propietarios", como señala con empeño

Morrissy, aunque por razones diferentes. La operación se realiza de la siguiente manera: si la demanda en el mercado es satisfactoria, la empresa absorbe el máximo de provisiones para llevar al máximo sus ganancias y la repatriación de las mismas; cuando la demanda disminuye y la empresa desea rechazar una parte de la producción o adquirirla con grandes descuentos, los pequeños propietarios se prestan más a este tipo de transacción. Son las víctimas ideales de los mercados erráticos. Como vimos antes, Morrissy dice que las empresas trabajan con pequeños productores porque les da la posibilidad de mayores transferencias de tecnología, suponiendo (falsamente) que la transferencia de "los mejores conocimientos y técnicas" sirve para "educar" a los agricultores subdesarrollados. Pero ya sabemos que, en realidad, procura lograr la dependencia de los productores sobre la empresa agrícola y la preservación de la posición de monopolio de tal empresa. *Así, las prácticas discriminadoras de la empresa agrícola aún mantienen al sector de pequeños propietarios, a pesar del constante proceso simultáneo de erosión, inducido por la empresa agrícola, al cual está sujeto.* De cualquier manera, tales prácticas mantienen a los agricultores desunidos, incapaces de organizarse eficazmente, a la vez que propician la polarización económica con que se encuentra la empresa agrícola en las agriculturas subdesarrolladas, sobre cuya base empieza a funcionar; esto también suele crear conflictos reales o potenciales en todos los niveles.

#### *El elemento político de la empresa agrícola*

Para terminar, haré un breve comentario acerca de las implicaciones políticas y sociales de la modernización de las agriculturas subdesarrolladas a la manera capitalista. La expansión del capitalismo es una estrategia contrarreformista y contrarrevolucionaria, centrada en el fortalecimiento económico, social y político de los grandes terratenientes. La canalización de recursos hacia ellos, mediante más capital y tecnología moderna, tiene el efecto de ampliar la brecha que ya existe, en lo que respecta a riqueza, ingresos y poder, entre quienes monopolizan la tierra y los campesinos.<sup>62</sup> Esta estrategia consciente, apoyada por una multitud de organismos, tiene una clara inspiración política. Aumenta las contradicciones inherentes a las agriculturas subdesarrolladas por medio del desahucio de los pequeños propietarios, que resulta de una mayor concentración de la propiedad de la tierra; esto se da por el aumento del desempleo o subempleo rural y por el deterioro de las condiciones de trabajo asalariado. Por lo tanto, hace crecer la posibilidad de revolución en la agricultura del tercer mundo.

*¿Cuál es la clientela de los estudios sobre la empresa agrícola?*

Durante los últimos años, ha habido muchos estudios sobre la empresa agrícola. Su intención es la de demostrar que los países industrializados —y en especial los Estados Unidos— son los más capacitados para desarrollar las agriculturas subdesarrolladas. He intentado demostrar que esto es falso. Paradójicamente, sin embargo, una lectura cuidadosa de aquellos mismos estudios convencerá rápidamente al lector alerta de los escollos inherentes de la empresa agrícola: el carácter descuidado de los argumentos, lo incompleto de la información proporcionada y la parcialidad de los análisis. Los estudios mismos presentan un cuadro de la empresa agrícola de tipo capitalista que es completamente adverso a los intereses económicos, sociales y políticos de los países subdesarrollados. Pero esto en realidad no parece tener importancia. La clientela de tales estudios no está formada por los pueblos subdesarrollados del tercer mundo, sino por los dueños del capital de los países industrializados que buscan buenas ubicaciones para invertir en el extranjero. Los estudios les proporcionan una lista de posibilidades que pueden ser explotadas con beneficio. Cuando mucho, algún capitalista subdesarrollado podrá encontrar una indicación de cómo beneficiarse de las inversiones extranjeras, al convertirse en "socio" y explotador de los recursos físicos y humanos de su propio país.

<sup>1</sup> Según un trabajo preparado por Helena Tuomi para el Seminario de Tampere ("On Food Imports and Neocolonialism"), 64 países aumentaron sus compras de cereal en dólares entre 1968 y 1973, 7 países disminuyeron su compra (la mayoría muy poco), 2 países compraron más o menos el mismo volumen en dólares, y 6 fueron exportadores de cereal. Los datos se refieren a 80 países subdesarrollados en Asia, África y América Latina (no hay datos para Uruguay).

<sup>2</sup> Prólogo de Ray A. Goldberg en James E. Austin, *Agribusiness in Latin America*, Praeger, Nueva York, 1974. Este libro tiene una nota introductoria por Henry J. Heinz II (de la empresa transnacional de alimentos Heinz Co.), presidente del Consejo de Empresas Agrícolas (Agribusiness Council), una organización no lucrativa que se dedica a aplicar los recursos y capacidades de las empresas agrícolas al desarrollo económico. "El consejo identifica y facilita el desarrollo de oportunidades de inversión para sus miembros, y ayuda con las investigaciones que abarcan desde los primeros estudios prefactibles hasta la decisión última de inversión." "Intenta unir las necesidades del país en vías de desarrollo con los intereses y las capacidades de la empresa agrícola."

<sup>3</sup> *Ibid.*, pp. 1 y 2.

<sup>4</sup> Los expertos en empresas agrícolas sí consideran un tipo de redistribución. Por ejemplo, P. David Morrissy, *Agricultural Modernisation Through Production Contracting. The Role of Fruit and Vegetable Processor in Mexico and Central America*, Praeger, Nueva York, 1974, p. 2, dice: "Las empresas agrícolas pueden ser

catalizadoras al transferir las ganancias, en especial por su interacción con el sector agrícola". Él piensa en la transferencia de la tecnología a los procesos de producción o al procesamiento a cambio de la producción en sí. Más adelante cita al representante de la United Brand para fundamentar su argumento: "Tenemos la producción más eficiente, el producto de mejor calidad, el mejor sistema de transporte, y la habilidad en el mercado *para poder cuidar de nosotros mismos.*" (subrayado nuestro).

<sup>5</sup> Sin embargo, los contratos de producción son sólo un aspecto de la empresa agrícola, como se señala más adelante.

<sup>6</sup> Los contratos de producción son especialmente convenientes desde el punto de vista de la empresa agrícola en el caso de mercancía corruptible, puesto que en ese caso, el poder de negociar de los productores es mínimo.

<sup>7</sup> Morrissy, *op. cit.*, p. 4 ss.

<sup>8</sup> Morrissy implica que los contratos de producción son una forma más baja de integración vertical, mientras la forma más extrema es el caso en que los procesadores manejan su propia producción:

"Cuando el sistema de consumo de la empresa agrícola... está subdesarrollado y desequilibrado, la coordinación entre los componentes del sistema tiende a ser errática, lo cual expone a los participantes a amplias variaciones en los precios y en la disponibilidad de bienes y servicios. Los procesadores necesitan otra alternativa de coordinación para estos movimientos azarosos del mercado, para no tener que recurrir al extremo de integración vertical extensiva. El contrato de producción es una técnica por la cual los procesadores coordinan el flujo de un artículo de consumo mediante varios componentes de un sistema de consumo. Dado que las empresas internacionales que procesan fruta y verduras tienen gran experiencia en contratación, puede esperarse que la empleen con mayor eficacia y mayor frecuencia que los procesadores locales que recientemente adoptaron tal innovación." (p. 44).

Esto no representa claramente la situación de los países subdesarrollados. Los contratos de producción no eliminan las "variaciones de precios" y otras conductas erráticas del mercado, sino que permiten que los procesadores transfieran los riesgos de la conducta errática a los productores e intermediarios subdesarrollados, como está demostrado en mi libro, *Strawberry Imperialism*, *op. cit.* De hecho, los desequilibrios tienden a ser aún mayores. El poder de negociación de los productores tiende a hacerse nulo cuando no existe una asociación de productores. La empresa agrícola disminuye cualquier esfuerzo por parte de los productores en esta dirección (ver más adelante). En segundo lugar, las decisiones sobre producción y mercado no son tomadas por los productores e intermediarios, sino por la empresa agrícola sobre la base de su conocimiento monopolizado de las condiciones de oferta y demanda en el mercado nacional y en el exterior. Los productores e intermediarios subdesarrollados no tienen más posibilidad que depender del criterio de la empresa agrícola. Si este criterio está errado, los productores e intermediarios subdesarrollados son los que sufren las consecuencias, dada la naturaleza misma de los contratos de producción, que se describe en detalle en el texto más adelante. Los efectos de las variaciones de precio, especialmente si bajan, en los mercados extranjeros están muy intensificados en los países subdesarrollados, y más aún en los casos en que el artículo producido en los países subdesarrollados compete con el mismo artículo producido en el mercado de exportación (ver texto más adelante).

El argumento de que las ventajas de la contratación tanto para el agricultor como para el procesador son el hecho de que conservan la autonomía de cada uno de ellos es un argumento falso. Dice Morrissy:

"El procesador, como contratante, establece las especificaciones y, cuando es tiempo de cosecha, decide hasta qué grado las ha cumplido el agricultor; esto da una autoridad considerable al procesador. La tensión es inherente en la relación procesador/agricultor, porque los procesadores negocian para obtener el precio más bajo y los agricultores para obtener el más alto. Sin embargo, tal tensión se disminuye por la actitud defensora (advocacy attitudes) (sic) de los procesadores que ayudan a los agricultores en el uso de tecnología avanzada. Como consecuencia, el rendimiento de cosechas de calidad aumenta y los precios, por lo tanto, disminuyen (sic)." (p. 45)

A: continuación cita a un autor que distingue entre *coordinación vertical* e *integración vertical*. Esta distinción es artificial. La tergiversación se encuentra en el hecho de que los agricultores pueden mantenerse autónomos y "negociar" sólo si están organizados. Si no es así, están a merced del procesador. Mi colega Harry Wagenbuur (Institute of Social Studies) ha estudiado un caso en Ghana en el que un monopolio mundial de aceite de lima, una empresa transnacional, se enfrentó repentinamente con una cooperativa de productores que estaba negociando con eficacia para lograr precios más altos. En este caso, los agricultores se beneficiaron por el hecho de que la empresa había construido recientemente una planta procesadora, que la producción estaba en una región aislada y que el gobierno apoyaba a los agricultores. Sin embargo, casos como éste son muy raros. En la realidad, un agricultor contratado tiene, para todos los fines prácticos, la posición de un asalariado, especialmente si es un agricultor a pequeña escala; el procesador toma todas las decisiones en lo que se refiere a la producción. La única "autonomía" de los agricultores (pequeños) está en la decisión de unirse o no al sistema de contrato de producción. Pero en la mayoría de los casos se parece a la "libertad" de un trabajador pobre para escoger si acepta o no un empleo. Las alternativas son o unirse o morir de hambre.

La integración vertical en su "forma extrema" (es decir, que la planta procesadora maneje la producción) difiere de la integración vertical en su forma menos extrema (es decir, la producción manejada mediante contratos de producción) no por el grado de autonomía de las partes involucradas en el contrato, sino por la habilidad de la empresa agrícola de transferir los riesgos de la conducta errática del mercado más completamente a los agricultores e intermediarios subdesarrollados. El control sobre los procesos productivos por los procesadores es prácticamente el mismo que si manejaran su propia producción, y además de transferir los riesgos a los agricultores e intermediarios, les permite sacar más beneficio del crédito a los agricultores y de las provisiones de oferta. Así, el procesador desempeña una función semejante a la del hacendado, quien daba crédito en adelantos a sus peones, medieros o arrendatarios o mantenía una "tienda de raya".

El uso del término "coordinación vertical" es sospechoso. En la plantación que utilice esclavos, la administración también cumplirá una función coordinadora.

<sup>9</sup> Para más detalles, ver mi libro *The New Penetration of the Agriculture of the Underdeveloped Countries by the Industrial Nations and their Multinational Concerns*, Institute of Latin American Studies, University of Glasgow, Occasional Papers No. 19, 1975.

<sup>10</sup> Morrissy, *op. cit.*, pp. 53 ss.

<sup>11</sup> Para poner la imaginación del lector a una prueba difícil, el libro usa nombres inventados.

<sup>12</sup> Esto no es común. La empresa de alimento para pollos (especialmente Purina) es una de las grandes empresas transnacionales en Latinoamérica y otras partes del mundo.

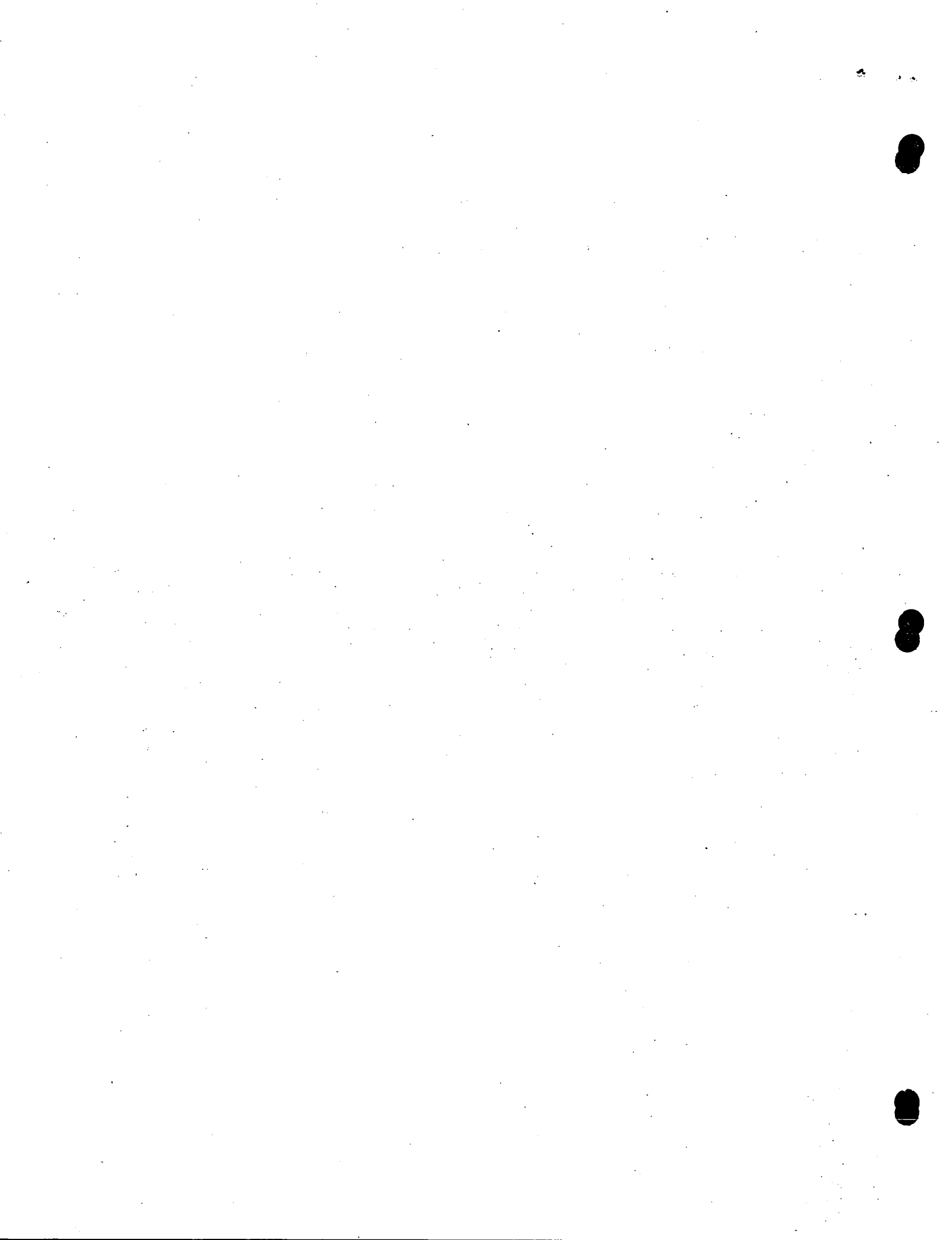
- <sup>13</sup> Este es un aspecto muy interesante de la empresa agrícola, en especial lo que se refiere a los intrincados y complejos arreglos legales (el establecimiento de varias compañías o cooperativas, cada una con funciones especializadas, organizaciones lucrativas o no, etc.) en parte con el fin de evadir impuestos. Para más detalles ver S. Williams y J.A. Miller, *Credit Systems for Small-Scale Farmers*, Studies in Latin American Business No. 14, Bureau of Business Research, Graduate School of Business, University of Texas, 1973.
- <sup>14</sup> Austin, *op. cit.*, pp. 14 ss.
- <sup>15</sup> Ver arriba, nota 2.
- <sup>16</sup> No hay manera de calcular la cantidad de tales transferencias. El valor monetario de estas transferencias no refleja la cantidad de tierra en la que se ha invertido el capital, puesto que la tierra en los países subdesarrollados es barata, aunque se incluyan algunas de las mejores. Algunas tierras se pueden adquirir "a cambio de una canción".
- <sup>17</sup> En México este tipo de contratos se llama "contratos leoninos", y supongo que no difieren mucho de los contratos en otras industrias de otras partes. En Morrissey, *op. cit.*, pp. 64-65, se presenta un "contrato típico" y el autor afirma (p. 63) que "las empresas internacionales utilizan los mismos contratos en el extranjero que en los Estados Unidos" (el "contrato típico" se refiere a agricultores estadounidenses y un procesador). Esto puede ser cierto en algunos casos, pero la afirmación es altamente sospechosa. Cf. un contrato citado en mi libro, *Strawberry Imperialism*, *op. cit.*, p. 65, nota 2, en el que está patente la libertad del procesador o comprador de hacer lo que quiere frente a los agricultores.
- <sup>18</sup> El término "industria mexicana de la fresa" desde luego es impropio. En realidad se trata de una industria norteamericana de la fresa en tierra mexicana.
- <sup>19</sup> En algunos casos, la banca mexicana otorga crédito con una garantía especial de las plantas frigoríficas.
- <sup>20</sup> Mirando hacia atrás, los banqueros y capitalistas locales hicieron bien en no involucrarse, debido a la crisis recurrente casi catastrófica (1970/1 y 1974/) durante la cual los productores de fresa, y en especial los pequeños productores, sufrieron graves pérdidas. El capital mexicano entró en el momento en que la demanda de Estados Unidos por los productos importados de México era muy fuerte. Posteriormente, el gobierno mexicano invirtió una gran cantidad en las plantas frigoríficas del Estado, por lo que sufrió mucho durante la última crisis. Para los capitalistas de los Estados Unidos, la situación es más compleja. Pueden tener pérdidas sobre sus inversiones fijas durante períodos de saturación del mercado, pero sus pérdidas son relativamente pequeñas si su capital está amortizado. (Las inversiones fijas en plantas frigoríficas pueden amortizarse en muy poco tiempo, más o menos de 1 a 4 años.) Si los capitalistas de los Estados Unidos simultáneamente son propietarios y corredores —la mayor parte de la exportación en realidad se maneja por un puñado de corredores/industriales norteamericanos— pueden reponer sus pérdidas sobre inversiones fijas como corredores que obtienen una comisión por sus ventas. Las empresas más grandes de los Estados Unidos pueden transferir la mayoría de los riesgos de la conducta errática del mercado a empresas más chicas o a plantas mexicanas, y desde luego a los productores mexicanos, en especial a los pequeños agricultores (ver texto más adelante). Como resultado, la proporción cada vez mayor de ganancias y exportación está manejada por un grupo cada vez menor de empresas estadounidenses.

- 21 Cálculo que el cociente entre el capital norteamericano y el mexicano está aproximadamente entre 4:1 y 3:2.
- 22 El cociente entre el capital de operación norteamericano y el mexicano está aproximadamente entre 8:1 y 7:1.
- 23 *Strawberry Imperialism*, op. cit., p. 14, nota 2.
- 24 *Op. cit.*, p. 19.
- 25 Bajo las condiciones actuales, los mexicanos por ejemplo no pueden exportar fresas directamente a otros mercados (como los europeos). Las fresas mexicanas se exportan ahora a Europa por los corredores estadounidenses, como si fueran cultivadas en los Estados Unidos. La presencia del capital norteamericano en las plantas procesadoras de México hace que ahora sea imposible la exportación independiente.
- 26 Ver mi libro *The New Penetration of the Agricultures of the Underdeveloped Countries by the Industrial Nations and Their Multinational Concerns*, op. cit.
- 27 Ver *Strawberry Imperialism*, op. cit., cap. V ("The Imperialism of Foreign Strawberry Technology"). En cierta medida, estas transferencias también son mecanismos para repatriar las ganancias.
- 28 *Agricultural Modernisation through Production Contracting*, op. cit.
- 29 *Technological Transfer through Production Contracting* (cap. IV) y *Improvement of Farm Management through Production Contracting* (cap. V).
- 30 Citado de *Food Processing Industry*, Monografía de Desarrollo Industrial de las Naciones Unidas, no. 9, Nueva York, 1969. Este organismo de las Naciones Unidas es el que representa a la industria.
- 31 Pp. 61-2. Todos los subrayados en esta cita y las subsiguientes son nuestros. El lector advertirá que el autor no es consecuente en sus argumentos. Salta del análisis de la tecnología en las plantas procesadoras al asunto de la productividad del trabajo en la agricultura.
- 32 P. 62.
- 33 P. 68.
- 34 P. 70.
- 35 Esto también incluye los envases. En realidad, la provisión de envases para los agricultores es uno de los métodos por los que los procesadores evitan que los agricultores vendan a otros compradores.
- 36 Pp. 70 ss.
- 37 P. 72.
- 38 Su presentación del argumento es astuta. Presenta dos cuadros: uno muestra "el porcentaje más bajo de los contratos según el tipo del procesador —que presumiblemente significa los contratos que se hacen con el 10% de los agricultores que tienen la menor cantidad de hectáreas— en los que las empresas procesadoras extranjeras obtienen un promedio de 14,5 hectáreas por contrato; el otro muestra el 10% más alto en el que el agricultor medio tiene 133 hectáreas. Sin embargo, esto significa muy poco. Supongamos que hay cien agricultores bajo contrato. El 10% más bajo tiene 14,5 hectáreas por agricultor; el 10% más alto tiene



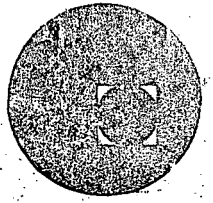
- 133 ha. por agricultor. Pero la totalidad de hectáreas para el grupo menor sería de 145 ha., y para el mayor de 1330 ha. Pero el autor no dice esto (p. 73). ¿Puede alguien todavía decir que las empresas agrícolas internacionales prefieren a los pequeños agricultores? Si contratan a pequeños agricultores, en general es porque no tienen otra posibilidad, aunque —como demostraré más adelante— tienden a eliminar a los pequeños agricultores mediante diversos "trucos".
- <sup>39</sup> P. 73. Esto parece discutible si se considera que la fruta y la verdura se cultivan en tierra irrigada. En realidad, el autor se basa en las normas de los países industrializados en lugar de las de los menos desarrollados.
- <sup>40</sup> Pp. 77 ss.
- <sup>41</sup> P. 85.
- <sup>42</sup> P. 86.
- <sup>43</sup> En casos de calamidades —tales como enfermedades o pestes— los agricultores también tienen que acudir a técnicos entrenados y con experiencia. Pero aquí también son típicos los cuellos de botella serios, inducidos por las empresas agrícolas, en los países subdesarrollados; se hace referencia a esto más adelante.
- <sup>44</sup> Los técnicos que van al campo tienen otra función, que no es tanto la transferencia de conocimientos sino una función de estímulo y control, al transmitir a los agricultores las órdenes de las plantas contratantes.
- <sup>45</sup> Ver mi libro *Strawberry Imperialism*, op. cit., pp. 114 ss. ("Chemical Warfare").
- <sup>46</sup> El argumento de que se introducen peligros para la salud a través del uso de trabajadores manuales es vicioso, ya que transfiere la responsabilidad de cualquier mercancía defectuosa a los trabajadores, cuando en realidad es de la administración. En muchos casos, la mercancía alimenticia defectuosa llega al mercado porque, en su búsqueda desenfrenada de ganancias, la administración con frecuencia acepta materia prima que está en el límite de la calidad requerida.
- <sup>47</sup> Para esto, ver mi libro *Strawberry Imperialism*, cap. VII ("The Exploitation of Mexico's Human Resources at the Grassroots Level").
- <sup>48</sup> Cualquiera que conozca los métodos de negocios de las empresas agrícolas internacionales sabe que utilizan todo tipo de métodos limpios y sucios para eliminar la competencia local.
- <sup>49</sup> Prevalece también una situación diferente cuando ninguna empresa agrícola internacional está involucrada en la producción o el procesamiento de alimentos en la agricultura subdesarrollada, como en el caso antes mencionado de Pollitos, S.A. (Chicks Inc.), ver arriba p. 14. En estos casos, las corporaciones transnacionales sólo se interesan en la venta de inversión con ganancia, independientemente de la propiedad.
- <sup>50</sup> La sola idea de un empresario subdesarrollado es graciosa, cuando se toma en cuenta que en muchos países subdesarrollados hay una larga tradición de actividades comerciales muy astutas.
- <sup>51</sup> Se ha informado que un experto norteamericano en fresas llegó a uno de los distritos irrigados que producía alrededor del 60% de la cosecha mexicana, y exclamó: "¿Cómo pueden cultivar fresas aquí?" Hay un elemento de exageración en esto, ya que la región sí produce la fruta, aunque bajo condiciones muy distintas a las que prevalecen en California.

- 52 Mis afirmaciones se basan en las opiniones de agrónomos, en la experiencia y la realidad y en estudios de campo. Para más detalles ver mi libro *Strawberry Imperialism*, op. cit., capítulos V y VI.
- 53 Las fresas son muy sensibles a las diferencias en las condiciones microecológicas, y deben adaptarse a la región en que se siembran.
- 54 Este argumento es discutible. Un experto en fresas muy conocido sostiene que los consumidores no pueden distinguir entre una y otra variedad de la fruta. Los consumidores no compran las fresas según la variedad. Los capitalistas de los Estados Unidos están cultivando sus propias variedades de fresa, por su propia conveniencia y beneficio.
- 55 En realidad, la estructura es aún más compleja, ya que los capitalistas de los Estados Unidos que trabajan en México probablemente tienen intereses económicos en los cultivos de su país.
- 56 En este aspecto, la empresa agrícola se parece a otras industrias como las "industrias movedizas", que viajan por todo el mundo en busca de bajos costos de producción, y en especial salarios superbajos. Debe hacerse hincapié en que la amenaza de una compañía de retirarse es un arma poderosa de la empresa agrícola, puesto que en general los gobiernos de los países subdesarrollados están convencidos de que la empresa agrícola ayuda al desarrollo y contribuye con sus acciones a las ganancias sobre el cambio monetario. Esto hace que todo tipo de concesiones que se orienten hacia el mantenimiento del bajo costo sea muy probable.
- 57 La movilidad del capital y la tecnología difiere según el sistema de consumo vigente. Es mayor para las empresas ganaderas, reforestación y cosechas anuales; mejor en el caso de cultivos permanentes, como piña, plátano y otros por el estilo.
- 58 Morrissy, op. cit., p. 44.
- 59 Nuestro ejemplo ya citado de *Pollitos, S.A. (Chicks Inc.)* presenta uno de estos casos, cuando la venta exorbitante de incubadoras resultó en el exceso de producción, por lo que muchos productores quebraron. La industria mexicana de la fresa es otro ejemplo característico. Se desarrolló al estilo de la fiebre del oro y con un desenfrenado exceso de capacidad. *Strawberry Imperialism*, op. cit., pp. 29a ss.
- 60 Ver más arriba, p. 25.
- 61 Ver cita de Morrissy, op. cit., arriba, pp. 40-41.
- 62 Ver mi libro *The New Penetration...*, op. cit. Ver también Erich Jacoby, "Structural Changes in Third World Agricultures as a Result of Neo-Capitalist Developments" en *The Developing Economics* (Tokyo), sept. 1974; y Cynthia Hewitt Alcántara, *The Social and Economic Implications of Large-Scale Introduction of New Varieties of Food Grains in Mexico*, UNRISD, Ginebra (en prensa).





centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam

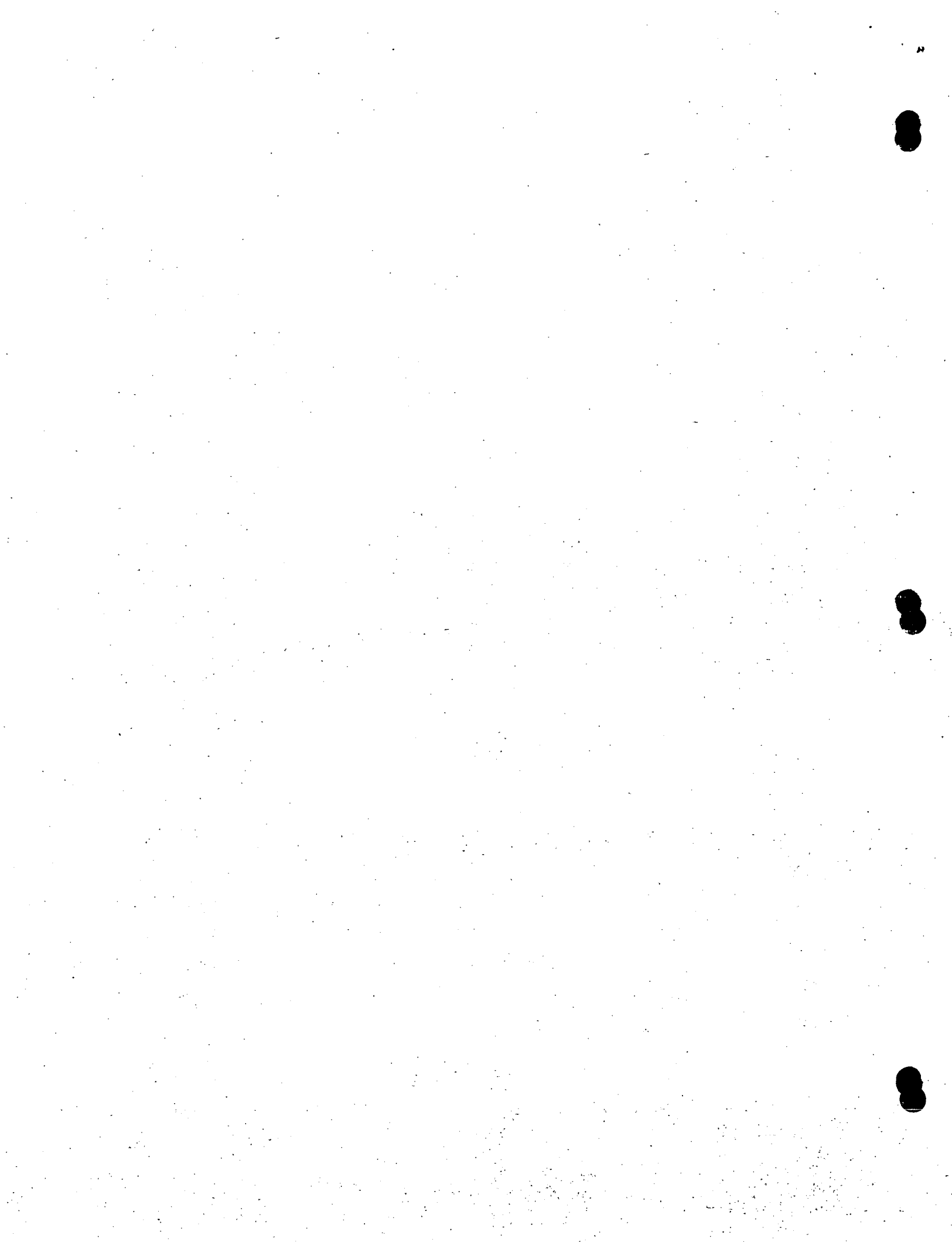


Seminario sobre "PLANEACION DEL DESARROLLO  
AGROPECUARIO"

PROYECTO DE IRRIGACION Y DRENAJE

ING. RAUL ALCAUTER ESQUIVEL

ABRIL, 1978



## PLANEACION DEL DESARROLLO AGROPECUARIO

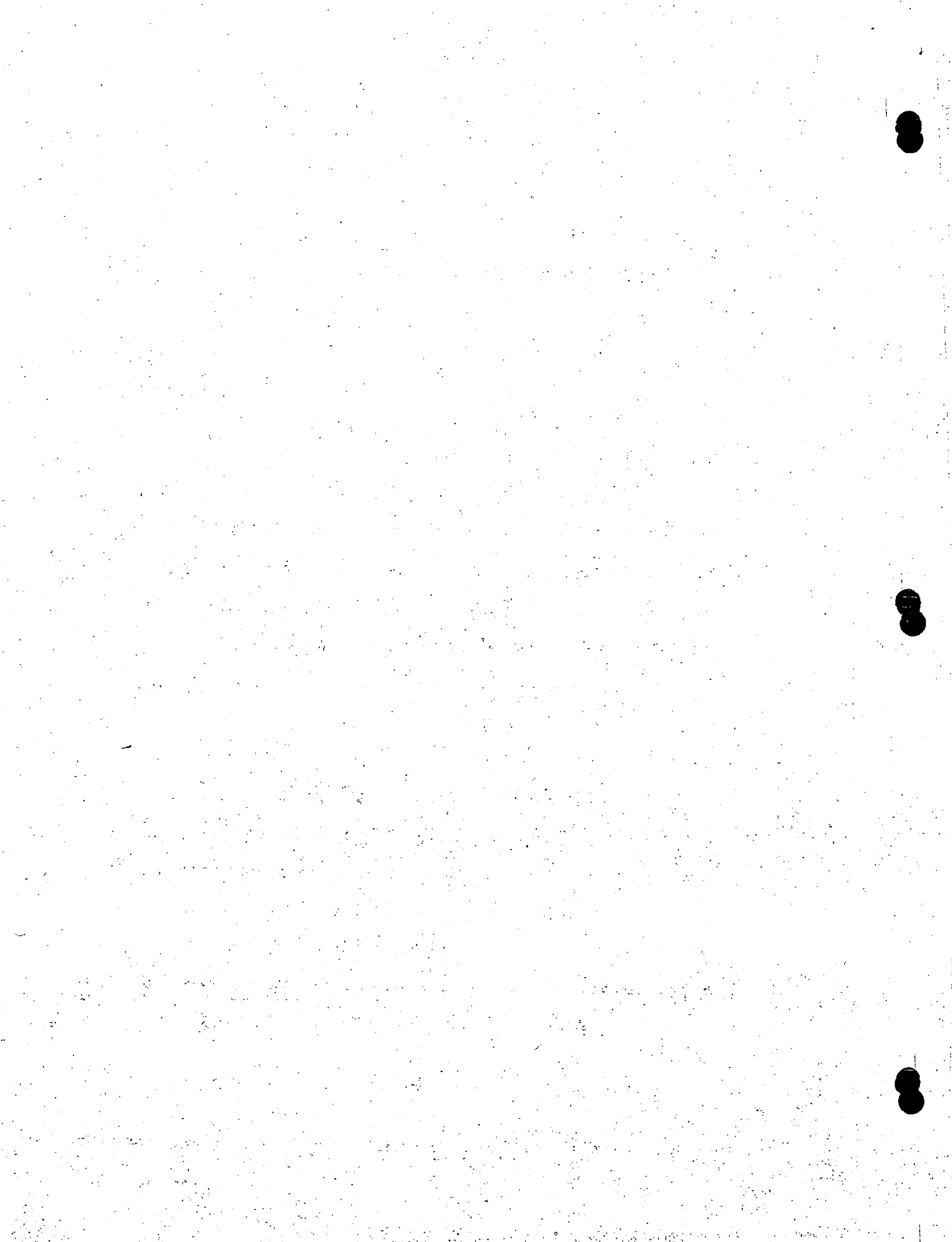
### PROYECTO DE IRRIGACION Y DRENAJE

En términos generales se puede afirmar que la característica socioeconómica principal del México moderno, es su crecimiento demográfico. Esta afirmación tiene diferentes implicaciones.

En 1975 México era un país de 60 millones de habitantes, cifra que se ha alcanzado de la siguiente manera:

Durante el siglo pasado, el crecimiento demográfico fue de 7 millones de seres, y pasamos de 6 a 13.6 millones de habitantes; hace 22 años teníamos 30 millones, y en ese lapso se duplicó la población hasta alcanzar la cifra ya mencionada de 60 millones; la proyección probable, es que en el año 2000, - el país tendrá 140 millones de habitantes.

Esto significa que en el período comprendido entre los años 1800 y 1920, a incrementos grandes de tiempo correspondieron pequeños aumentos de población, mientras que en la situación actual y futura, a pequeños intervalos de tiempo corresponden incrementos importantes de población. Esta característica, que se refleja en todos los indicadores sociales y económicos, establece como premisa imperativa la de concebir la -



Por otra parte, en el caso de la natalidad es probable que no exista ningún fenómeno externo capaz dentro de nuestro marco institucional, de incidir sobre ella a corto plazo, de manera semejante a los factores que redujeron la mortalidad. Probablemente la única causa que pudiese tener un efecto radical en el crecimiento de la población, sea cuando los jefes de familia se enfrenten a un patrón de gasto disociado del autoconsumo y carente de subsidio en las áreas urbanas.

Los aspectos del fenómeno demográfico descritos anteriormente, presentan una característica adicional que es definitiva en la problemática mexicana. Tomando como división entre los conceptos población urbana y rural la localidad de 2500 habitantes, existe una tendencia clara y definida a la urbanización dentro del crecimiento demográfico, de tal forma que si en el año 1920 el 75% de la población del país se consideraba rural, en 1975 ese porcentaje había disminuido al 40% y de seguir la misma tendencia en el año 2000, solamente el 22% será rural. Es decir, los 80 millones de nuevos mexicanos que aparecerán en los próximos 25 años, serán todos pobladores urbanos.

Se puede resumir el problema demográfico que caracteriza y determina las condiciones del futuro país, en los siguientes puntos primordiales:

1. La población de México crecerá en los próximos 25 años hasta 2.33 veces, con respecto al tamaño alcanzado actualmente.



2. La velocidad de crecimiento es tal, que de no enfrentar los problemas de manera integral y coordinada, se puede perder toda oportunidad de resolverlos.
3. El incremento de población será en su totalidad población urbana.
4. La población está sujeta a un continuo rejuvenecimiento, en términos relativos.

De lo anterior resulta que el reto de este país, es construir en el lapso de 25 años, una nación al doble del tamaño actual; esta nueva nación será eminentemente urbana y asociada a la demanda de satisfacción de las necesidades primarias de esta enorme población, alimentos, vivienda, vestido, etc. La juventud de México del presente y futuro, plantea en forma adicional, presiones muy especiales en los sectores del empleo y la educación.

Si bien es cierto, que el Producto Interno Bruto ha crecido a una tasa anual promedio del 6.3%, frente a un 3.3% de la

población, la composición de este crecimiento presenta diferencias importantes: en ese período el sector primario creció al ritmo de 3.3%, la industria al 7.5% y los servicios al 6.2%, con lo cual, aunque la proporción de la población económicamente activa en el sector primario, ha disminuido del 53 al 35%, en ese mismo lapso las disparidades en la productividad y el ingreso de los sectores son notables; a ese 35% de población económicamente activa del primer sector, corresponde únicamente el 10% del producto interno bruto y la productividad por hombre ocupado de los sectores industrial y de servicios, es 5 veces mayor a la del sector primario.

Sin embargo, el desequilibrio antes descrito tiene una forma de expresión regional. Si dividimos la población en rural y urbana, del ingreso total generado el 80% corresponde al medio urbano con un 59% de la población; para el sector rural, es solamente del 20 por ciento para el 41 por ciento de la población, y a su vez la población urbana del país presenta

una superconcentración en 3 zonas metropolitanas (Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey), las cuales han evolucionado de contener en 1960 el 19% de los habitantes del país a concentrar en 1975 el 27% de la población total. Estas áreas representan además, un volumen superior al 50% del PIB, principalmente en los sectores industrial y de servicios, situación que provoca que el ingreso familiar del Distrito Federal (encuesta 1969) tenga cifras un 75% superiores a la media nacional. Asimismo, las primeras áreas metropolitanas descritas, junto con las 8 ciudades comprendidas en el rango entre 250,000 y 500,000 habitantes mismas que representan otro valor de la producción bruta industrial. Es decir, la concentración urbana determina diferencias económicas de carácter regional con mayor significado que el análisis meramente sectorial, de tal forma que usando el mismo indicador de ingreso familiar, las regiones que alojan algunas de estas ciudades, tienen ingreso familiar promedio más de 3 veces superiores a los que tienen los Estados de Oaxaca, Guerrero, Chiapas.

Completando la idea, existen 34 localidades con más de 100,000 habitantes y estas representan un 40 por ciento de la población total del país; entre 100,000 y 2500 habitantes, el número de poblaciones es de 2100 y significan el 19 por ciento de la población total, y se estima que la población rural se encuentra dispersa en 95 mil sitios que albergan al 41% de los mexicanos.

El panorama anterior plantea algunos puntos importantes: -  
primero, la división de población rural y urbana establecida  
sobre la base de los 2500 habitantes, resulta probablemente  
una convención equivocada, pues cuando el volumen de las ac-  
tividades económicas en las ramas industriales y de servi- -  
cios, no alcanzan una cifra mínima, la localidad no puede -  
considerarse una urbe. Para que esta pueda considerarse así,  
es necesario que la población tenga acceso a servicios de -  
agua potable, corriente eléctrica, se cuente con drenaje y -  
servicios sanitarios, con base en éstos deben aparecer servi-  
cios bancarios y comerciales, así como comunicaciones con el  
exterior que integren la localidad a la economía nacional.

El escaso número de localidades que llenan estos requisitos  
en nuestro país, puede ser la explicación principal del movi-  
miento migratorio tan importante hacia los núcleos que, por  
su tamaño y su estructura económica, parecen ofrecer las - -  
oportunidades que las gentes del sector rural buscan para su  
superación.

Con el razonamiento anterior, se pretende demostrar que la -  
solución de la problemática demográfica no requiere simple-  
mente la absorción de un volumen de población dentro de la -  
estructura económica, sino que esta población debe ser ubica-  
da geográficamente de una manera adecuada y para que esto su-  
ceda, es imprescindible integrar las ideas económicas con -  
las relacionadas al medio físico.

Nuestro país presenta climas tropicales que por su temperatura se clasifican como cálidos-secos, tropicales-húmedos, y templados y solamente en la parte norte del país, penetra la línea de heladas. Desde el punto de vista de precipitación, la ubicación tropical le da al mayor porcentaje de las lluvias una característica ciclónica (errática y con grandes concentraciones de lluvia en períodos cortos), condición que asociada con la forma geométrica del país y las cadenas montañosas costeras, origina que la mayor concentración de lluvias la tengamos en el Istmo y que conforme la latitud aumenta, y el país se hace más ancho, la penetración de las masas húmedas sea cada vez menor, de tal forma que la parte norte del altiplano donde se ubica la mayor superficie plana y que podría ser aprovechada agrícolamente, se encuentra dentro de la faja desértica mundial. Dicho de otro modo, el 32% de la superficie del país, tiene lluvias entre 0 y 400 mm., el 44% entre 400 y 1000., el 21% entre 1000 y 2000., y el 3% más de 2000. Del 65% con lluvia entre 400 y 2000 mm., el 75% corresponde a superficies montañosas.

Lo anterior representa el condicionante histórico de las principales concentraciones urbanas y rurales que tiene el país a la fecha.

Por otra parte, la superficie del país presenta la siguiente distribución en su uso:

USO	SUPERFICIE (10 <sup>6</sup> HAS)	%
Ganadería	70	35
Agrícola	27.5 <sup>1/</sup>	14
Incultas productivas	8.5	4
Bosques maderables	45	23
Bosques no maderables	25	13
Otra clase	21	11
TOTAL:	197 x 10 <sup>6</sup> HAS.	100

Del análisis de los datos anteriores, se desprenden las siguientes reflexiones.

La Ganadería, que significa el 35% del PIB del sector, ocupa un 35% de la superficie del país; esta área así utilizada no tiene en términos generales otra aplicación y, de hecho, el principal problema de esta actividad es una sobre-explotación del suelo.

Su importancia, sin embargo, es primordial desde el punto de vista alimenticio, ya que las proteínas de origen animal son indispensables para el correcto funcionamiento del cuerpo humano y algunos de ellos son indispensables en los primeros años de vida, ya que su ausencia afecta el desarrollo del cerebro en forma irreversible; lamentablemente, es en este rubro nutricional donde se concentran las mayores deficiencias del mexicano.

<sup>1/</sup> Incluye 5.0 millones de hectáreas de praderas inducidas.

Los bosques maderables y los no maderables, que son susceptibles de incorporarse a largo plazo a un proceso productivo, se ubican en el 36% del territorio y solamente contribuyen con el 3% al PIB del sector; se encuentran localizados básicamente sobre las formaciones montañosas y existen grandes regiones donde representan el único recurso posible de ser incorporado a la actividad económica.

La agricultura, principal componente de la producción del sector primario, responsable del 63% del producto interno bruto del mismo, es también el tema crucial de la economía del país. La Revolución de 1910, tuvo su origen principal en las precarias condiciones de vida de los campesinos; la Constitución que nos rige contempla de manera primordial los aspectos sociales del campo; la acción gubernamental, es preponderante en el sector, y sin embargo, es a la fecha, el problema cuya solución está aparentemente más lejana. La evolución de la agricultura por décadas regida en un marco jurídico de conceptos político-sociales, ha generado incongruencias importantes en el presente, sobre todo en el aspecto productivo, ya que en cierta forma, el tiempo ha cambiado algunos parámetros fundamentales en que se apoyaron esos conceptos.

Basta decir que en los últimos 17 años solamente se ha abierto a la siembra de maíz 1.3 millones de hectáreas, y que la

producción únicamente ha crecido 12 Kg/ha/año; en el mismo período el frijol no ha cambiado la superficie cosechada y la producción solamente se ha movido a razón de 10 Kg/ha/año; en cambio el trigo, el sorgo y la soya han incrementado sus superficies en 55 mil hectáreas, un millón ciento treinta y cinco mil Ha. y ciento setenta mil hectáreas respectivamente, con crecimiento de 138, 84 y 31 Kg/ha/año, lo cual muestra una franca tendencia hacia los cultivos, cuyas materias primas son procesadas en la industria.

Si tomamos la cifra de 33 millones de hectáreas como el total del recurso agrícola (de los cuales 22.5 millones de hectáreas están abiertas al cultivo), nos quedan 10.5 millones de hectáreas, como posibles de incorporarse a la producción, y admitiendo que, estudios posteriores pueden cambiar dicha cifra, la relación del recurso tierra y la población es la siguiente:

AÑO	SUPERFICIE Potencial Agrícola (Mi.Has.)	POBLACION (mi.)	HAS/HAB.
1910	33	13	2.5
1975	33	60	0.55
2000	33	140	0.23

Ahora bien, considerando la superficie realmente cosechada (tomando en cuenta cultivos de ciclo corto solamente), las cifras son las siguientes:



AÑOS	SUPERFICIE (Mi.Has)	POBLACION (Mi.)	HAS/HAB.
1910	5	13	0.38
1975	15	60	0.25
2000	33*	140	0.23

\*Toda la superficie arable en cultivos de ciclo corto.

De lo anterior, se concluye primordialmente que, mientras en el origen de la Revolución de 1910, la tierra se consideraba como recurso ilimitado cuyo aprovechamiento estaba restringido únicamente por las disponibilidades de recursos y mano de obra, debemos reconocer que en la actualidad y en el futuro, la tierra agrícola tendrá como recurso limitativo la tecnología para alcanzar mayor producción por unidad de superficie.

Como complemento de este análisis, desde el punto de vista de la demanda futura, tenemos que: la población crecerá en 2.33 veces a la actual, y si se fijara como meta al año 2000 para obtener la autosuficiencia completa, el incremento del producto agropecuario tendría que ser de manera gruesa, 3 veces el actual; reto al que nos enfrentaremos.

Para enfrentarnos a esta situación, se pueden seguir las siguientes políticas:

1. Importar los granos para la alimentación del pueblo mexicano.

2. Cambiar paulatinamente la cultura alimenticia del pueblo mexicano.
3. Incrementar la producción por unidad de superficie en la totalidad de las áreas abiertas al cultivo.
4. Abrir nuevas tierras a la producción con estrategias - que contemplen avances substanciales en tecnología y - organización respecto a las actuales.

Las acciones que concretamente sugiero, se deben llevar a cabo para poder salir adelante, son las siguientes:

1. No es recomendable la importación de granos puesto que nos afectará desde dos puntos de vista:
  - a).- Dependencia del exterior
  - b).- Fuga de divisas
2. Es fundamental iniciar desde ahora programas tendien--tes a modificar la cultura alimenticia del pueblo mexi--cano, para poder conseguir la autosuficiencia alimenta--ria sin que se afecte:
  - a).- La pérdida de poder adquisitivo de la gran masa - campesina
  - b).- Se incremente la desnutrición y se aprovechen racionalmente productos de los que tenemos exce--dentes.

3. Incrementar la producción por unidad de superficie.  
Este programa debe apoyarse fundamentalmente, en que una política de mejoramiento de los precios de garantía promueve a los campesinos para sembrar más, no para mejorar los niveles de la producción por unidad de superficie; apoyado en esta situación conviene disminuir el financiamiento a la baja eficiencia de los campesinos y transferir recursos financieros, que incidan en mejorar la producción con las siguientes acciones:
  - a).- El aprovechamiento de la totalidad de las áreas abiertas al cultivo.
  - b).- La modernización de la agricultura.
  - c).- Una mecanización masiva en la etapa de preparación y rehabilitación de los suelos agrícolas de temporal y riego.
  - d).- Un aprovechamiento óptimo de las áreas de riego.
  
4. Abrir nuevas tierras a la producción. Este capítulo representa los 10.0 millones de hectáreas que se localizan en la planicie costera del golfo, el sureste y parte de Chiapas y Oaxaca; unas 600 mil hectáreas en el altiplano, para los cuales se propone:

\* Ver anexo

- a).- Se programe su apertura y aprovechamiento bajo una estrategia que contemple avances substanciales en tecnología y organización para la producción, respecto a la forma actual.
- b).- Abrir nuevas tierras, lo cual no solamente es recomendable sino que es una necesidad, puesto que el crecimiento demográfico de este país así lo de manda.
- c).- Poner en marcha los 4 ó 5 millones de hectáreas de terrenos ociosos, que han registrado los últimos censos y muestreos realizados a nivel nacional, mediante la construcción de la infraestructu ra temporalera necesaria, para que estas tierras no se vuelvan a marginar.
- d).- Estructurar un programa de despiedre en el altipla no mexicano, donde la precipitación es mayor de 700 milímetros, para atender a unos 60 mil jefes de familia en su lugar de origen.
- e).- Estructurar el programa de colonización del sures te, apoyado en la tecnología más adecuada para las zonas tropicales, con base en un auténtico desarrollo integral.
- f).- Adecuar los proyectos a los niveles culturales de las comunidades atendidas, y desarrollarlas por fases o etapas.

Podemos sustentar la tesis de que cuando se abran los distritos temporaleros, de pequeña irrigación o grande irrigación en la planicie costera del golfo, comprendidas entre Ciudad Victoria y Mérida, Yuc., así como entre Mazatlán y Tapachula, no debemos continuar con el sistema tradicional, de no asistencia técnica, organización de los productores, arreglo de tenencia de la tierra; y tampoco iniciar sus construcción - por la infraestructura más costosa que termina poniéndose en marcha entre 5 y 7 años después de iniciadas las obras, período en el cual se vuelven incosteables los proyectos.

Citaremos algunos casos concretos para ilustrar las perspectivas de este tipo de proyectos que nos permitan incorporar tierras a la producción en el corto plazo, para salir de la situación de importadores de granos.

En la costa de Oaxaca y Chiapas, entre Salina Cruz y Tapachula existe una superficie con precipitaciones arriba de 1 000 milímetros y cuya perspectiva agrícola, pecuaria y frutícola son inmejorables en una superficie aproximada de 500 mil hectáreas, cuya explotación adecuada y racional hoy en día, no supera las 100 mil hectáreas.

Si intentamos como se ha dicho, construir las grandes obras de riego sobre el Río Ostuta, Pijijiapan, Huixtla, etc., con el sistema ortodoxo, habremos enterrado materialmente los re

cursos financieros. En cambio, si abrimos las áreas bajo -  
 unidades temporaleras o con riegos de auxilio de bombeos di-  
 rectos o de pozos profundos de las diferentes corrientes y -  
 acuíferos que se localizan en esta zona, habremos adecuado -  
 el proyecto a la mentalidad técnica y cultural de los habi-  
 tantes de la zona.

Concluiremos diciendo que el país ha seguido una política de  
 crear infraestructura hidroagrícola, a base de planes de ti-  
 po rasero, motivo por el cual el gobierno tiene razón cuando  
 sustenta la tesis de que los pesos canalizados al sector - -  
 agropecuario en el noroeste, norte y altiplano, son los más  
 rentables porque allí responden de inmediato, y no se anali-  
 za que para el golfo, sureste y costa del pacífico zona sur,  
 lo que hay que modificar es la ejecución de los proyectos, -  
 puesto que las condiciones climatológicas, agrológicas, en -  
 una palabra, las ecológicas son diferentes; el recurso huma-  
 no es diferente, y si adecuamos los proyectos a cada zona, -  
 vamos a encontrarnos con que la respuesta del peso invertido  
 en el norte, en el altiplano o en el sur, son iguales o has-  
 ta más ventajosos en esta última región.

Finalmente les comentaré la estrategia de ejecución actual -  
 de los grandes distritos de riego y de temporal, y la que re-  
 comendamos en aquellas áreas, cuya precipitación se mantenga  
 por arriba de 700 mm. Al mismo tiempo, les doy un resumen -  
 de la política que creo conveniente debería fijar la Secreta

ría de Agricultura y Recursos Hidráulicos para el presente -  
sexenio, para que las diferentes dependencias y organismos -  
que conforman el sector, se puedan mover dentro de esas polí-  
ticas y rangos.

LOS GRANDES DISTRITOS DE RIEGO Y SU APORTACION ACTUAL A LA PRODUCCION DE CULTIVOS BASICOS

ESTRATEGIA  
DE EJECUCION  
ACTUAL DE LOS  
GRANDES DISTRI-  
TOS DE RIEGO

Concepto	Inversión %	Duración años	Efectos
1. Construcción del camino de acceso a la obra	1.5	0.5	1. Al sexto año en el mejor de los casos, se inicia la producción
2. Construcción de la presa de almacenamiento	45.0	2.5	2. Pago de intereses al BID, BIRF o Banca Mexicana, que representan únicamente endeudamiento externo de la nación
3. Construcción de la presa derivadora	1.5	0.5	3. Al no estar identificando el agricultor con esta nueva infraestructura, se tarda de 5 a 8 años en adecuarse, de allí la actitud de la SARN, de invertir prioritariamente en el noroeste, donde los periodos de maduración son más cortos
4. Construcción de la red de canales principales y de tributación, caminos de operación	30.0	1.5	4. En los primeros años la totalidad de los D. R. adoptan planes de cultivos que entran en franca competencia con los cultivos temporales
5. Construcción de la red de drenaje	10.0	0.5	5. Aparece el fenómeno rentista, con objeto de modificar el patrón de cultivos ( eminentemente temporalero), y hacer costosa la agricultura de riego, opción que se da con facilidad al no encontrar grupos organizados
6. Mejoras territoriales (desmontes, nivelación de tierras)	10.0	0.5	
7. Problemas de tenencia de la tierra	1.0	?	
8. Organización de los productores en los D. R.	1.0	?	



LA ESTRATEGIA  
FUTURA DE EJE-  
CUCION DE LOS  
GRANDES DISTRI-  
TOS DE RIEGO

DEBE CONTEMPLAR

1. Incidir a más corto plazo en la producción
2. Disminuir el endeudamiento externo
3. Asegurar un desarrollo justo en el mediano y largo plazo para la masa rural, sin dependencia del gobierno

LA FORMA DE LOGRARLO LO MUESTRAN LOS CONCEPTOS SIGUIENTES:

ESTRATEGIA PARA LA CREACION DE LOS GRANDES DISTritos DE RIEGO

Concepto	Inversión %	Duración años	Efectos
<u>1a. Etapa</u>			
1. Caminos y comunicaciones	2.0	0.5 <u>1/</u>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El porcentaje de recursos económicos que se requieren en la primera etapa, ascienden al 38% (menor que el 50% o 60% de componente nacional que se exige), de la inversión por hectárea de riego, cantidad que se puede cubrir con recursos propios, disminuyendo el endeudamiento externo</li> <li>2. La producción se inicia a partir del segundo año, con características temporales</li> <li>3. El fenómeno rentista tiende a desaparecer al organizar a los productores en empresas agrícolas, con crédito, tecnología y comercialización</li> <li>4. Se crean los mecanismos para que el ejidatario y pequeño propietario contribuyan conjuntamente y en igualdad de circunstancias a la producción</li> <li>5. Nos permite evaluar resultados para ajustar nuestro proyecto de riego</li> <li>6. Los distritos de riego madurarán en un plazo más corto y serán operados por los agricultores organizados, eliminando subsidios y asimilándose a planes de cultivos</li> </ol>
2. Solución al problema de tenencia de la tierra	1.0	0.5 <u>1/</u>	
3. Organización de los productores en empresas - agrupaciones	1.0	0.5 <u>1/</u>	
4. Mejoras territoriales, - desmontes, despliegues, nivelaciones primarias, conservación del suelo y agua, subsuelo, etc.	14.0	1.0	
5. Drenes, pozos, bombeos directos para crear áreas piloto de capacitación	20.0	1.0	
<u>2a. Etapa</u>			
Toma de decisiones sobre la construcción, postergación o modificación del proyecto de la presa y zona de riego			
6. Construcción de la presa de almacenamiento y zona de riego simultáneamente	62.0	3.0	

1/ Actividades simultáneas

## RESUMEN DE POLITICA DE LA SARH, PARA EL SEXENIO 1977-1982

- 1.- **Iniciar una transferencia de tecnología del grupo más avanzado en los distritos de riego con la creación de las empresas agrícolas, eliminando subsidios al transferirles la operación y mantenimiento de los mismos incidiendo en:**
  - a) Autosuficiencia de alimentos
  - b) Oferta de empleo
  - c) Fortalecimiento de la economía
  - d) Crear desarrollo compartido
  
- 2.- **Rehabilitar masivamente el millón de hectáreas de riego que está dominado con infraestructura y cuyas inversiones son inferiores a los 10 mil pesos por hectárea, incidiendo en:**
  - a) Incremento de la producción
  - b) Oferta de empleo
  - c) Facilitar el pago de la deuda externa
  - d) Hacer uso racional y óptimo de la infraestructura existente
  
- 3.- **La incorporación de nuevas tierras agrícolas al riego, hacerlas bajo el proceso de distritos temporaleros, partiendo de mejoras territoriales, organización y solución de los problemas de tenencia de la tierra. Consiguiendo producción con características temporaleras, que inciden en:**
  - a) Acortar los periodos de maduración de los distritos de riego
  - b) Eliminar definitivamente el fenómeno rentista al surgir la empresa agrícola
  - c) Crecer con nuestros propios recursos y
  - d) Disminuir el endeudamiento externo, al construir finalmente la presa y zona de riego al encontrar agricultores organizados y capaces de asimilar la infraestructura de riego
  
- 4.- **Aprovechar durante el sexenio la infraestructura que la C.F.E. realizará para formar distritos de riego, con usos alternativos de agua.**
  
- 5.- **Integrar completamente la pequeña irrigación a las unidades temporaleras ó distritos temporaleros, de tal manera de -- fortalecerlos mutuamente, al mismo tiempo, que juegue un papel importante en las unidades piloto la capacitación de -- los agricultores, en los futuros distritos de riego.**

CUADRO No. 1

SUPERFICIE COSECHADA, RENDIMIENTO MEDIO DE KGS. POR HECTAREA Y PRODUCCION DE CINCO DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGRICOLAS A PARTIR DEL AÑO DE 1960.

AÑOS	PRODUCTO	SUP. COSECHADA (HAS.)	RENDIMIENTO MEDIO X HA. (KGS.)	PRODUCCION (TON.)
1960	Maíz	5'558,429	975	5'419,782
	Frijol	1'325,760	398	528,175
	Sorgo grano	116,432	1797	209,265
	Trigo	839,814	1417	1'189,979
	Soya	4,042	1230	4,970
1961	Maíz	6'287,747	993	6'419,782
	Frijol	1'617,107	447	723,340
	Sorgo grano	116,693	2491	290,641
	Trigo	836,538	1676	1'401,910
	Soya	9,943	1985	19,737
1962	Maíz	6'371,704	995	6'337,359
	Frijol	1'673,694	392	655,608
	Sorgo grano	117,637	2516	295,920
	Trigo	747,728	1946	1'455,256
	Soya	27,326	2076	56,721
1963	Maíz	6'973,077	987	6'870,201
	Frijol	1'710,767	396	677,280
	Sorgo grano	197,566	2036	402,183
	Trigo	819,210	2079	1'702,989
	Soya	27,426	2051	56,258
1964	Maíz	7'460,627	1133	8'454,046
	Frijol	2'091,025	426	891,526
	Sorgo grano	276,494	1901	525,554
	Trigo	818,325	2692	2'203,066
	Soya	30,629	1968	60,267
1965	Maíz	7'718,371	1158	8'936,381
	Frijol	2'116,858	406	859,584
	Sorgo grano	314,373	2376	746,994
	Trigo	858,259	2505	2'150,354
	Soya	27,466	2107	57,875
1966	Maíz	8'286,935	1110	9'281,485
	Frijol	2'240,022	452	1'013,169
	Sorgo grano	575,860	2450	1'410,971
	Trigo	730,794	2254	1'647,368
	Soya	54,243	1749	94,848

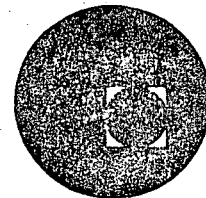
ANOS	PRODUCTO	SUP. COSECHADA	RENDIMIENTO MEDIO X HA. (KGS.)	PRODUCCION (TON.)
1967	Maíz	7'610,932	1130	8'603,279
	Frijol	1'929,967	508	980,169
	Sorgo grano	673,345	2475	1'666,621
	Trigo	778,374	2727	2'122,389
	Soya	69,881	1875	131,023
1968	Maíz	7'675,845	1181	9'061,823
	Frijol	1'790,669	479	856,939
	Sorgo grano	829,729	2570	2'132,619
	Trigo	790,646	2632	2'080,725
	Soya	132,982	2069	275,159
1969	Maíz	7'103,509	1184	8'410,894
	Frijol	1'655,520	504	834,597
	Sorgo grano	883,214	2781	2'455,928
	Trigo	841,279	2765	2'326,055
	Soya	163,186	1757	286,708
1970	Maíz	7'439,684	1194	8'879,384
	Frijol	1'746,947	530	925,042
	Sorgo grano	970,930	2829	2'747,211
	Trigo	886,169	3020	2'676,451
	Soya	111,754	1920	214,603
1971	Maíz	7'691,656	1272	9'785,784
	Frijol	1'965,126	485	953,785
	Sorgo grano	935,785	2689	2'515,958
	Trigo	614,180	2981	1'830,879
	Soya	128,918	1985	255,878
1972	Maíz	7'292,180	1264	9'226,838
	Frijol	1'686,746	515	869,506
	Sorgo grano	1'108,972	2354	2'611,523
	Trigo	686,665	2364	1'809,018
	Soya	221,639	1700	376,810
1973	Maíz	7'606,341	1131	8'609,132
	Frijol	1'869,686	539	1'008,887
	Sorgo grano	1'184,596	2760	3'269,835
	Trigo	640,456	3264	2'090,844
	Soya	311,895	1877	585,474
1974	Maíz	6'717,234	1168	7'847,763
	Frijol	1'551,877	626	971,576
	Sorgo grano	1'155,746	3027	3'499,418
	Trigo	774,149	3602	2'788,577
	Soya	300,118	1636	491,084

AÑOS	PRODUCTO	SUP. COSECHADA	RENDIMIENTO MEDIO X HA. (KGS.)	PRODUCCION (TON.)
1975	Maíz	6'694,267	1264	8'458,604
	frijol	1'752,632	586	1'027,303
	Sorgo grano	1'445,100	3867	5'588,804
	Trigo	778,237	3956	2'798,219
	Soya	344,450	2029	698,777
1976	Maíz	6'783,184	1181	8'017,294
	Frijol	1'315,819	562	739,812
	Sorgo grano	1'251,130	3218	4'026,864
	Trigo	894,140	3761	3'363,299
	Soya	172,379	1754	302,492

Fuente: Direccion General de Economía Agrícola. S.A.R.H.



centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam



PLANEACION DEL DESARROLLO AGROPECUARIO

"PROYECTO DE IRRIGACION Y DRENAJE"  
(COMPLEMENTO)

ING. RAUL ALCAUTER ESQUIVEL

ABRIL 1978



S DE RENDIMIENTOS POR EL METODO DE MINIMOS CUADRADOS

SORGO GRANO RENDIMIENTO				TRIGO RENDIMIENTO				SOYA RENDIMIENTO POR HA.				
x2	x	y	xy	x2	x	y	xy	x2	x	y	xy	x2
1	1	1,797	1,797	1	1	1,417	1,417	1	1	1,230	1,230	1
4	2	2,491	4,982	4	2	1,676	3,352	4	2	1,985	3,970	4
9	3	2,516	7,548	9	3	1,946	5,838	9	3	2,076	6,228	9
16	4	2,036	8,144	16	4	2,079	8,316	16	4	2,051	8,204	16
25	5	1,901	9,505	25	5	2,692	13,460	25	5	1,968	9,840	25
36	6	2,376	14,256	36	6	2,505	15,030	36	6	2,107	12,642	36
49	7	2,450	17,150	49	7	2,254	15,778	49	7	1,749	12,243	49
64	8	2,475	19,800	64	8	2,727	21,816	64	8	1,875	15,000	64
81	9	2,570	23,130	81	9	2,632	23,688	81	9	2,069	18,621	81
100	10	2,781	27,810	100	10	2,765	27,650	100	10	1,757	17,570	100
121	11	2,829	31,119	121	11	3,020	33,220	121	11	1,920	21,120	121
144	12	2,689	32,268	144	12	2,981	35,772	144	12	1,985	23,820	144
169	13	2,354	30,602	169	13	2,634	34,242	169	13	1,700	22,100	169
196	14	2,760	38,640	196	14	3,264	45,696	196	14	1,877	26,278	196
225	15	3,027	45,405	225	15	3,602	54,030	225	15	1,636	24,540	225
256	16	3,867	61,872	256	16	3,956	63,296	256	16	2,029	32,464	256
289	17	3,218	54,706	289	17	3,761	63,937	289	17	1,754	29,818	289
1,785	153	44,137	428,734	1,785	153	45,911	466,538	1,785	153	31,768	285,688	1,785

$44137 = 17a + 153b$   
 $428734 = 153a + 1785b$   
 $397233 = 153a - 1377b$   
 $31501 = 0 + 408b \dots b = 77.2083$   
 $44137 = 17a + 153(77.2083)$   
 $17a = 44137 - 11812.86$   
 $a = 1901.41$

$45911 = 17a + 153b$   
 $466538 = 153a + 1785b$   
 $413199 = 153a + 1377b$   
 $53339 = C + 408b \dots b = 130.7328$   
 $45911 = 17a + 153(130.7328)$   
 $17a = 45911 - 20002.11$   
 $a = 1524.05$

$31,768 = 17a + 1785b$   
 $285,688 = 153a + 1785b$   
 $285,912 = 0 + 1377b$   
 $- 224 = 0 + 408b \dots b = -.549$   
 $31,768 = 17a + 153(-.549)$   
 $31,768 + 83.997 = 17a$   
 $a = 1873.65$

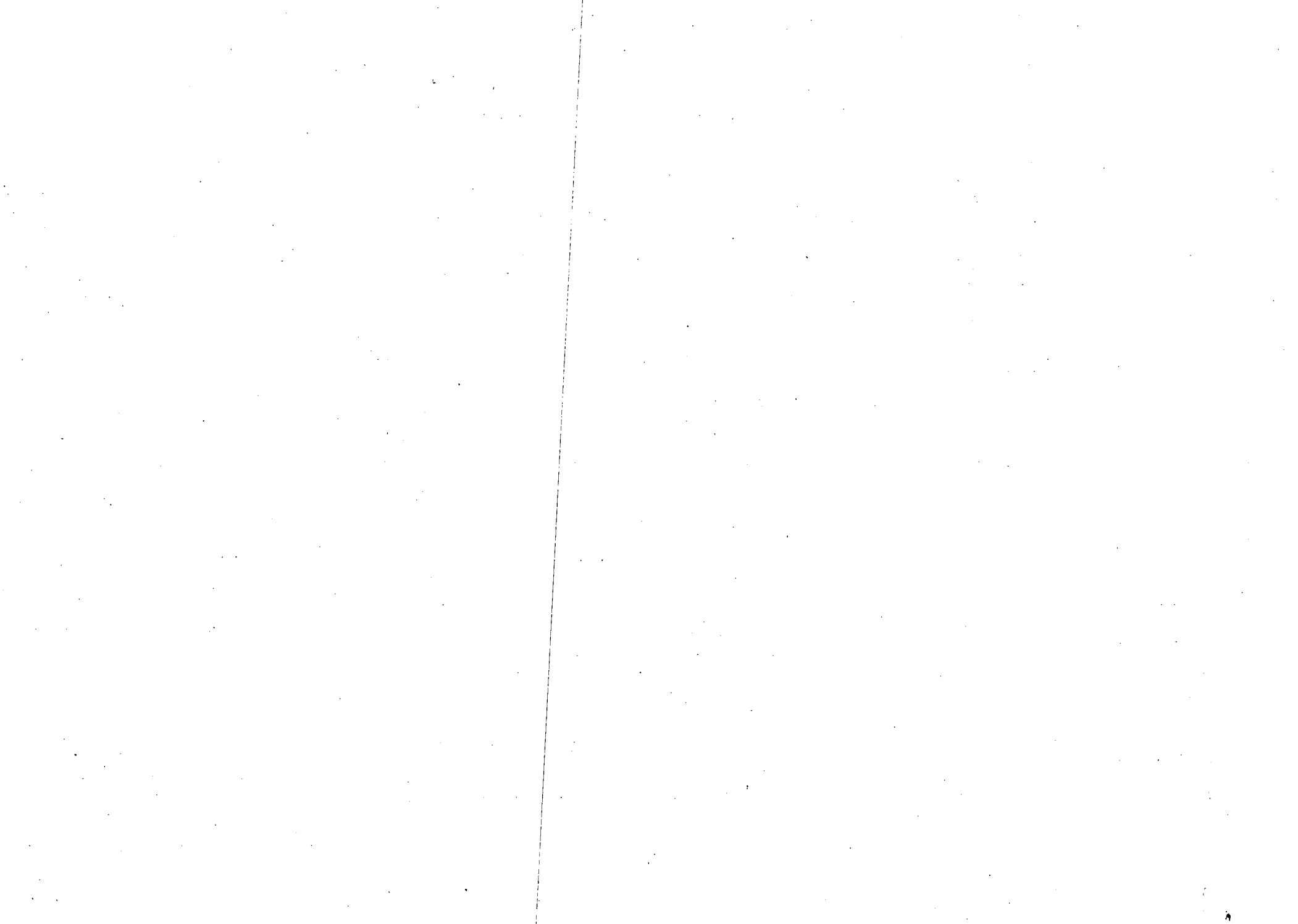
$1978 = 1873.65 + (-.549)$   
 $(19) = 1863$   
 $1863$   
 $1862$   
 $1862$   
 $1861$

$1978 = 1901.41 + 77.2083$   
 $(19) = 3,368$   
 $3,446$   
 $3,523$   
 $3,600$   
 $3,677$

$1978 = 1524.05 + 130.7328$   
 $(19) = 4008$   
 $4139$   
 $4269$   
 $4400$   
 $4531$

$2.6201$   
 $612$   
 $624$   
 $637$   
 $649$   
 $662$





	( 1 )	( 2 )	( 3 )	( 4 )	( 5 )	( 6 )	( 7 )	( 8 )
CULTIVOS	POBLACION (MILES)	CONSUMO.PROM PER CAPITA	DEMANDA (TON) (1X2)	RENDIMIENTO MEDIO KGS / HA	REQUERIMIENTOS DE HAS.PARA SA TISFACER LA DE MANDA (3/4)	PROMEDIO DE SUP. UTILI- ZADA EN -- (1971-75 HAS)	DEFICITS DE SUP.PARA SA TISFACER LA DEM. (5-6 HAS)	INCREMENTO -- ANUAL O NUEVAS TIERRAS POR A- BRIR AL CULTIV

## Soya:

1978	66'510.6	14.447	960 879	1 863	515 770		254 366	50 321
1979	68'705.4	15.350	1'054 628	1 863	566 091		304 687	52 271
1980	70'972.7	16.223	1'151 390	1 862	618 362	261 404	356 958	54 780
1981	73'314.8	17.096	1'253 390	1 862	673 142		411 738	58 114
1982	75'734.2	17 969	1'360 868	1 861	731 256		469 852	

Cuadro Resu-  
men de los -  
cinco pro--  
ductos:

1978	66'510.6		23'758 186		14'181 188		3'291 829	
1979	68'705.4		25'535 187		14'705 125		3'815 766	523 937
1980	70'972.7		26'904 543		15'107 559		4'218 200	402 434
1981	73'314.8		28'336 537		15'518 447		4'629 088	410 888
1982	75'734.2		29'833 746		15'940 393		5'051 034	421 946



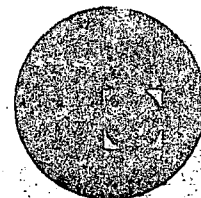
REQUERIMIENTOS DE HECTAREAS ( 1978-1982) PARA CINCO DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGRICOLAS PARA SATISFACER LA POBLACION EN BASE AL CONSUMO PROMEDIO PER CAPITA

CULTIVOS	( 1 ) POBLACION ( MILES)	( 2 ) CONSUMO.PROM PER CAPITA	( 3 ) DEMANDA (TON) (1X2)	( 4 ) RENDIMIENTO MEDIO KGS / HA	( 5 ) REQUERIMIENTOS DE HAS.PARA SA TISFACER LA DE MANDA (3/4)	( 6 ) PROMEDIO DE SUP. UTILI- ZADA EN -- (971-75 HAS)	( 7 ) DEFICITS DE SUP.PARA SA TISFACER LA DEM. (5-6)HAS	( 8 ) INCREMENTO -- ANUAL O NUEVAS TIERRAS POR A- BRIR AL CULTIVO
<b>Maíz:</b>								
1978	66'510.6	176.326	11'727 548	1 293	9'070 029		1'869 694	176 909
1979	68'705.4	176.176	12'104 242	1 309	9'246 938		2'046 603	188 893
1980	70'972.7	176.026	12'493 040	1 324	9'435 831	7'200 335	2'235 496	186 791
1981	73'314.8	175.876	12'894 313	1 340	9'622 622		2'422 287	191 882
1982	75'734.2	175.726	13'308 468	1 356	9'814 504		2'614 169	
<b>Frijol:</b>								
1978	66'510.6	16.753	1'114 252	612	1'820 673		55 460	
1979	68'705.4	16.597	1'140 304	624	1'827 410		62 197	6 737
1980	70'972.7	16.439	1'166 720	637	1'831 586	1'765 213	66 373	4 176
1981	73'314.8	16.282	1'193 712	649	1'839 310		74 097	7 724
1982	75'734.2	16.125	1'221 214	662	1'844 734		79 521	5 424
<b>Sorgo Grano:</b>								
1978	66'510.6	92.222	6'133 741	3 368	1'821 182		857 512	269 328
1979	68'705.4	104.852	7'203 899	3 446	2 090 510		1'126 840	135 208
1980	70'972.7	110.482	7'841 206	3 523	2'225 718	963 670	1'162 048	138 929
1981	73'314.8	116.112	8'512 728	3 600	2'364 647		1'400 977	142 841
1982	75'734.2	121.742	9'220 033	3 677	2'507 488		1'543 818	
<b>Trigo:</b>								
1978	66'510.6	57.461	3'821 766	4 008	953 534		254 797	20 642
1979	68'705.4	58.687	4'032 114	4 139	974 176		275 439	21 886
1980	70'972.7	59.913	4'252 187	4 269	996 062	698 737	297 325	22 664
1981	73'314.8	61.139	4'482 394	4 400	1'018 726		319 989	23 685
1982	75'734.2	62.365	4'723 163	4 531	1'042 411		343 674	





centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam

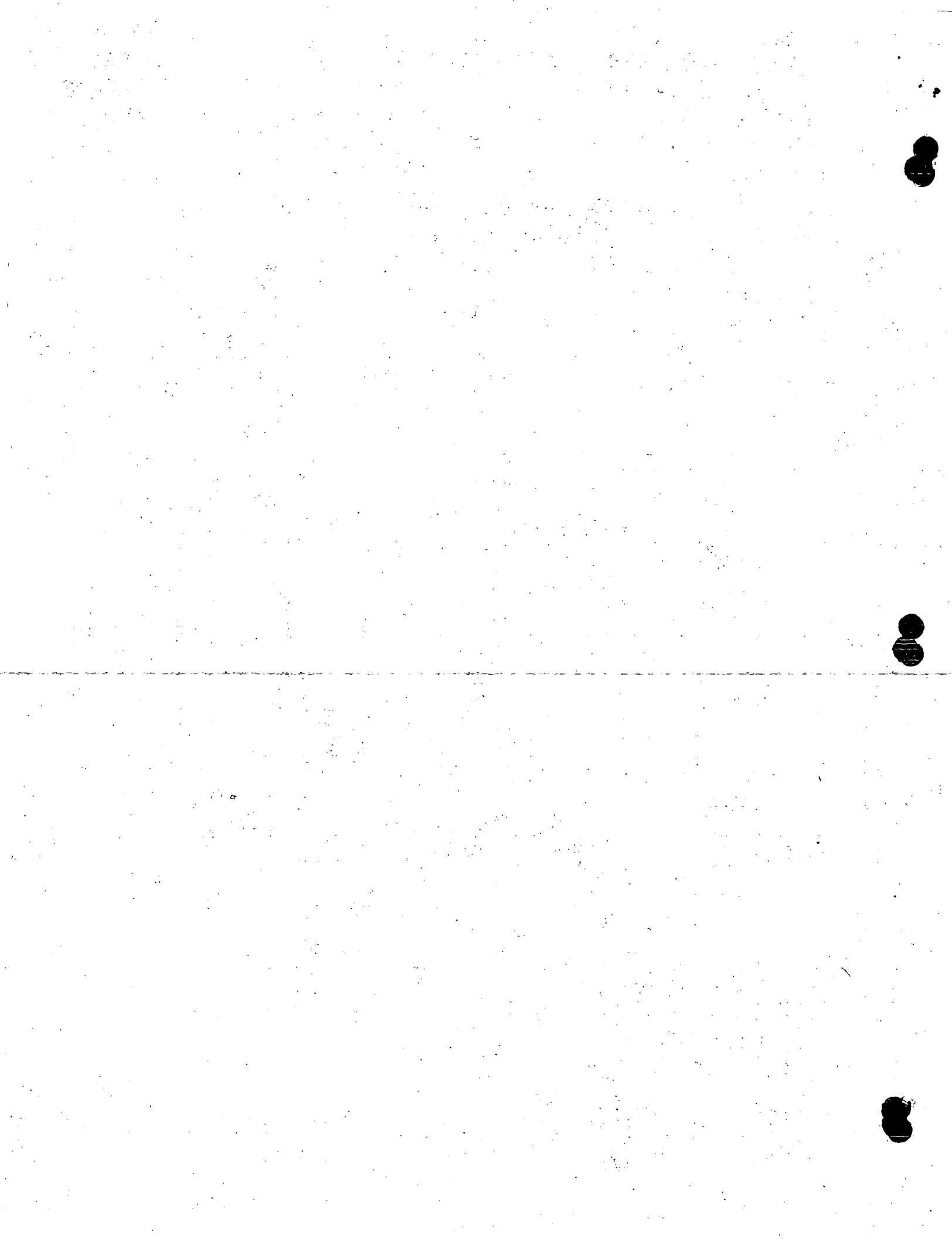


Seminario sobre "PLANEACION DEL DESARROLLO  
AGROPECUARIO"

EL ACCESO A LA COMERCIALIZACION Y EL  
ABASTECIMIENTO DE ALIMENTOS A LAS  
CIUDADES.

PROF. LIC. FRANCISCO GATICA.

Abril, 1978.



POLITICA DE COMERCIO INTERIOR DE PRODUCTOS  
ALIMENTICIOS NO ELABORADOS Y SEMI-ELABORADOS

Guión del Documento  
Preliminar.

I N T R O D U C C I O N

1. EL PROBLEMA DE LA COMERCIALIZACION

1.1. PRODUCTOS AGRICOLAS PERECEDEROS

1.1.1. EL PRECIO Y SU DISTRIBUCION

1.1.1.1. COMERCIALIZACION EN EL MEDIO RURAL

1.1.1.2. COMERCIALIZACION EN LOS MEDIOS URBANOS

1.1.1.3. MERCADOS DE MEDIO MAYOREO Y MENUDEO

1.1.2. ORGANISMOS REGULADORES Y DE ABASTOS

1.2 PRODUCTOS AGRICOLAS NO PERECEDEROS

1.2.1. LA DISTRIBUCION DEL PRECIO

1.2.1.1. EN EL MEDIO RURAL

1.2.1.2. PRECIOS DE MEDIO MAYOREO Y MENUDEO

1.2.2. PARTICIPACION EN EL MERCADO POR PARTE DE CONASUPO

1.3 PRODUCTOS PECUARIOS

1.3.1 EL PRECIO Y SU DISTRIBUCION

1.3.1.1. DESDE EL PRODUCTOR AL MAYOREO

1.3.1.2. EL MERCADO DE MAYOREO Y MEDIO MAYOREO

1.3.2. ORGANISMOS REGULADORES

1.4 PRODUCTOS PESQUEROS

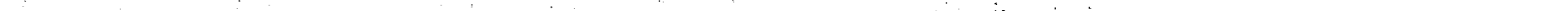
1.4.1. EL PRECIO Y SU DISTRIBUCION

1.4.1.1. EL PRECIO PARA EL PESCADOR

1.4.1.2. COMERCIALIZACION EN LOS MEDIOS URBANOS

1.4.2. ORGANISMOS REGULADORES Y DE ABASTO





## I N T R O D U C C I O N

La comercialización interna de productos alimenticios no elaborados ha presentado tradicionalmente en México una gran diversidad de problemas, originados en toda una serie de deficiencias de carácter económico y social, las cuales se presentan desde el ámbito de la producción, en el medio rural, hasta el consumidor final, a través de todo un proceso de intermediación.

La excesiva intermediación existente entre el productor y el consumidor ha ocasionado diversos perjuicios, entre los que destacan los siguientes: una contracción notable en el ingreso por parte de los productores; la alteración irracional de la estructura de costos y precios, en perjuicio del consumidor final; la concentración muy acentuada de ingresos en favor de los intermediarios, y el desaliento a la producción interna de alimentos, principalmente en las zonas de agricultura de subsistencia.

Los gobiernos revolucionarios se han preocupado constantemente por contrarrestar estos fenómenos negativos, a través de la creación de diversas instituciones de regulación del mercado interno de estos productos. Además, se han expedido diversos ordenamientos legales, con el fin de establecer las normas bajo las cuales debe llevarse a cabo la comercialización interna de diversos productos básicos, sin menoscabo de los intereses de las grandes mayorías de la población, y en beneficio de la economía nacional.

Todos estos esfuerzos han obtenido diversos grados de éxito en la realización de sus objetivos. Sin embargo, en términos generales

se han caracterizado por una falta de coordinación y complementación entre ellos, de tal forma que los logros obtenidos hasta la fecha han sido parciales en algunos campos y muy limitados en su conjunto.

La Secretaría de Industria y Comercio, haciendo uso de las facultades otorgadas por las leyes, tanto de Secretarías y Departamentos de Estado como de Atribuciones del Estado en Materia Económica, debe intervenir directa y activamente y a través de una muy estrecha colaboración con los demás organismos y Secretarías de Estado, relacionados con estos aspectos- en el diseño de una política de comercio interior de los productos básicos de la alimentación popular. Los objetivos de tal política consisten en contrarrestar los efectos negativos del actual sistema de comercialización y estimular el proceso económico nacional, en beneficio de productores y consumidores del país.

Este documento por tanto, tiene como finalidad iniciar los esfuerzos necesarios para diseñar y llevar a la práctica una política de comercio interior, en el ámbito de los productos alimenticios no elaborados.

Dicha política deberá basarse en la coordinación estrecha, por un lado, entre la actividad productiva y la de comercialización, evitando al máximo posible la intermediación innecesaria, en beneficio tanto del productor como del consumidor. Y por otro, entre los diversos organismos oficiales relacionados con el abasto y la regulación del mercado, con el fin de lograr metas muy concretas mediante una acción conjunta. Además, esta coordinación deberá lo--

grarse mediante el respeto de la operación actual de los organismos existentes, los cuales son principalmente los siguientes: CONASUPO, Banco Rural, Industrial de Abastos, Productos Pesqueros Mexicanos, el Fideicomiso para la Fauna Acuática y el Fideicomiso para la Producción y Comercialización de Productos Agrícolas -- Perecederos, los cuales manejan productos integrantes del presupuesto familiar básico destinado a alimentación y que deberán ser necesariamente el objetivo de la política de comercio interior. Asimismo deberá contarse con la participación y estrecha colaboración de los gobiernos estatales y municipales, así como de los cuadros políticos dirigentes, locales y nacionales, del Partido Revolucionario Institucional, así como de la CNC y la CNPP, para lograr los objetivos delineados.

Por su parte, en el ámbito de la Secretaría de Industria y Comercio los participantes en la elaboración de la política serán las Direcciones Generales de: Industrias, Comercio, Delegaciones Federales, Precios, Normas, Industrias Rurales, Regiones Pesqueras y Fomento Cooperativo.

A continuación se analizan brevemente las características principales del sistema de comercialización que presentan los productos alimenticios no elaborados y semi-elaborados. Dadas las características peculiares de los productos incluidos en este documento, es conveniente distinguirlos en 4 categorías: Productos agrícolas perecederos, productos agrícolas no perecederos, productos pecuarios (excepto huevo y leche) y productos pesqueros.

Posteriormente, y en base a lo anterior, se expondrán los lineamientos generales para una política de comercialización interna

de estos productos, a través de medidas cada vez más viables en el corto, mediano y largo y largo plazos.

Total en sus respectivos mercados.

### 1.1.1. EL PRECIO Y SU DISTRIBUCION

#### 1.1.1.1. COMERCIALIZACION EN EL MEDIO RURAL

En general, la formación de los precios en el caso de los productos agropecuarios se manifiesta en forma diferente, de acuerdo a la capacidad económica de los productores. En efecto debe distinguirse el precio que recibe el pequeño agricultor, generalmente de subsistencia, del que percibe por los mismos productos el gran y mediano productor, pertenecientes a la agricultura de tipo comercial y generalmente ubicada en las zonas de riego.

El pequeño productor se enfrenta a diversos requerimientos, 1/ los cuales se traducen en la necesidad de créditos oportunos. Por ende, debe recurrir a prestamistas locales-usureros, acaparadores e intermediarios-, para cubrir sus necesidades a cuenta de cosechas futuras. Generalmente, tales préstamos significan la compra anticipada de futura producción, ya sea cosecha o recolección - a veces hasta por varios ciclos-, dejando para el productor apenas un margen muy estrecho para su propia subsistencia y la de su familia 2/

---

1/ Estas necesidades son de carácter cotidiano-como alimentación, vestido, calzado, etc.-periódico- compra de insumos, siembra, cultivo, cosecha y otros -e inesperado- enfermedades, muertes, etc.

2/ En el presente sexenio se ha fortalecido grandemente el sistema crediticio oficial para el campo, a través de diversas medidas - de carácter administrativo e institucional que, aunadas al considerable crecimiento de volumen de créditos canalizados al ámbito rural, han permitido sentar las bases para la solución de estos problemas.

El precio que percibe- resultado del interés usurario o de la venta en surco y/o en flor-, a veces llega a representar hasta el 40% del futuro precio rural <sup>3/</sup> y el 20% y hasta el 10% o menos del futuro precio al consumidor final en los medios urbanos.

El obvio que se presentan variaciones de producto a producto y entre regiones y dependen de la disponibilidad, por parte del productor, del equipo necesario para el corte o la cosecha y el empaque, así como su accesibilidad a los medios de transporte. Asimismo incide en esta situación su desconocimiento de las condiciones del mercado.

Estas situaciones se agravan a través de los sistemas de medieros (o terciers y cuarteros), muy generalizados en el ámbito rural, principalmente en la agricultura de subsistencia. En efecto, el productor, quien efectivamente lleva a cabo las labores agrícolas, vende en el momento de la siembra la mitad (o la tercera o la cuarta parte) de su cosecha y/o recolección, por el costo de los insumos que le proporciona su "socio" (caso en el cual el productor es el propietario o usufructuario de la tierra), o bien por el monto de la renta de la tierra, misma que se acostumbra calcular de acuerdo a lo que hubiera percibido el propietario o usufructuario de la tierra de haber cultivado él mismo su parcela (caso en el cual el productor no es el usufructuario o dueño de la tierra).

---

<sup>3/</sup> En efecto, el precio rural- es decir, el precio corriente en los lugares de producción en épocas de cosecha y/o recolección es el ingreso que percibe generalmente el grande y mediano productores no así el pequeño, el cual vende anticipadamente su producción a un precio mucho más bajo.

Se ha desarrollado así en el ámbito rural- y principalmente para los pequeños agricultores, generalmente de la agricultura de subsistencia-, todo un sistema irracional de comercialización, del cual son beneficiarios toda la serie de prestamistas, usureros, acaparadores y comisionistas. Estos intermediarios realizan sus operaciones, ya sea por si mismos o por cuenta de terceros. Pero, en su gran mayoría, tienen nexos con los grandes mayoristas de los medios urbanos.

Es evidente que este proceso de comercialización no abarca a los medianos y grandes productores, los cuales pueden resistir las presiones económicas hasta el momento de la cosecha o la recolección, e incluso enviar ellos mismos su producto para la venta en los mercados de consumo. 4/ Pero en este caso debe tenerse en cuenta que constituyen una minoría respecto de los pequeños productores, y que un porcentaje muy elevado de la producción se comercializa a través del sistema tradicional, descrito anteriormente.

Dentro de este marco general, se presenta ya una utilidad para el intermediario, la cual constituye el margen de comercio entre el precio rural en la época de la producción y el precio al pequeño productor (que percibió generalmente meses antes del momento de la producción). Tales márgenes de comercio varían evidentemente por productos y épocas, dependiendo de la mayor o menor escasez relativa de cada uno de los productos a nivel nacional.

En el proceso de comercialización aquí descrito intervienen también otros compradores, que inciden en la regulación del precio

---

4/ Con lo cual se benefician no sólo el precio rural, sino también de los márgenes de comercio hasta el precio urbano de mayoreo.



rural. Ellos son, entre otros, las empresas exportadoras, las enlatadoras y empacadoras, etc. Estos compradores también realizan sus operaciones en forma anticipada a la época de la producción, en perjuicio del pequeño productor. En estos casos, el margen de comercio resultante es generalmente más alto, dado que sus procesos de conservación, almacenaje y transformación- además de su cercanía respecto al lugar de producción- les evitan los riesgos inherentes a la perecibilidad de los productos. 5/

#### 1.1.1.2. COMERCIALIZACION EN LOS MEDIOS RURALES

La distribución hacia los medios urbanos de los productos perecederos se enfrenta también a toda una cadena de intermediación, la cual significa aumentos constantes en el precio de los productos. En dicha cadena intervienen diversos agentes, como comisionistas, coyotes, cotizadores, fleteros, funcionarios venales- de tránsito federal y local, así como de casetas fiscales municipales y estatales-, y grandes y medianos bodegueros de las centrales de abastos de los mercados urbanos. Cada uno de tales agentes percibe un porcentaje variable también en cuanto a productos, épocas y mercados que incide necesariamente en el precio. El margen de comercio entre el precio rural y el precio de mayoreo es entonces de consideración.

En efecto, el proceso de comercialización de estos productos se

5/ Hay que aclarar, sin embargo, que la competencia existente para la compra de producto, entre los acaparadores, por un lado, y las empresas compradoras, por otro, mejora lógicamente las condiciones del productor, aunque la mayoría de las veces trabajan en forma coordinada en perjuicio de éste.

agrava a partir del transporte y el arribo a los medios urbanos.

En principio, el fletero- dueño o no de la producción, es decir, que puede ser el productor o el acaparador, o bien sencillamente un fletero- debe pagar cuotas a los funcionarios de tránsito, -- tanto federal como urbanos, principalmente en las cercanías de las centrales de abasto. Esto, naturalmente, además de las cuotas alcabalatorias pagadas y en las casetas fiscales, municipales y estatales.

Una vez en el centro de consumo deben enfrentarse a toda la cadena de abusos, representada por el sistema de los grandes mayoristas y que se traduce en pago a coyotes- si son libres, es decir, si no tienen un comisionista o mayorista conocido-, comisionistas, cotizadores y mayoristas. Este sistema presenta una variedad muy grande de situaciones, que en última instancia son en perjuicio del productor 6/. Tales situaciones implican siempre bajas y castigos en el precio, debido a pretendidas deficiencias en la calidad y/o alteraciones del precio en el transcurso del día. 7/

Todo este proceso sucede precisamente por el carácter monopólico del mercado en las zonas urbanas: el productor carece de otra alternativa de venta para su producción.

---

6/ Debido al proceso inflacionario, esta situación se ha agravado para el productor, el cual ha absorbido la elevación de costos -fletes, envase, mano de obra, fertilizantes, etc.-, esto frente a una situación de precios que trasciende su campo de acción.

7/ El caso extremo-el caul no es raro en épocas de abundancia de la producción- consiste en que el productor, además de no percibir nada por su producto, debido a la falta de precio para éste o por su descomposición, debe todavía desembolsar los gastos por concepto de flete.

8/ Todo este proceso ha sido tan tradicional, que los productores si bien no están de acuerdo con él, lo aceptan como un mal necesario, hecho que facilita aún más su explotación por parte de los intermediarios.

### 1.1.1.3. MERCADOS DE MEDIO MAYOREO Y MENUDEO

A partir del mercado de mayoreo, se presentan diversos canales de comercialización de medio mayoreo, los cuales, a su vez, harán llegar el producto hasta el consumidor final. Tales canales de comercialización son de carácter privado y oficial. Entre los primeros puede distinguirse diversos tipos, los cuales varían principalmente de acuerdo a sus volúmenes de ventas diarias, los costos de operación y los niveles de ingresos que prevalecen en las zonas respectivas en donde operan.

Así, pueden distinguirse, en un conjunto similar: a los mercados públicos, las concentraciones y los pequeños comercios establecidos en un lugar fijo. En efecto, tienen la característica común de estar localizados en lugares determinados lo cual significa que cuentan con una clientela más o menos determinada y constante, limitada a su zona de influencia. El volumen potencial de ventas de estos mercados depende entonces del nivel de ingresos prevaleciente en tal zona. Así, ya sea que la clientela habitual realice sus compras diariamente o para abastecerse durante toda la semana, las ventas siguen limitadas a esa sola clientela. Además, en este tipo de mercados (principalmente los pequeños comercios, en primer lugar, y los mercados públicos, en segundo lugar), los locatarios tienen una serie de gastos, por renta del local, pago de empleados y, en menor proporción, las mermas de sus productos. Estas condiciones de costos y de volúmenes limitados de ventas, determinan la necesidad, por parte de los locatarios, de obtener márgenes de comercio relativamente superiores a los correspondientes a otros canales de distribución, lo que en última instancia se traduce en precios de venta más altos.

Debe agregarse el hecho de que, desde la construcción misma de los mercados públicos, la necesidad de creación de empleos llevó a la atomización de la oferta, aún dentro de los mismos mercados, lo cual determina una mayor competencia entre los locatarios. En estas circunstancias, y en vista de la fuerte competencia presentada por otros canales de distribución, un buen número de locatarios de este tipo de mercados ha abandonado total o parcialmente sus locales, para dedicarse a vender sus productos en los tianguis o en los mercados sobre ruedas. 9/

En otro grupo pueden distinguirse los canales de comercialización que representan los "mercados sobre ruedas" y los "tianguis", los cuales, por sus propias atribuciones, se establecen en lugares diferentes cada día de la semana. Este solo hecho es significativo, dado que multiplican por 7 veces su clientela (al atraer cada día de la semana a la clientela de la zona de influencia en donde se establecen), además de que tal clientela acostumbra realizar sus compras para toda la semana. En otras palabras, las posibilidades de ventas por cada locatario de estos dos canales de distribución son considerablemente mayores que las del grupo anterior. Aunado a lo anterior, debe tomarse en consideración el hecho de que, --- principalmente en el caso de los mercados sobre ruedas, y en menor proporción los tianguis, el nivel de ingresos de las zonas donde se establecen es generalmente elevado.

---

9/ Es importante señalar aquí que los locatarios de los mercados públicos y de las concentraciones significan organizaciones políticas muy fuertes y unidas, aún cuando constituyan varias uniones. En cuanto a esto, han significado obstáculos muy fuertes para la proliferación de mercados sobre ruedas y de tianguis, aún cuando éstos últimos tienen también sus propias uniones políticas.

(Es posible afirmar que solo unas cuantas rutas de tianguis operan en zonas de bajos ingresos). 10/ Otra diferencia que presentan estos canales de distribución, con respecto a los anteriores, consiste en que no tienen gastos por concepto de rentas y puede considerarse como insignificante su costo de instalación. Sin embargo, -- tienen gastos por concepto del transporte diario de sus productos. Todo lo anterior significa la posibilidad de obtener márgenes de comercio más bajos, pero ingresos más altos por locatario.

Dentro de este mismo grupo, hay una diferencia fundamental entre estos dos canales de distribución. En efecto, en el caso de los mercados sobre ruedas, los precios de venta están controlados, de acuerdo a una política de abaratamiento del costo de la vida, no así con los tianguis. El único control que se ejerce sobre los precios, tanto en los tianguis como en las concentraciones, los mercados públicos y los pequeños comercios, consiste en la competencia que se ejerce en la oferta a través de los mercados sobre ruedas.

Si bien este tipo de mercados es ampliamente preferido por el consumidor, la basura que dejan una vez terminada la venta--aunado a los disgustos ocasionados por el ruido y las perturbaciones en el tránsito-- los ha hecho altamente impopulares entre los vecinos de los lugares donde se instalan. Esta circunstancia deberá tomarse en cuenta para futuras medidas tomadas al respecto.

Las similitudes existentes entre los canales de distribución hasta aquí analizados se refieren, tanto al sistema crediticio con que operan, como a los márgenes de comercio que obtienen. En efecto,

los respectivos locatarios han dependido, en su gran mayoría, de los créditos "a la palabra", resultado de relaciones de amistad, compadrazgo, etc. con los grandes mayoristas de los centros de abastecimiento. Este hecho difuculta cualquier política que intente inducir a dichos locatarios a cambiar sus fuentes de abastecimiento. Por otro lado, el margen de comercio en esta etapa de comercialización de medio mayoreo al menudeo es significativa, dado el reducido volumen de venta diario.<sup>11/</sup> Sin embargo, tal margen es insignificante si se compara con el margen de comercio que existe entre el mayoreo y el productor.

Otra característica común a estos canales de distribución, consiste en los elevados costos de abastecimiento que tienen los locatarios, por concepto de la intermediación a través de las centrales de abastos en los centros urbanos. En efecto, tienen gastos de renta de camionetas para transporte de productos, gastos por concepto de uso de "diablos" y demás equipos de carga y descarga; pago de macheteros mordidas a autoridades de tránsito, etc. Esto, sin tener en cuenta la excesiva e irracional concentración y pérdida de tiempo que ocasiona el tránsito por las operaciones de carga y descarga en las centrales citadas.

El tercer tipo de canal privado de comercialización son las cadenas de autoservicio, las cuales presentan una estructura de costos totalmente diferente a la de los dos grupos anteriores. Están ubicadas

---

<sup>11/</sup> Como se dijo antes, éste es relativamente mayor en los mercados públicos, concentraciones y pequeños comercios, con respecto al de los tianguis y los mercados sobre ruedas.

generalmente en zonas de ingresos muy elevados o bien con grandes posibilidades de atracción de grandes volúmenes de clientela. En términos generales, en este canal de distribución se utilizan los productos perecederos como productos gancho, con el objeto de atraer clientela a la compra de toda la serie de productos, alimenticios y no alimenticios, que tienen en exhibición. Sus ventas son generalmente elevadas en volumen, aunque sus márgenes de comercio sean relativamente reducidos. Debe aclararse, sin embargo, que generalmente tales cadenas de autoservicio tienen sus propios sistemas de abastecimiento directo desde el productor -lo que conlleva generalmente todo el sistema de comercialización antes descrito- y que dependen en menor medida de las centrales de abastos de los medios urbanos. Esto significa también que sus márgenes totales de comercio son más elevados, ya que son del precio al menudeo al precio al productor.

Por su parte, los canales oficiales de comercialización consisten principalmente en las tiendas de CONASUPO, el ISSSTE, así como de todas las Secretarías, Departamentos y Organismos de Estado, que tienen establecidas sus propias tiendas al menudeo para diversos sectores de la población, de acuerdo a sus respectivas atribuciones. Estos canales se abastecen, tanto de las centrales de abasto, como del Fideicomiso de Productos Agrícolas Perecederos.

#### 1.1.2. ORGANISMOS REGULADORES Y DE ABASTO

En los mercados de productos agrícolas perecederos operan básicamente dos instituciones, cuyas funciones son las de regulación y abasto de estos productos a los centros de consumo. Tales instituciones

son la Secretaría de Industria y Comercio, a través de la organización y el control de los mercados sobre ruedas, y el Fideicomiso para la Producción y Comercialización de Productos Agrícolas Perecederos.

En el primer caso, los mercados sobre ruedas han constituido un instrumento muy importante en la regulación de los precios al consumidor, debido tanto al control de precios que sobre ellos se ejerce por parte de la Secretaría de Industria y Comercio, como principalmente a través de la competencia que significan para el resto de los canales de distribución de carácter privado. Estos mercados operan, en su mayoría, con pequeños locatarios que dependen casi por entero de los centros de abastos y, a menudo, son empleados de los grandes mayoristas. Esto significa que, en términos del proceso de comercialización que empieza desde el productor, este organismo regulador ha beneficiado exclusivamente al consumidor, pero no ha podido ejercer un efecto hacia atrás, en beneficio del productor. No obstante, debe reconocerse que en algunos productos se han eliminado diversos grados de la cadena de intermediación. Hay que aclarar también que su labor de regulación de los precios ha sido altamente meritoria, no obstante de carecer de presupuesto específico y, por ende, de los elementos necesarios.

En cuanto a la segunda institución, sus atribuciones le permiten poner en contacto al productor -en su representación- 12/

---

12/ Su capital se constituyó con aportaciones de la Confederación Nacional Campesina y la Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad, así como de CONASUPO, el FONAFE y el Gobierno Federal.



con el pequeño comerciante y con el consumidor final, evitando así toda la cadena de intermediación.

No obstante los grandes esfuerzos que realiza este fideicomiso, el poco tiempo que tiene en ejercicio y, principalmente, su reducida capacidad económica, han limitado grandemente su escala de operaciones (tanto en términos de productos y productores, como en términos de regiones y centros urbanos), 13/ por lo que su participación es relativamente reducida en ambos sentidos: productores y consumidores. Es pues necesario incrementar considerablemente la capacidad económica de esta institución, con el fin de permitirle expandir su escala de operaciones y que tenga efectos tangibles, tanto en todos los centros urbanos de consumo como para las grandes mayorías de pequeños productores agrícolas del país.

---

13/ Esto ha sido resultado del reducido personal, las pocas posibilidades de abastecerse de productos en volúmenes significativos de productos, el poco equipo de transporte de que dispone, además de los grandes obstáculos que ha encontrado, tanto en el desarrollo de sus canales de comercialización como de la apertura de nuevas zonas de abastecimiento, debido a las fuertes presiones que sobre ellas ejercen los acaparadores tradicionales.

## 1.2. PRODUCTOS AGRICOLAS NO PERECEDEROS

### 1.2.1. LA DISTRIBUCION DEL PRECIO

#### 1.2.1.1. En el Medio Rural

El proceso de la formación de los precios al productor es similar al descrito para los productos perecederos, donde los productores carecen de dinero en efectivo para hacer frente a sus necesidades, y deben recurrir a prestamistas locales, con los cuales comprometen su producción futura. La diferencia fundamental que presenta este mercado, respecto a los productos perecederos, además de su condición de menor perecibilidad relativa, consiste en la intervención oficial que, a través del establecimiento del sistema de precios de garantía, determina el nivel alrededor del cual fluctuará el precio rural.

La efectividad de la acción oficial para igualar el precio rural con el de garantía, depende de la cuantía de la cosecha, así como de la escasez relativa en el mercado: cuando la cosecha es abundante y hay abundancia asimismo en el mercado internacional, el precio libre rural tiende naturalmente a la baja, pero es la política de compras ilimitadas por parte de CONASUPO la que tiende a elevarlo hasta el nivel establecido por el de garantía. El problema se presenta -y así ha ocurrido por lo menos en los últimos 7 u 8 años- cuando hay escasez mundial y nacional de productos agrícolas no perecederos. En estos casos, es el mercado libre el que tiende a elevar considerablemente el precio al que se venden los alimentos agrícolas no elaborados.

Pero es preciso distinguir aquí también el precio al pequeño productor del precio rural, generalmente más elevado. Desde este pun

to de vista, puede afirmarse que la política de precios de garantía ha beneficiado principalmente a los agricultores medianos y grandes, los cuales pertenecen a las zonas de agricultura comercial, generalmente de riego. En contraste, los agricultores de las zonas de subsistencia -y aún cuando se trata de pequeños agricultores ubicados en zonas de riego- se enfrentan al fenómeno de la intermediación desde el momento de la siembra, a través de los usureros y acaparadores, - o a través del sistema de medieros, terceros, etc. En este contexto, el precio de garantía ha beneficiado también a los intermediarios, más que a los pequeños productores.

En este proceso intervienen otros agentes que merman también los ingresos de los productores, entre los cuales cabe citar a los fleteros <sup>14/</sup>, así como algunos recepcionistas de los centros de compra de CONASUPO, laboratoristas, encargados de repartir costalera, etc. , mismos que aprovechan sus facultades de toma de decisiones, para extraer determinadas cuotas al productor en forma ilegal. Es de reconocerse que en los últimos años la Compañía Nacional de Subsistencias Populares ha delineado una serie de política que tienden a eliminar todos estos abusos en contra del pequeño productor. Pero aún así, sigue prevaleciendo la situación de la intermediación entre el productor y CONASUPO.

También en este tipo de productor existen otros compradores importantes que influyen en la formación del precio, así como en la venta final al consumidor de granos. Ellos son, principalmente,

---

<sup>14/</sup> En efecto, esto sucede cuando los centros de compra de CONASUPO se encuentran alejados de las zonas de producción.

la industria molinera, (caso del trigo y del maíz), las emparadoras y otras industrias de transformación, y que realizan el grueso de sus compras, ya sea directamente de los productores -también aquí con la explotación conducente- o de los acaparadores locales o bien de CONASUPO. Esto depende de la situación que guarde el precio de garantía con respecto al precio del mercado.

#### 1.2.1.2. PRECIOS DE MEDIO MAYOREO Y MENDUEO

El sistema de regulación de precios CONASUPO hacia el medio mayoreo y menudeo ha sido, en términos generales, relativamente efectivo, principalmente a través de la política de subsidios a la industria molinera y al consumo final. Pero es de reconocerse que, en épocas de carestía de los productos, buena parte del subsidio ha beneficiado exclusivamente a la industria molinera. En efecto, en épocas de escasez ésta acostumbra comprar la mayor parte de sus necesidades de grano a CONASUPO, naturalmente a precios subsidiados, para venderlo posteriormente -como grano o como producto terminado- a precios del mercado.

#### 1.2.2. PARTICIPACION EN EL MERCADO POR PARTE DE CONASUPO

Dada la magnitud de la intervención de CONASUPO en el mercado total de estos productos (incluye la exportación e importación), es muy factible delinear una política de carácter nacional para incrementar el abastecimiento, a corto plazo de todos los productos con que opera -incluyendo los productos elaborados y enlatados-, dentro de una campaña de abaratamiento del costo de la alimentación en las zonas urbanas. Tal campaña puede utilizar los canales de distribu-

ción establecidos por CONASUPO.

Hay que aclarar, por otro lado, que en el caso de algunos productos principalmente arroz y sorgo, el Banco Nacional de Crédito Rural lleva a cabo también operaciones de compra y, por ende, puede tener un importante papel en la regulación del mercado nacional. En el caso específico del arroz, dicho Banco posee molinos y plantas industriales en algunas zonas, que procesan el producto hasta su presentación para el consumo final. Sin embargo, se ignora su participación relativa en el mercado de estos productos.

Es evidente que toda política que pretenda llevarse a cabo en este sentido, deberá incluir la cooperación y total coordinación de las instituciones existentes, CONASUPO y el Banco Nacional de Crédito Rural.

### 1.3. PRODUCTOS PECUARIOS

#### 1.3.1. EL PRECIO Y SU DISTRIBUCION

##### 1.3.1.1. Desde el Productor al Mayoreo

El mercado interno de productos pecuarios presenta condiciones similares al de los productos agrícolas. También aquí se encuentran marcados contrastes entre los pequeños ganaderos, por un lado, y los medianeros y grandes ganaderos, por otro. El origen de tales problemas son también las necesidades de crédito por parte de los pequeños ganaderos, generalmente ejidatarios. Ello ocasiona que no soporten el período de engorda del animal y se vean obligados a venderlo en calidad de becerro para su engorda, por parte de medianos y grandes ganaderos.

En la ganadería son comunes también las operaciones de compra-venta a futuros, donde el ganadero necesitado de dinero vende su hato a una edad promedio de 7 a 8 meses, a un precio de alrededor de 1200 pesos por animal, con el compromiso de entregarlos a una edad generalmente mayor al año, cuando éste ya alcanza un precio en el mercado de 1700 a 2000 pesos por cabeza. Entre las operaciones de venta y entrega, el pequeño productor, además de engordar el ganado en sus pastizales, debe afrontar los riesgos de enfermedad y muerte.

Además, en épocas de sequía generalizada en una región, se presenta lógicamente una abundancia relativa de ganado, ya que disminuye notablemente el coeficiente de agostadero -número de cabezas por hectárea - de los potreros. En estos términos, hay una oferta excesiva de ganado, tanto de becerro como de novillo, la cual es aprovechada por los grandes ganaderos y por coyotes, para comprar el ganado a precios excesivamente bajos. Es también muy común observar, en la comercialización rural, que los grandes ganaderos engorden su ganado en pastos de ejidatarios, a cambio de la mitad de las utilidades finales.

De esta suerte, no es extraño que las políticas de mejoramiento de ganado, beneficien finalmente a los medianos y grandes ganaderos, precisamente por las razones antes expuestas. En muchas ocasiones, los pequeños ganaderos -ejidatarios y pequeños propietarios- se quejan de que funcionarios venales de instituciones de fomento a esta actividad\* les entregan ganado a un precio de 4500 pesos por cabeza, cuando éste cuesta en realidad 3500 pesos.

---

\* Como caso concreto puede citarse al Fideicomiso de Fomento Ganadero.

En estas condiciones, se elevan considerablemente tanto sus costos de producción como sus deudas con instituciones bancarias, hecho que en última instancia agrava sus condiciones económicas.

Toda esta situación se agrava a través del caciquismo ganadero, mediante el cual el pequeño productor recibe préstamos con intereses usurarios y se ve obligado a vender su ganado, al precio que fije el cacique.

Aunado a lo anterior, se encuentran otros agentes que intervienen en el proceso de intermediación, desde el productor hasta el consumidor. Entre ellos están los recopiladores de ganado, que hacen -- las veces de coyotes. Estos compran el ganado al pequeño productor a un precio por kilogramo de aproximadamente 2 pesos menos que el precio correspondiente en el rastro, es decir, obtienen una utilidad de alrededor de 800 pesos por cabeza, por esa sola operación de intermediación. 15/ Esto significa aproximadamente el 20% del precio.

Además, se encuentran los introductores de ganado a los rastros, -- ya sea en el rastro de la ciudad de México o en los rastros locales o regionales. En efecto, específicamente en el rastro de IDA el ganadero se ve obligado a vender su hato al introductor, el -- cual tiene las facilidades de contar con ganchos para la exposición de la carne en canal. 16/

---

15/ Otra práctica de estos coyotes consiste en comprar hatos enteros, compuestos de ganado revuelto. En estas circunstancias, fijan el precio para el productor en base al ganado más flaco.

16/ En efecto, sólo cuando hay exceso de carne el ganadero puede contar con tales ganchos, ya que al introductor no le interesa comprar.

Un fenómeno que ha influido también fuertemente en el detrimento de las utilidades de los ganaderos consiste en la merma ocasionada por el transporte del ganado en pie a los centros de matanza.

Además, una vez en el rastro, el introductor se ve obligado a pagar cuotas extras (mordidas) a los recepcionistas, con el fin de llevar inmediatamente al ganado a la matanza, y evitar así mermas en el peso o gastos adicionales por concepto de alimentación.

Todos estos problemas inciden naturalmente en la elevación artificial de los precios de la carne.

#### 1.3.1.2. EL MERCADO DE MAYOREO Y MEDIO-MAYOREO

Una vez consumada la matanza, entra en juego la oferta y la demanda entre el introductor, por un lado y el comprador, por otro - tanto los grandes distribuidores 17/ como los pequeños expendedores de menudeo, que cuentan con sus propios medios de transporte. Así se fija un precio que, en muchas ocasiones es ficticio, con el fin de acatar aparentemente las disposiciones oficiales en materia de precios. El precio real es obviamente mayor al precio oficial.

En la generalidad de las situaciones, para evitarse estos problemas de precios, requisitos y controles, el introductor lleva su ganado a los rastros de la periferia, donde no existen controles tan to sanitarios como de precios.

---

17/ Estos redistribuyen la carne, separando generalmente la buena carne para los restaurantes de lujo, y la carne regular para los expendios pequeños.



En estos términos la carne llega al público a precios que exceden los niveles establecidos por las autoridades correspondientes, fenómeno del cual el público consumidor culpa únicamente a los pequeños expendios, así como a una pretendida debilidad o negligencia de la Secretaría de Industria y Comercio, sin ver el proceso real, subyacente en tal precio. Estos productos, a través de una adecuada distribución de ellos, tanto hacia el pequeño comerciante como el consumidor final de la ciudad de México. En otras palabras, se desenfataría la actividad típica de "rastros" de IDA, estimulando el sacrificio de ganado en los antros de producción y el envío de canales y vísceras para su distribución por este organismo. Además, sus productos industrializados pueden distribuirse a través de todas las regiones del país, para implantar la política a nivel nacional, en coordinación con las demás instituciones involucradas. En el caso específico de la carne es evidente que la campaña de abaratamiento deberá auxiliarse de todos los rastros municipales que existen en las principales zonas urbanas del país, también en coordinación de las demás instituciones citadas.

## 1.4. PRODUCTOS PESQUEROS

### 1.4.1. EL PRECIO Y SU DISTRIBUCION

#### 1.4.1.1. El precio al Pescador.

El mercado interno de productos pesqueros es similar en sus principios al de los productos del sector agropecuario, y consiste tanto en la necesidad de créditos oportunos como en la disponibilidad o no del equipo necesario para llevar a cabo las labores respectivas por parte de los pescadores.

Sin embargo, es conveniente describir dos tipos de problemas que se refieren, por un lado, a la pesca de productos reservados exclusivamente a las cooperativas, que generalmente tienen un elevado valor comercial, y por otro lado la pesca de escama (reservada o no a las Cooperativas), que se lleva a cabo tanto en los literales como en las aguas interiores del país.

En el primer caso (se habla específicamente del camarón y la langosta), la falta de equipo y medios económicos por parte de los cooperativistas ha determinado el establecimiento de contratos de Asociación en Participación, entre los armadores y los pescadores. En ellos se establece una serie de requisitos, mediante los cuales el armador ( que puede ser una empresa particular, Productos Pesqueros Mexicanos, o el Banco Nacional de Fomento Cooperativo) proporciona el equipo necesario a los cooperativistas. Además se especifican las proporciones que del precio en planta serán para el pescador y el armador, respectivamente. Dichos contratos incluyen la determinación previa del lugar y la empresa en que el pescador deberá hacer la entrega y venta de sus productos. En estos términos

después de entregar el producto a la planta, el cooperativista no interviene más en el proceso de comercialización.

El precio en planta de estos productos se fija de acuerdo con las tendencias de los precios internacionales de estos productos, destinándose un porcentaje determinado para costos de conservación, comercialización etc., en que incurrirá la planta.

Por otra parte, es interesante señalar algunas características con que operan determinadas sociedades cooperativas, principalmente en lo que se refiere al mercado de camarón. Tales prácticas son resultado de la pobreza en que se encuentran las propias sociedades y han ocasionado una serie de actitudes de deshonestidad, inducida, tanto por pescadores libres, contrabandistas y empresas, como por los líderes venales de las propias sociedades cooperativas y, en ocasiones, por funcionarios menores deshonestos.

Resalta, por un lado, el hecho de que el pescador cooperativista percibe, al principio de la temporada, un anticipo a cuenta de rendimientos, con el fin de llevar a cabo sus operaciones. Después de la venta del producto queda un remanente mismo que se destina a diversos conceptos, como: fondo de reserva, de previsión social y pagos de gastos de administración. El resto lo constituye el remanente distribuible entre los miembros de la sociedad, de acuerdo al tiempo que trabajaron para la producción. En muchas ocasiones, este remanente distribuible se ve reducido aún más, debido a que la sociedad cooperativa debe amortizar sus deudas con el Banco Nacional de Fomento Cooperativo, por lo que al final de la temporada el cooperativista siente que no percibe un ingreso equivalente a su esfuerzo.

En estas circunstancias, el cooperativista vende su producto en forma ilegal a compradores libres, empresas nacionales y extranjeras, etc., ("changueros"), que contrabandean el producto al mercado tanto nacional como internacional, situación que incide negativamente tanto en los precios para el pescador como en el proceso de capitalización de la sociedad cooperativa. 18/

Asimismo debe señalarse que la falta de equipo y capacidad económica, por parte de las sociedades cooperativas, han determinado que algunas de ellas se conviertan en "factureras", es decir, que legalizan el camarón obtenido de contrabando o capturado por pescadores libres no autorizados, a través de la factura como si tal sociedad hubiera capturado ella misma el producto. Es evidente que en este proceso se ven amparados, en diversas ocasiones, por funcionarios venales de pesca. \*

En lo que se refiere a la pesca de escama, generalmente de productos no reservados a sociedades cooperativas -incluyendo los productos pesqueros de aguas interiores-, el proceso de la formación del precio para el productor es aún más negativo. En efecto, en vista también de la falta de equipo y de medios económicos, así como del conocimiento del mercado por parte de los pescadores, determinan que los acaparadores les compren el producto en playa a precios excesivamente bajos, respecto a los que corren en los mercados urbanos, tanto de medio mayoreo como de menudeo.

18/ En efecto, por un lado el changuero le dá al pescador un precio excesivamente bajo por su producto, dado que corre un riesgo tanto de carácter ilegal como en su comercialización. Por otro lado, el pescador prefiere -y necesita- el dinero 'presente', a cambio de la capitalización y el crecimiento sano de su sociedad, aunque esto signifique sacrificar su futuro bienestar económico.

\* La Secretaría de Industria y Comercio inició a partir de un programa de moralización para la industria camaronera.

Esto determina un margen de comercio excesivamente grande para el intermediario, el cual es el propietario del equipo y las artes de pesca, del equipo de conservación y transporte, y de los contactos y conocimientos en los mercados de consumo. En estas condiciones, el pescador está obligado a entregarle su producto al acaparador.

#### 1.4.1.2. COMERCIALIZACION EN LOS MEDIOS URBANOS

El pescado, como la mayoría de los productos agropecuarios, se ve afectado en su precio por los volúmenes disponibles del mercado de cada especie, es decir, es reflejo de las variaciones de la producción y de la eficiencia con que sean abastecidos los diferentes centros de consumo. Muchas veces la abundancia o escasez de algunas clases o tipos de pescado -sobre todo en las épocas de cuaresma y navidad-, hace que el precio de 2 ó 3 especies influya sobre el que deberá regir para las restantes.

Aunque existen precios oficiales, es muy difícil que se lleguen a respetar, debido a que, por las características mismas del producto, los porcentajes de merma durante el transporte alcanzan hasta un 30% lo que, aunado a los gastos de manejo, la falta de instalaciones adecuadas para la recepción de volúmenes importantes en los centros de consumo y el exceso de intermediación, hacen que el precio de playa se duplique y en ocasiones se triplique cuando se ofrece al consumidor final.

Por lo que se refiere a los precios de playa, existen dos tipos de compradores, que a su vez adquieren el producto a precios diferentes. Por un lado están los llamados permisionarios o introductores, que a través de financiamientos directos dotan al pescador de equipos

y capital de trabajo, a cambio de obtener una relativa seguridad en cuanto al abastecimiento del producto. Por otro lado, se encuentran los compradores ocasionales que se acercan a las playas o locales de desembarque, para realizar compras en firme igualmente de pescadores comprometidos con permisionarios o introductores, ofreciendo precios superiores a los que rigen o se fijan por anticipado para una temporada.

Los permisionarios y/o introductores de pescado, concentran su producción en las lonjas (en el caso de la Ciudad de México la lonja de pescado es el mercado de la viga), donde expenden al mayoreo a restaurantes y cadenas comerciales, y al medio mayoreo a detallistas, que son locatarios de los mercados municipales.

La intermediación en el mercado de productos pesqueros de las áreas urbanas, no es un factor determinante para explicar la desproporción del precio que existe, entre el que se fija para el pescador, y el que se tiene para el consumidor final.

El comerciante de pescados y mariscos del Distrito Federal, constituye uno de los principales obstáculos para lograr la introducción de nuevos sistemas de venta en el Distrito Federal y las principales ciudades de la República, en virtud de que cuenta con una organización de carácter monopólico en la que, según sus intereses y de acuerdo con la disponibilidad de producto, ocho o diez personas fijan los precios que deberán regir en plaza y a los cuales se supeditan alrededor de 60 comerciantes establecidos en los diferentes locales de la Viga.

Resulta ilustrativo comentar que en el pasado han intentado hacer introducción directa de pescado al Distrito Federal, productores organizados, como fue el caso de algunas cooperativas pesqueras de Guaymas, Son., y que no pudieron realizar su propósito, ya -- que finalmente por falta de medios y conocimientos del mercado, - perdieron totalmente su producto o lo entregaron a los comerciantes mayoristas tradicionales a precios inferiores a sus costos de producción y traslado.

Otro aspecto sustancial para la elevación innecesaria de los precios al consumidor, y que a la vez ha obstaculizado un mayor desarrollo de las actividades pesqueras, desde la captura hasta la comercialización, consiste en lo siguiente:

Debido a la preferencia tradicional del público por consumir pescado en estado fresco, en especial guachinango, sierra, mero y robalo, se ha visto limitada la oferta en el mercado interno de las especies de escama, lo que ha traído como consecuencia que no se desarrollen sistemas de distribución eficientemente de estos productos, por lo limitado del volumen manipulado hasta la fecha y el deterioro de la calidad (resultado de trabajarse con pescado refrigerarado y enhielado). Colateralmente, la preferencia por el pescado fresco ha sido un fuerte obstáculo a superar en los intentos realizados para introducir en el mercado el pescado congelado, básicamente a las zonas urbanas del país. Causa de ésto, es el desconocimiento por parte del consumidor en general, de las variedades que componen la categoría de escama, sin tomar en consideración que existen otras especies de carne blanca, que tienen especial atracción en el gusto de los consumidores, con igual o mayor valor nutritivo

que las citadas y que además tienen la ventaja de ser relativamente baratas aún cuando se comercialicen en estado fresco.

La situación actual de la actividad pesquera nacional, presenta perspectivas favorables para incrementar la oferta nacional de especies de escama, en virtud de que, dada la reducción en el tiempo que dura la temporada camaronera, las cooperativas, así como los armadores dueños de barcos, se han visto obligados, en los últimos dos años, a dedicar sus unidades de producción para la pesca de especies distintas al camarón, preferentemente sardina y escama. Esto se agudiza cada vez más, debido a la implantación del Programa Presidencial de Dotación de Lanchas, cuyo impacto, por leve que éste sea, se dejará sentir en el corto plazo -puesto que están dotando de equipo eficiente a pescadores ribereños artesanales-, al aumentar los volúmenes de captura.

#### 1.4.2. ORGANISMOS REGULADORES Y DE ABASTO

En el mercado interno de productos pesqueros operan en la actualidad dos instituciones oficiales, que son: Productos Pesqueros Mexicanos y el Fideicomiso para el Desarrollo de la Fauna Acuática. El primero de ellos, con una gran capacidad económica, concurre en el mercado tanto interno como de exportación de los principales productos pesqueros. Cuenta además con sus propios canales de distribución hacia los principales centros urbanos del país y puede afirmarse que su labor de regulación de los precios ha tenido una eficiencia creciente.

La función reguladora de Productos Pesqueros Mexicanos, por lo que hace a productos de demanda popular, se ha visto restringida en virtud de que los maneja en una presentación (congelados) a la que el

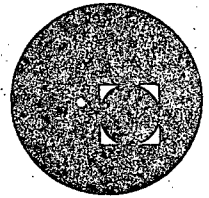


consumidor no está acostumbrado, ya que opera con costos sumamente elevados, en plantas y en recepción de productos, y que hacen imposible que concurra con precios competitivos en relación a los introductores.

Por su parte, el Fideicomiso para el Desarrollo de la Fauna Acuática, que opera actualmente en aguas interiores, es de reciente creación y su labor principal ha consistido en impulsar estas actividades a través de todas las regiones del país. Si bien su capacidad económica es menor, es posible afirmar la factibilidad de implantar una política de abaratamiento del costo de estos productos, en coordinación con ambas instituciones.



centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam

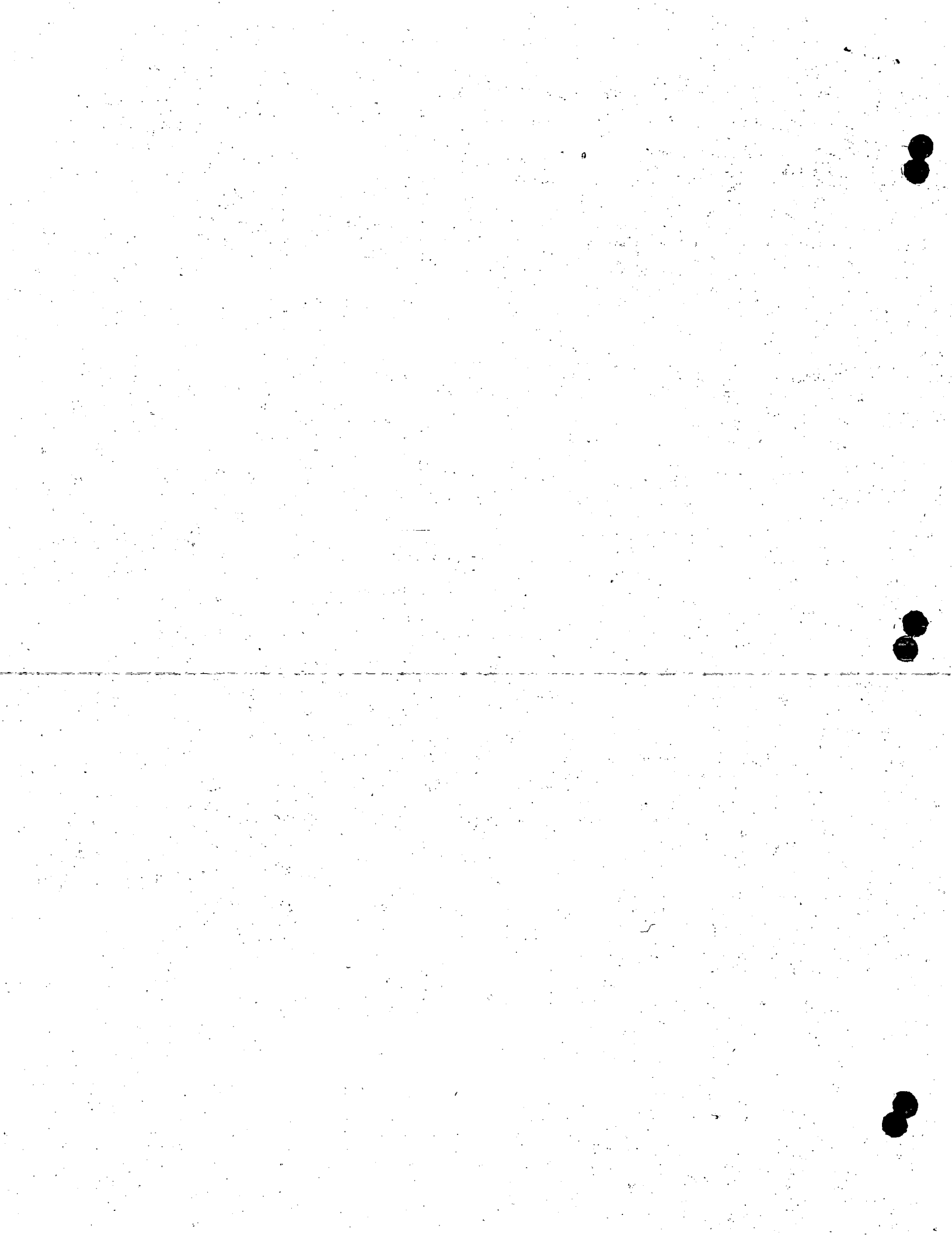


Seminario sobre "PLANEACION DEL DESARROLLO  
AGROPECUARIO"

EL RETORNO A LA PEQUEÑEZ

EMIL B. HANEY, JR.  
WAVA HANEY

ABRIL, 1978



## Cuatro décadas de esfuerzos, ensayos y errores en una comunidad colombiana para tratar de satisfacer las reales necesidades humanas

Si los expertos en desarrollo han aprendido algo de las comunidades campesinas en los últimos decenios, se habrán percatado desde luego de que no están tratando de las mismas economías estáticas aisladas descritas una y otra vez en la mayoría de las obras anteriores sobre la materia. Existen sobradas pruebas de que los procesos universales de industrialización y urbanización han contribuido al nacimiento del campesinado contemporáneo tanto como favorecen ahora su destrucción<sup>1</sup>. Como miembro más débil de la jerarquía mundial de poder económico y político, al campesinado se lo ha ido subordinando, cada vez en mayor número, a una vida de privaciones a base de extraerle el valor excedentario de sus comunidades y exportarlo hacia los centros de poder dominantes.

Desde el punto de vista del campesinado, la revolución verde y las estrategias afines de desarrollo están condenadas al fracaso porque no hacen simplemente más que dificultar la labor del campesino en esta noria ecológica y socialmente destructiva. A lo sumo, esos esfuerzos dispersivos de desarrollo sirven para osificar o incluso exacerbar las relaciones de propiedad existentes, que procuran un equilibrio favorable de poder y de prestigio para los propietarios de los medios de producción en las economías nacionales y mundial. La reforma agraria puede virtualmente zanjar



este dilema, pero sólo cuando entraña un esfuerzo serio por parte de las comunidades campesinas de definir sus necesidades colectivas y defenderse contra las fuerzas del mercado.

Durante los 12 años últimos hemos tratado de conocer más a fondo este dilema del desarrollo con que se enfrentan las comunidades campesinas mediante un análisis longitudinal detallado de Fômeque, pequeño municipio agrícola ubicado en el departamento de Cundinamarca de la Cordillera oriental de Colombia. Aunque, como es de rigor, advertimos contra la generalización excesiva, creemos firmemente que las lecciones que se recogen de esta comunidad y de la región bastante homogénea que la circunda son enormemente instructivas para quienes se ocupan del desarrollo de la agricultura campesina. Empezamos nuestra labor a mediados de los años 60; buscamos a propósito lo que parecía ser una colectividad campesina progresista porque nos interesaba individualizar y generalizar los procesos y perspectivas de desarrollo que distinguían a las comunidades prósperas de las otras. Fômeque parecía sobre-

salir sobre docenas de otras comunidades campesinas porque, sobre todo, tenía una infraestructura impresionante, producto de toda una serie ampliamente reconocida de esfuerzos locales de desarrollo incoados y dirigidos por un sacerdote abnegado y soñador que atendía a la comunidad desde hacía más de tres décadas<sup>2</sup>.

La mayor parte de los 12 000 habitantes de la comunidad viven en pequeñas haciendas diseminadas, que se concentran en el ángulo occidental del municipio, donde su menor altitud (de 1 500 a 2 500 metros sobre el nivel del mar) favorece toda una serie de empresas ganaderas y agrícolas. La parte principal de la superficie agrícola del municipio (481 kilómetros cuadrados) se halla a altitudes superiores y está dedicada fundamentalmente a actividades de pastoreo extensivo en unidades de producción bastante grandes. Con todo, en conjunto las explotaciones pequeñas son las que predominan en la comunidad. Según el catastro de mediados de los años 60, el 88 por ciento de las explotaciones familiares tenían tres hectáreas o menos, y el 52 por ciento tenían menos de una hectárea. En nuestra muestra rural (no aldeana) de 203 familias (aproximadamente un 10 por ciento del total), algo más de una cuarta parte no poseía tierras y otra tercera parte poseía menos de una hectárea. Más de las tres cuartas partes de las 283 familias aldeanas permanentes poseían también propiedades rurales, que les proporcionaban ingresos suplementarios en dinero y en especie.

Como en muchas partes de América Latina, el sistema hacendal de Fômeque, que surgió durante la época colonial y primeros años de la República, se ha ido integrando cada vez más dentro de una red comercial más amplia. A comienzos del presente siglo, la comunidad producía impor-

Emil B. Haney, Jr. es Profesor Adjunto de Reforma Social y Desarrollo y Economía en la Universidad de Wisconsin-Green Bay. Wava G. Haney es Profesor Adjunto de Análisis y Sociología Urbana en la misma universidad. El Centro de Tenencia de Tierras de la Universidad de Wisconsin-Madison y el Programa de Becas para el Extranjero patrocinaron las investigaciones iniciales en Colombia durante 1966-67.

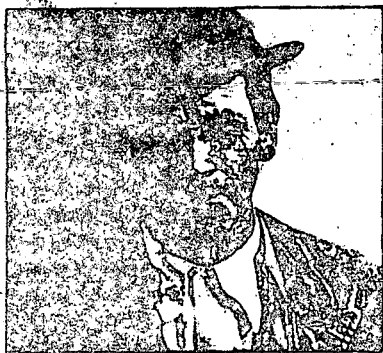
# EL RETORNO A LA PEQUEÑEZ

por Emil B. Haney Jr. y Wava Haney

tantes cantidades de ganado, melazas, azúcar sin refinar, maíz y otros productos que vendía a la cada vez más numerosa población de Bogotá. Aunque la mayor parte de la producción se concentraba en las haciendas, una proporción cada vez mayor de la mano de obra de esas empresas comerciales provenía externamente de un número creciente de pequeños agricultores y campesinos sin tierras a base de contratos de aparcería y de arrendamiento de servicios. Esta clase dependiente de campesinos comenzó también a comercializar sus escasos excedentes obtenidos de sus parcelas de subsistencia. Además, la migración a otras partes de la mano de obra no especializada excedentaria adquirió importancia en ese período, en respuesta a las necesidades estacionales de otras zonas rurales (hombres) y del servicio doméstico urbano (mujeres).

### Resultados diversos

Los últimos decenios han producido cambios incluso más radicales en la cantidad y tipo de producción agrícola de la comunidad. Cambios que iban acompañados de otros importan-



tes en los sistemas de tenencia de tierras y mano de obra así como en la estructura y naturaleza de la mano de obra excedentaria que emigraba de la comunidad. A partir de los años 30, el sacerdote del lugar introdujo en la comunidad una serie de nuevos cultivos horticolas de gran intensidad de mano de obra — como tomates, frijoles verdes, pimientos, pepinos y flores — con la finalidad expresa de mejorar las condiciones de vida de las familias campesinas de la comunidad y de poner freno a la migración de la juventud. Entre la gama concreta de estrategias aplicadas figuraba la creación de una red de dirigentes del ve-

redal (vecindad rural) que servían de vehículo para introducir las nuevas empresas y correspondiente tecnología — sobre todo a través de demostración — y de movilizar la mano de obra y los materiales para mejoras infraestructurales (caminos, escuelas, acueductos, etc.). Al propio tiempo, esta red servía de medio para actividades religiosas y de control social. Se constituyó una sociedad de desarrollo no lucrativa de base aldeana para que proporcionara apoyo logístico y técnico a proyectos para el campo y el centro urbano. El sistema impositivo local oficioso, unido a las fuertes subvenciones procedentes de las administraciones provinciales y federales, permitieron la construcción de una infraestructura probablemente sin precedentes en los anales contemporáneos de Colombia. Entre las mejoras introducidas figuraban sistemas completos de enseñanza primaria, profesional y secundaria para ambos sexos, un hospital regional de 60 camas, un centro de formación para sacerdotes rurales y una granja experimental con parcelas demostrativas para mejorar la producción agrícola y con sementales selectos para elevar la calidad de la producción ganadera en

la comunidad. La mayor parte de las veredas rurales contaban con una escuela que impartía por lo menos dos años de enseñanza primaria, además de un sistema ampliamente mejorado de caminos y carreteras, y muchas tenían acueductos.

A pesar de estas mejoras materiales, los esfuerzos locales de desarrollo acarrearón resultados muy diversos a la comunidad. Los principales beneficiarios de los programas administrados de forma paternalista iban a ser los propietarios de los medios de producción junto con una nueva clase directiva de comerciantes, maestros y burócratas, cuyas posiciones guardaban

relación directa con los esfuerzos desarrollistas. Excepto unos pocos campesinos ricos, muchos de los cuales fueron nombrados dirigentes veredales, las corrientes de ingresos creadas por la nueva tecnología y los nuevos servicios fueron a parar de forma desproporcionada a manos de este nuevo grupo empresarial, que demostró escaso interés por los objetivos sociales más vastos contemplados por el sacerdote. Las masas rurales se desencantaron pronto de los programas y comenzaron a retirar su apoyo activo. Cuando el sacerdote pretendió pasar a proyectos más esotéricos como el nuevo cementerio y la casa parroquial a mediados de los años 60, la organización precedente se había desintegrado y muchos de los proyectos primitivos estaban muy necesitados de reparación.

Entre tanto, varios otros esfuerzos exteriores de desarrollo habían también comenzado. Entre éstos figuraban proyectos de desarrollo comunitario iniciados dentro del Programa de Acción Comunal del Gobierno, y la Caja Agraria inició programas subvencionados de crédito agrícola, que luego fueron complementados durante algún tiempo por INCORA (Instituto Colombiano de Reforma Agraria). Pero, al igual que el programa precedente, también éstos siguieron prácticamente el consabido patrón de desarrollo, lo que significaba que redundaban en beneficio primordialmente del nuevo grupo empresarial en la comunidad. No sólo algunos miembros de ese grupo se beneficiaron directamente mediante créditos baratos utilizados para comprar más tierras y ampliar su producción agrícola, sino que también, fundamentalmente, todos ellos obtuvieron beneficios indirectos por los márgenes obtenidos al aumentar la venta de insumos agrícolas y la compra de productos, así como por la plusvalía de la mano de obra empleada en su mayor producción agrícola. La mayor parte de la mano de obra dedicada a la producción de los nuevos cultivos procedió de familias sin tierra y de pequeños labradores mediante una versión modificada del sistema de tenencia de tierras y de aparcería, que se aplicó a producir empresas comerciales en las haciendas. Frente a un aumento de las necesidades de capital que entrañaba la producción de nuevos cultivos, junto con los riesgos que suponía el abandonar sus empresas

tradicionales, la mayoría de los pequeños explotadores se mostraban al principio renuentes a transformar sus pequeñas parcelas para dedicarlas a las nuevas actividades comerciales y, en cambio, participaban como arrendatarios o jornaleros. El recurso al trabajo a jornal para complementar el trabajo del arrendatario aumentó considerablemente con la implantación de cultivos más intensivos. Esto coincidió con un empeoramiento rápido del viejo sistema de intercambio de trabajo en la comunidad.

### Migración diferente

Aunque la nueva tecnología y servicios fueron generosos de forma diferente con la clase empresarial que engendraron, la población campesina siguió creciendo ligeramente como lo demuestra la ulterior parcelación neta de las propiedades durante ese período. Ahora bien, este fenómeno pudo haber sido tanto una respuesta negativa a las posibilidades cada vez menores de migración a las zonas fronterizas y a las ciudades como también una respuesta positiva al incremento de las oportunidades locales de empleo creadas por la expansión de los mercados y por la nueva tecnología. A pesar del desplazamiento hacia una producción de mayor coeficiente laboral y un desarrollo demográfico modesto en la comunidad, la emigración de trabajadores no especializados se mantuvo a un alto nivel. Además, los hijos educados del grupo dominante comenzaron a marcharse en número notable. En contraposición con los patrones de migración anteriores, esta vez los migrantes hombres y mujeres marchaban sobre todo a las ciudades y eran pocos relativamente los que volvían, salvo con motivo de visitas ocasionales.

Las nuevas empresas hortícolas y su correspondiente tecnología ejercieron una fuerte influencia en el medio ambiente social, pero sus efectos en el medio ambiente físico fueron incluso más hondos. El sistema tradicional de cultivo comprendía característicamente el intercultivo de varios productos, proporcionando de esa forma unos determinados efectos de fertilidad complementaria así como un cierto control natural de las plagas y protección contra la erosión. En cambio, el régimen típico asociado a los cultivos hortícolas intensivos consistía en un sistema



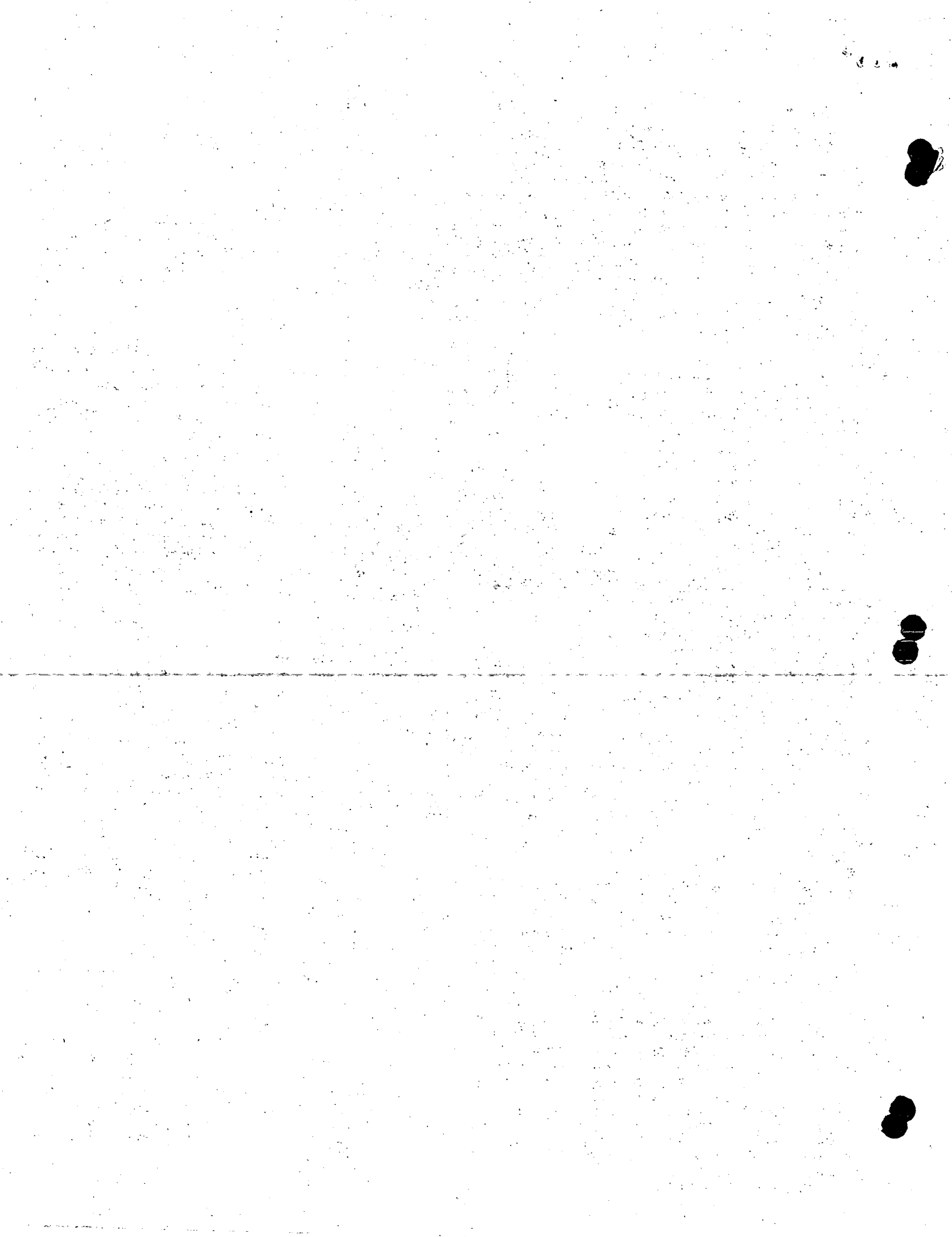
de monocultivo que abarcaba tanto el desherbado como cosechas dobles o triples. A falta de medidas eficaces de conservación de suelos y aguas, estas prácticas dieron lugar a un rapidísimo agotamiento de los suelos. Se hizo necesario aplicar cantidades cada vez mayores de fertilizantes químicos para simplemente mantener los rendimientos, sin pensar en mejorarlos. De igual modo, la rápida multiplicación de las plagas exigieron aplicar cada vez en mayor cantidad controles químicos. Además, los nuevos cultivos competían con tierras y mano de obra dedicadas previamente a una producción de subsistencia, por lo que también tuvieron efectos perjudiciales para la nutrición. (La mayoría de las familias campesinas no incorporaron los nuevos productos en sus regímenes alimentarios; en su lugar recurrieron a carbohidratos relativamente más baratos adquiridos en la aldea.) Los cultivos desplazaron también a los pastizales e invadieron lo que quedaba de las reservas forestales de la comunidad, contribuyendo de esa forma considerablemente a la alteración del ciclo hidrológico local. Al disminuir los depósitos naturales para captar las aguas de lluvias y darles salida gradualmente,

se acentuaron más las estaciones húmeda y seca.

Actualmente, los cultivos hortícolas siguen siendo la exportación principal de la comunidad. Pero en los últimos años los miembros del nuevo grupo dominante parecían desplazarse cada vez más a la producción de huevos en gran escala, que combinan muchas veces con determinados cultivos hortícolas, como frijoles verdes y espárragos. Un beneficio grandemente positivo de este aumento de las actividades avícolas de gallinas ponedoras es la amplia sustitución parcial de los fertilizantes químicos tan costosos por estiércol de gallina. La producción lechera ha aumentado también y la leche líquida se lleva ahora a Bogotá para su venta. La mayor parte de la mano de obra en estas dependencias especializadas la proporcionan encargados asalariados y jornaleros, cambio éste que ha podido ser provocado en parte por los decretos sobre aparcería muy radicales, pero escasamente aplicados, promulgados por el Presidente Lleras a finales de los años 60. Entre tanto, la migración de mano de obra no especializada a las ciudades sigue a pesar de los altos índices de desempleo que allí se dan. Y aunque ahora existe en Colombia un excedente de maestros de escuela primaria, los muchachos formados siguen yéndose de la comunidad. Estos muchachos, formados en la escuela normal de la localidad pero que pertenecen al grupo dominante, así como algunas otras familias del interior y de la aldea, se están ahora desplazando a Bogotá y a muchas otras partes del país para aspirar a puestos que cada vez ofrecen menos interés. También existe una migración creciente hacia Bogotá por parte de miembros adultos de la clase dominante, junto con transferencias cada vez mayores de sus riquezas hacia inversiones urbanas.

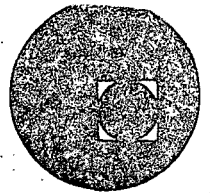
### Vínculos dañados

La historia de Fómeque sugiere que cualquier esfuerzo local de desarrollo para que sea eficaz tiene que haberse- las, entre otras cosas, con el carácter explotador de unos vínculos comerciales cada vez mayores con el mundo exterior. Por desgracia, el programa de desarrollo aplicado a la comunidad en los últimos cuatro decenios ha prestado escasísima atención a las repercusiones que tiene una esfera comer-





centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam



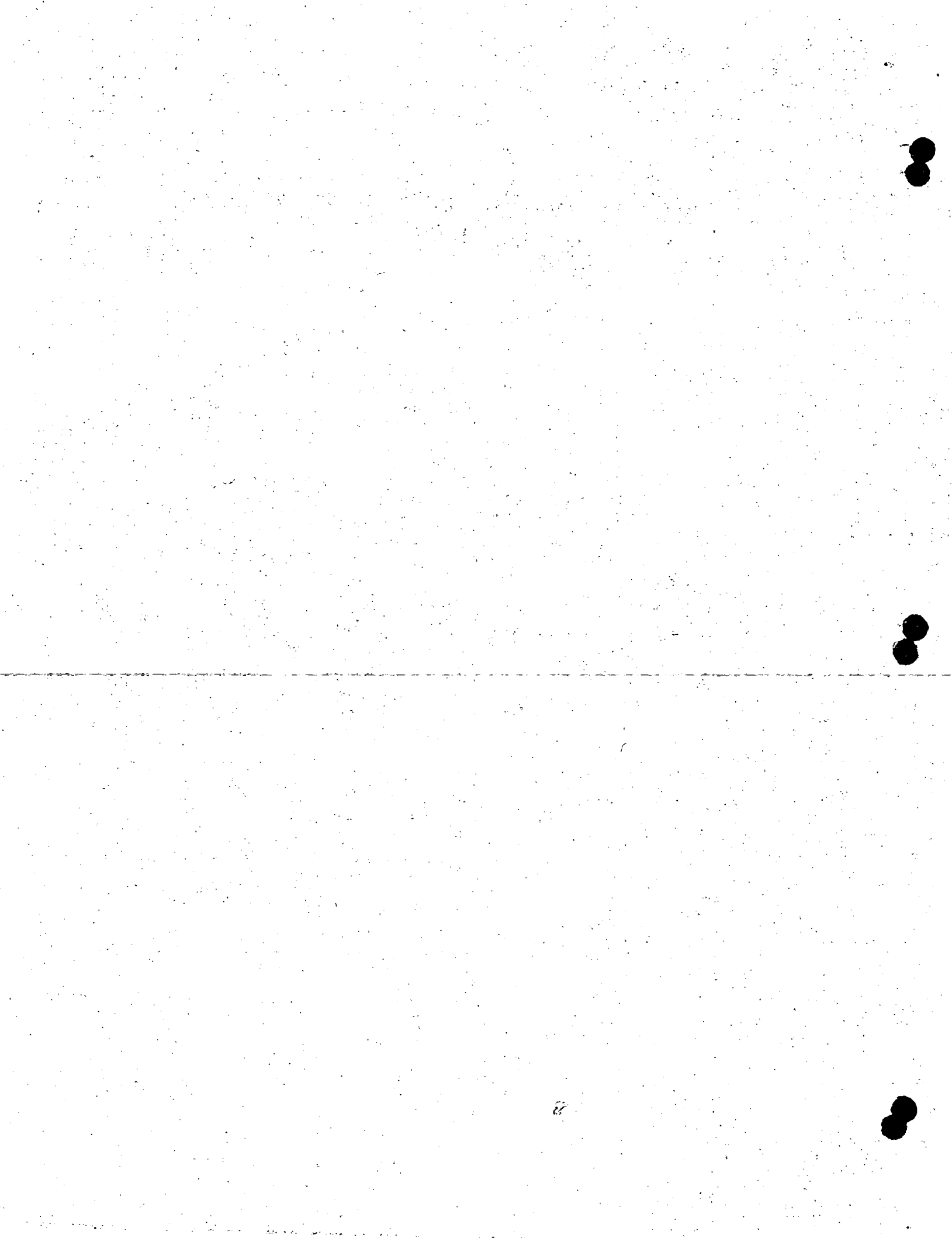
Seminario sobre "PLANEACIÓN DEL DESARROLLO  
AGROPECUARIO"

PROBLEMAS DE LA PLANEACION AGROPECUARIA

LIC. GUSTAVO ESTEVA FIGUEROA

ABRIL, 1978





## PROBLEMAS DE LA PLANEACION AGROPECUARIA

No se discute ya en ningún foro la necesidad o conveniencia de la planeación agropecuaria. Entre otros muchos factores, la crisis mundial de alimentos puso de relieve que no es posible dejar fuera del control consciente de la sociedad la producción de los elementos fundamentales para la supervivencia y el desarrollo.

Sin embargo, las dificultades características de la planeación en esta materia ponen frecuentemente en entredicho la viabilidad y alcances del esfuerzo planificador. En este texto se intentará analizar algunas de esas dificultades.

En primer lugar, puesto que México depende aún de una gran base agrícola de temporal, se plantea a menudo que las incertidumbres del clima hacen imposible llevar a cabo una planeación adecuada. Independientemente de los esfuerzos encaminados a dar mayor estabilidad a la actividad agropecuaria, sujetando a la previsión humana las fuerzas de la naturaleza, a través de obras de irrigación, de investigación sistemática y de muchas otras tareas, el país seguirá siendo afectado por mucho tiempo por fluctuaciones climáticas o por calamidades naturales. Como las condiciones actuales del mundo no permiten confiar en que podrá acudir al exterior para compensar nuestros déficit productivos, es indispensable que el país alcance niveles de producción

agropecuaria que permitan asegurar la autosuficiencia dinámica en la --  
producción de alimentos, incluso en los años en que se presente la com-  
binación más desafortunada de los factores climáticos adversos. Todo --  
ello, empero, lejos de ser un argumento contra la planeación, subraya  
la necesidad de llevarla a cabo.

Desde el punto de vista técnico, la incertidumbre puede --  
ser sometida a una metodología precisa en un proceso de planeación. --  
De hecho, podría afirmarse que si no existiesen incertidumbres no ten-  
dría razón de ser la planeación. El más alto grado de incertidumbre --  
que se presenta en la actividad agropecuaria en comparación con otros --  
sectores de actividad implica simplemente que será preciso multiplicar  
los esfuerzos de planeación en ella, pero no puede ser un factor que la  
inhiba o la cancele.

En segundo lugar, se ha planteado en diversas circunstan-  
cias que en un país como el nuestro resulta en la práctica imposible --  
superar la contradicción que se presenta entre la libertad de que deben  
gozar los productores, en el marco de las garantías constitucionales, y  
las necesidades de la planeación. Llevado a su extremo, el argumento  
señala que este género de planeación indicativa no puede ser otra cosa  
que un catálogo de intenciones, basado en la definición de objetivos ge-  
nerales y metas físicas de producción, estimadas con base en las infor-  
maciones disponibles sobre las necesidades previstas para el período --

que se pretende planear. Puesto que son ampliamente conocidas las deficiencias de las estadísticas de que se dispone, en esta línea de pensamiento tal catálogo de intenciones resulta una muy vaga aproximación a la definición de lo que se considera deseable, cuya realización se considera incierta o virtualmente imposible, por lo que el esfuerzo resulta enteramente ajeno a lo que constituye la planeación. A esta dificultad se agrega el hecho de que en nuestro país una parte decisiva de la producción no se realiza en los términos de la economía de mercado, por lo que no se dispone siquiera de los indicadores que ofrece el mercado para orientar la producción, con lo que ésta quedaría librada a las decisiones independientes de los productores, que en tales condiciones no tendrían relación alguna con las necesidades globales.

Es cierto que en nuestra sociedad resulta fundamental salvaguardar un marco de libertades para la toma de decisiones productivas. Es cierto, también, que el Estado sólo realiza de manera marginal actividades directamente productivas en el sector agropecuario. Sin embargo, no es posible aceptar que las únicas opciones para el funcionamiento de la actividad agropecuaria en nuestro país sean la administración burocrática de la producción o el juego ciego de fuerzas del mercado que en el caso de la producción agropecuaria, resultan particularmente impotentes para orientar la producción, puesto que no pueden influir en el proceso de toma de decisiones productivas de la mayor parte de los productores.

En primer término, debe tomarse en cuenta que no es libertad la del caos, en que cada quien hace lo que quiere cuando quiere, porque en el desorden se quiere mucho pero se puede poco. La libertad se necesita para comprometer libremente la voluntad, y ésta puede comprometerse libremente cuando se basa en la necesidad y la libertad. Un buen sistema de información, que opere en el marco de un sistema integrado de planeación agropecuaria, puede proporcionar a los productores los elementos que permiten hacer coincidir el interés individual con el interés general en el proceso de decisiones productivas. A su manera desdibujada, imprecisa y casi siempre tardía, esto es lo que hace el mercado cuando funciona: dotar de elementos al productor para que oriente su esfuerzo en términos de las necesidades que se reflejan en el mercado. Una información sistemática, oportuna, que prevea las necesidades globales y que tome en cuenta no sólo las reflejadas en la demanda efectiva sino también las que no por carecer de expresión monetaria tienen menos vigencia, puede sustituir con ventaja aquel mecanismo ciego.

En segundo lugar, el Estado posee múltiples instrumentos de apoyo y estímulo, por una parte, y de inhibición, por la otra, con los que puede concurrir al proceso productivo para corregir sus distorsiones y orientar la acción particular en el sentido deseado.

Finalmente, y acaso esto sea lo más importante, si en la

planeación toman parte activa, desde su inicio, las organizaciones legítimas de los productores, es posible plantear que el Estado celebre con ellos compromisos recíprocos y responsables sobre la producción. Estos compromisos se sustentarían en la voluntad concreta de los productores, asociada a sus necesidades e intereses. Se plantearía en ellos el esfuerzo que los productores se muestran dispuestos a realizar, y se definiría también la acción complementaria del Estado, para apoyar ese esfuerzo dentro de los límites y las condiciones de sus disponibilidades técnicas y de recursos. De este modo, los productores emprenderían sus actividades productivas con un conocimiento anticipado de los apoyos de que podrán disponer durante el proceso de producción y comercialización, y el Estado conocería con precisión la magnitud del esfuerzo de los productores. El Estado, por su parte, tendría información anticipada sobre el esfuerzo comprometido por los productores, sobre la magnitud de los resultados previsibles, y podría orientar su acción en términos de las necesidades más urgentes. Cuando fuese necesario, el Estado trataría de inducir cambios en los compromisos planteados por los productores, mediante sistemas de estímulos o garantías, o sea, propondría a los productores compromisos alternativos, más ajustados a las necesidades nacionales que los planteados originalmente por ellos, ofreciendo a cambio estímulos o garantías que permitiesen satisfacer prioritariamente las necesidades de los productores.

En este contexto, puede someterse a análisis una contradic

ción fundamental que no siempre parece evidente al considerar nuestros problemas de planeación agropecuaria. Aunque existen enclaves de producción claramente identificables que funcionan en términos de la economía de mercado, en nuestro país predomina entre los productores el régimen de economía campesina, que ha logrado sobrevivir en el marco general de una sociedad capitalista sin perder sus características fundamentales. El rasgo que define este régimen de producción y lo distingue de otras formas de producir radica en que funciona para satisfacer directa e inmediatamente las necesidades de supervivencia y desarrollo de los productores, y no para atender las de la economía global, sea ésta una economía de mercado o una estructura socialista. De este modo, mientras los campesinos se ocupan de sí mismos y descubren constantemente, para ello, métodos de increíble eficacia que les permiten sobrevivir en las condiciones más difíciles, la sociedad necesita que produzcan para atender el mercado interno y financiar el desarrollo por medio de exportaciones o de transferencias de recursos.

Ante este género de contradicción, se apeló en otros países y en el nuestro en diversas etapas históricas a expedientes económicos, políticos y sociales que permitiesen sustituir la economía campesina por otras formas de organización de la producción que se orientasen a satisfacer las necesidades de la sociedad global. Este proceso, que supone en realidad eliminar enteramente un modo de vida y de organización de todas las relaciones sociales, sólo puede cumplirse en

dos tipos de circunstancias: cuando la sociedad se encuentra en condiciones de proceder por la violencia, imponiendo a los campesinos, contra su voluntad, la nueva forma de organización, lo cual provoca por lo general un grave deterioro en sus condiciones de producción y de vida - en el corto plazo, o cuando la sociedad puede ofrecer a los productores opciones viables y adecuadas de desarrollo, de tal manera que operen voluntariamente la sustitución.

Como en nuestro país no se han dado esas condiciones, puesto que no se podía ni se quería imponer por la violencia nuevas formas de organización productiva a los campesinos, ni la sociedad ha sido capaz de ofrecerles opciones adecuadas para el proceso de transformación, los productores se han opuesto sistemáticamente a ella y han logrado conservar sus estructuras tradicionales. Esta acción no constituye, como algunos afirman, resistencia al cambio tecnológico, fruto del atavismo o la ignorancia o de un desaforado individualismo, sino que es un comportamiento natural que surge como defensa de un modo de vida que ofrece mayor seguridad para la supervivencia y el desarrollo que los modelos alternativos de organización social y productiva que se ofrecen a los campesinos. En esos modelos, independientemente de su belleza teórica o formal, se carece de la experiencia empírica exitosa, en el campo mexicano, que los campesinos exigen como requisito para adoptar nuevas prácticas; en ellos, además, se plantea a los campesinos la necesidad de que acepten depender enteramente de personas o institucio-



nes --como las del mercado-- sobre las que el campesino mantiene muy serias reservas, con base en experiencias empíricas muy concretas.

La tarea de planeación agropecuaria no podrá avanzar al ritmo que se necesita mientras no se reconozca explícitamente esta contradicción fundamental. La única manera de resolverla en condiciones económicas y sociales adecuadas implica reconocer expresamente la calidad prioritaria de las necesidades de los productores y respetar plenamente sus organizaciones sociales tradicionales. Sólo colocando en un orden común sus necesidades y las de la sociedad es posible que su esfuerzo se oriente en el sentido deseado. Cuando se les solicite que sustituyan cultivos o prácticas culturales, cuando hace falta que modifiquen sus técnicas de cultivo o sus sistemas de organización de la producción, es indispensable ofrecerles garantías correlativas al riesgo que asumen: en ellos no se trata de una mayor o menor ganancia, sino del riesgo que establece la diferencia entre la vida y la muerte. No es posible esperar que voluntariamente lo asuman, para atender las necesidades de la sociedad, si ésta no les ofrece a cambio una garantía apropiada.

Las experiencias de los últimos años, en que diversos programas públicos se han puesto en ejecución partiendo de compromisos recíprocos y responsables de los productores, ponen de manifiesto que este esquema de planeación puede ofrecer los resultados esperados.

No sólo operará como un vigoroso motor de la iniciativa y del esfuerzo campesino, sino que funciona además como un mecanismo eficaz para programar, ejecutar y controlar las actividades públicas.

La planeación agropecuaria que puede llevarse a cabo de esta manera no es tarea de gabinete o decisión burocrática. En vez de apearse a una rutina que fija los objetivos generales, fija metas físicas de producción, diseña programas, organiza su ejecución y sólo en última instancia analiza su operación con los productores involucrados, se trata de que los planes partan de los productores organizados mismos, en los términos de los compromisos recíprocos y responsables que estén dispuestos a celebrar. No se trata, desde luego, de prescindir de la información sobre objetivos generales, metas físicas de producción o recursos disponibles, pero ésta ha de emplearse sólo para definir a priori cambios necesarios en los esfuerzos planteados por los productores, cambios que pueden inducirse y sujetarse a los términos de una acción pública complementaria que contribuye eficazmente a organizar la producción en el sentido deseado, en vez de imponerlos como requisito arbitrario.

A final de cuentas, la planeación agropecuaria implica dejar atrás la incertidumbre de las ciegas fuerzas del mercado que en nuestro país, por lo que se ha indicado, resultan enteramente impotentes ante un régimen de producción, la economía campesina, que no fun

ciona en los términos del mercado sino que se orienta conforme a otros sistemas de decisión. Pero también supone evitar, por las condiciones mismas del campo mexicano y de nuestras estructuras económicas y sociales, la opción burocrática que pretendiera realizar, en forma autoritaria, la tarea imposible de planear, programar y controlar desde un mecanismo centralizado la actividad productiva. Esta última opción se ha propuesto en diversos foros, ante las limitaciones que ha tenido la primera o las de los empeños recientes de imitar, con más modernos instrumentos, el proceso que se cumplió en los países más avanzados para superar las limitaciones de la economía campesina.

Para eludir los peligros de estos dos caminos, igualmente inaceptables, acaso la cuestión de mayor importancia radique en la actitud que se adopte ante la economía campesina. Bajo el afán de la modernización, con la pretensión de superar el subdesarrollo, abundan los planteamientos que insisten en su rápida liquidación. Ha dicho el politólogo Karl Deutsch, por ejemplo:

"La agricultura campesina parece encaminada a su extinción en todo el mundo. Las tradicionales pautas de cultivo desaparecerán y con ellas se extinguirá un enorme peso de cultura campesina. La producción de alimentos es ya un asunto demasiado serio para ser dejado en manos de campesinos. Podría decirse que la agricultura

campesina con sus tradiciones familiares corresponde a la etapa de la manufactura, mientras que la agricultura moderna, realizada por personas especialmente entrenadas, que usan gran cantidad de maquinaria y fertilizantes artificiales en campos cuidadosamente mejorados, correspondería a las modernas técnicas".

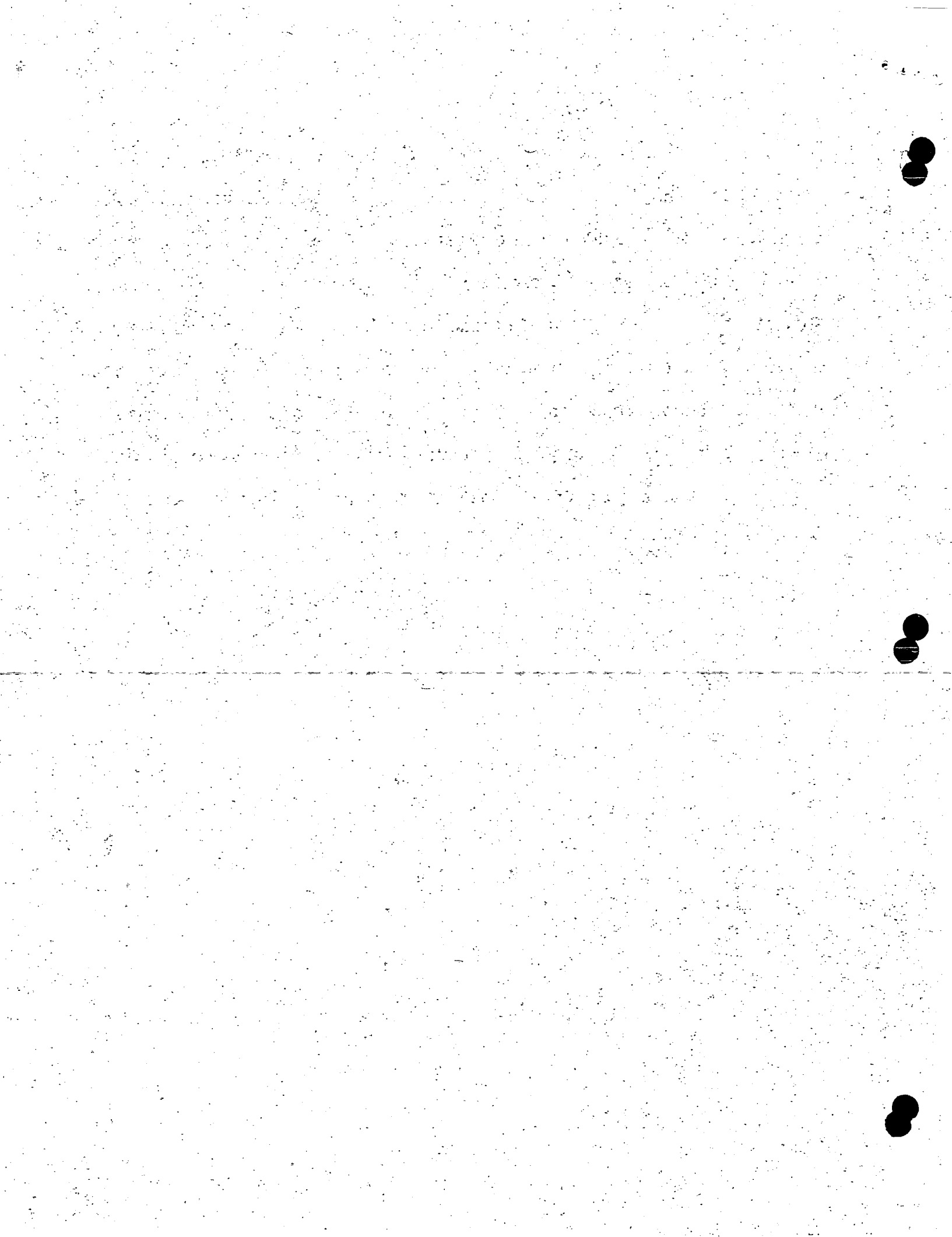
Mientras esta actitud persista, pocas opciones parecen que dar para la planeación y el desarrollo agropecuarios. Esa transformación que supone liquidar la economía campesina, para organizar sobre sus cenizas una organización enteramente nueva, puede ser discutida desde diversos ángulos, pero su problema radical es que no resulta viable. No lo es políticamente, como han puesto de manifiesto en estos años -- los campesinos de nuestro país, que no se muestran dispuestos a aceptar que se les imponga, desde afuera, una organización productiva que no responde a sus legítimos intereses. No es tampoco viable económica ni técnicamente, porque el país no posee los recursos que harían falta para semejante transformación.

Teóricamente tampoco parece aceptable. El planteamiento se basa en la hipótesis de que la economía campesina no tiene posibilidades de avance tecnológico y productivo, que no puede modernizarse y atender tanto las necesidades de los productores como las de la sociedad, si no es al precio de sacrificar su estructura básica. Lejos de haber quedado demostrada esta hipótesis a lo largo de la historia, se --

han acumulado abundantes evidencias empíricas en contrario. En las condiciones reales de nuestro país, como en las de muchos otros del Tercer Mundo, la economía campesina ha mostrado una increíble capacidad para el cambio tecnológico y el avance productivo, siempre que se sustenten en la estructura que poseen y se planteen en concordancia con sus intereses, necesidades y capacidades.

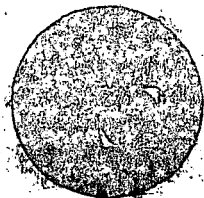
Un sistema de planeación agropecuaria en nuestro país, cuyo perfeccionamiento resulta perentorio en las condiciones actuales, no puede llevarse a cabo con base en la implantación artificial y forzada de formas de organización que nosotros diseñemos, por muy buenas que parezcan en el papel o en las experiencias de otros países. No puede ya correrse el riesgo de que por ese avance social - caso de que lo sea efectivamente en el largo plazo - se desarticule el aparato productivo y decaiga la producción. Ni los campesinos ni la nación pueden afrontar ese riesgo. Podemos, en cambio, avanzar con la celeridad deseada, si vamos construyendo una nueva estructura en el seno de la antigua, si en vez de entrar en contradicción abierta con las organizaciones que los campesinos han construido con tanta dificultad y experiencia, organizaciones cuya eficacia para la supervivencia está ampliamente demostrada, trabajamos seriamente con ellas, respetándolas y apoyándolas, complementando sus esfuerzos, aceptando que son capaces de asumir compromisos y de cumplirlos, y organizándonos de tal manera que nosotros seamos también capaces de cumplir los nuestros.

La planeación agropecuaria no puede realizarse a espaldas de los campesinos. Sólo concertando con ellos el esfuerzo, sólo sumando a su capacidad la que ofrecen las modernas técnicas de planeación y sólo adaptando las estructuras administrativas correspondientes a un proceso democrático de integración de los planes y de realización de la acción pública, podremos llevar a cabo la planeación que hace falta. Sólo así, además, podremos aprovechar dignamente las perspectivas que en estos años de profunda transformación, de cambio social penetrante, se han abierto para el país y especialmente para los campesinos.





centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam



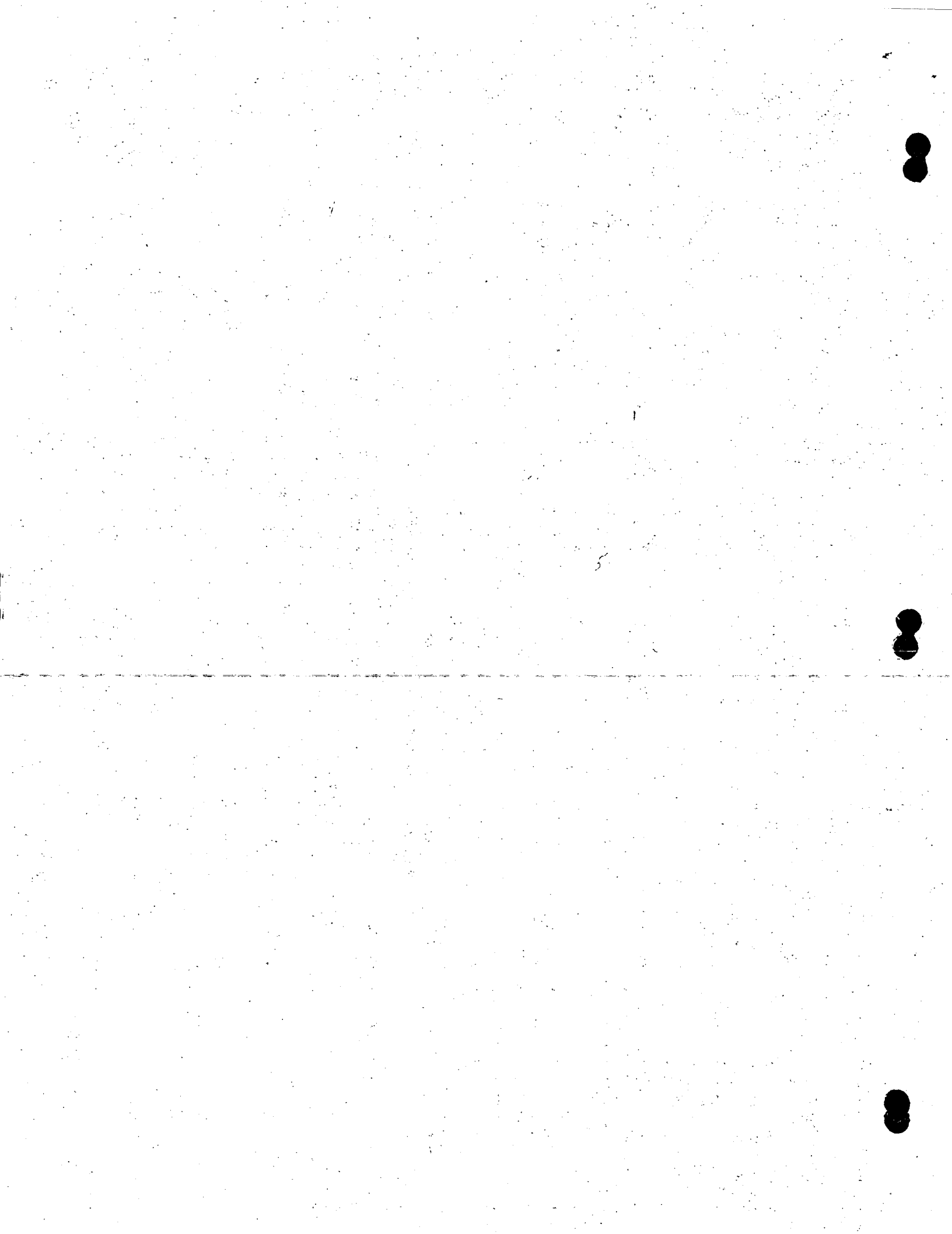
Seminario sobre "PLANEACION DEL DESARROLLO  
AGROPECUARIO"

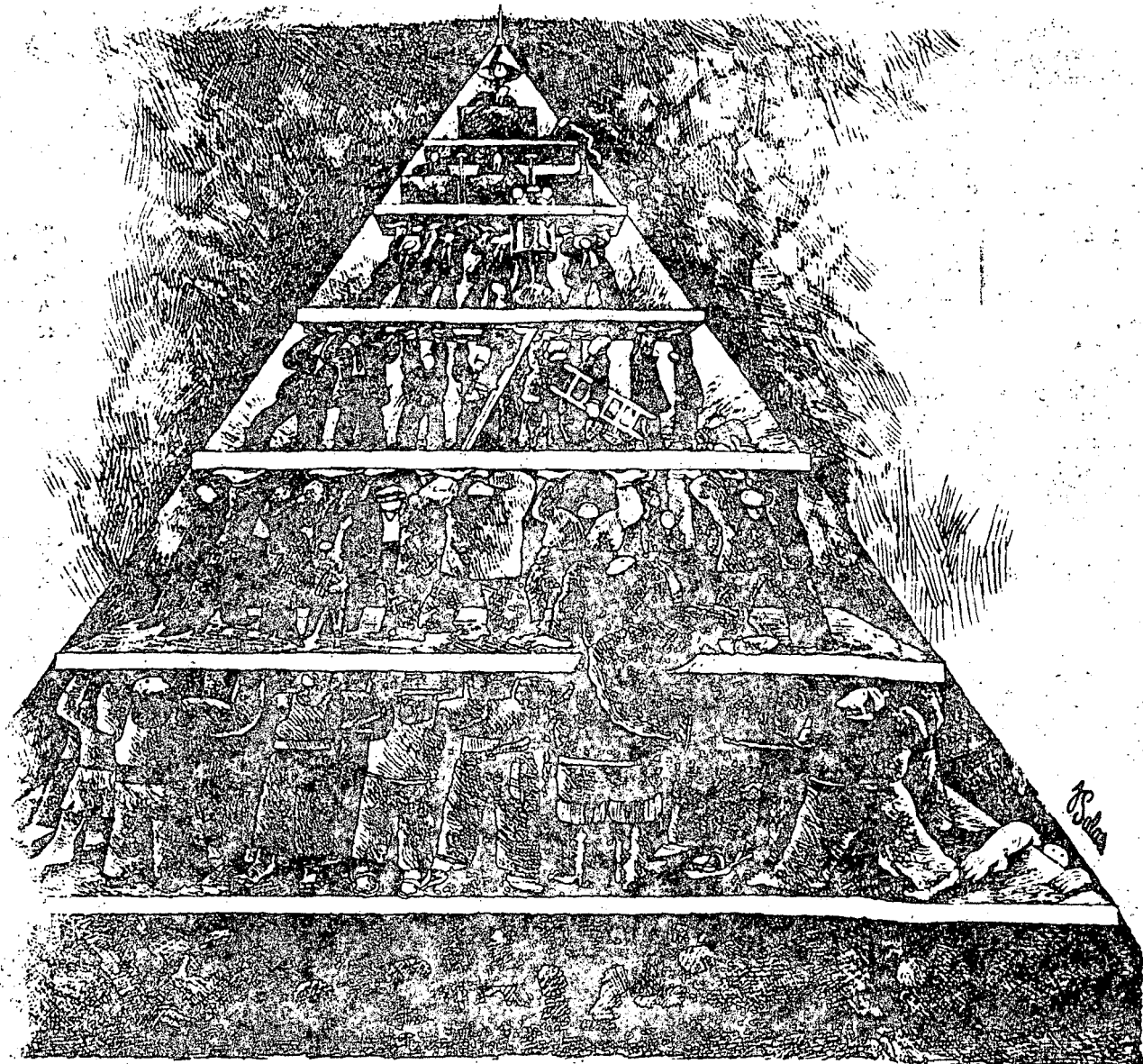
¿ QUE ESTILO DE VIDA ?

JOHAN GALTUNG

ABRIL, 1978







# ¿QUÉ ESTILO DE VIDA?

el problema de la pobreza rural está indisolublemente ligado al reordenamiento de las ciudades

por Johan Galtung

Acerca de lo que piensa la base uno debería ser modesto. No toca a los que estamos en la cumbre — a los burocratas gubernamentales o intergubernamentales, que manejan ríos de problemas y conflictos, a los capitalistas privados estatales, que manejan los recursos económicos y a los investigadores de todo

tipo que ayudan a entrambos grupos — decir a los que están en la base cuáles son sus necesidades. En gran medida lo saben. En la medida en que no lo saben son como todo el mundo: inciertos, inseguros, ambiguos, constantemente cambiando, inconstantes en una palabra, humanos. Probablemente podemos pensar que quieren comida, techo y vestido y todas las demás cosas necesarias para sobrevivir, por lo menos a un nivel material mínimo.

Pero creo que podemos igualmente dar por descontado que la gente que

está en la base, al igual que la que está en la cumbre, no quiere que se le diga cuáles son sus necesidades y cómo tiene que satisfacerlas; puede ser que le guste saberlo por sí misma. Por todas partes se encuentran modelos de qué es lo que hay que querer y de cómo actuar para obtenerlo. Pero, sobre todo, mediante una tremenda presión de las comunicaciones emanadas de las metrópolis del mundo y que cae desde las mayores ciudades sobre el resto, se les hace llegar a los pobres del campo y de la ciudad, un mensaje sobre los bienes materiales y sobre el

Johan Galtung, ex profesor del Peace Research Institute de la Universidad de Oslo, es Director del United Nations University Project, Goals, Processes and Indicators of Development y profesor del Institut universitaire d'études de Ginebra.

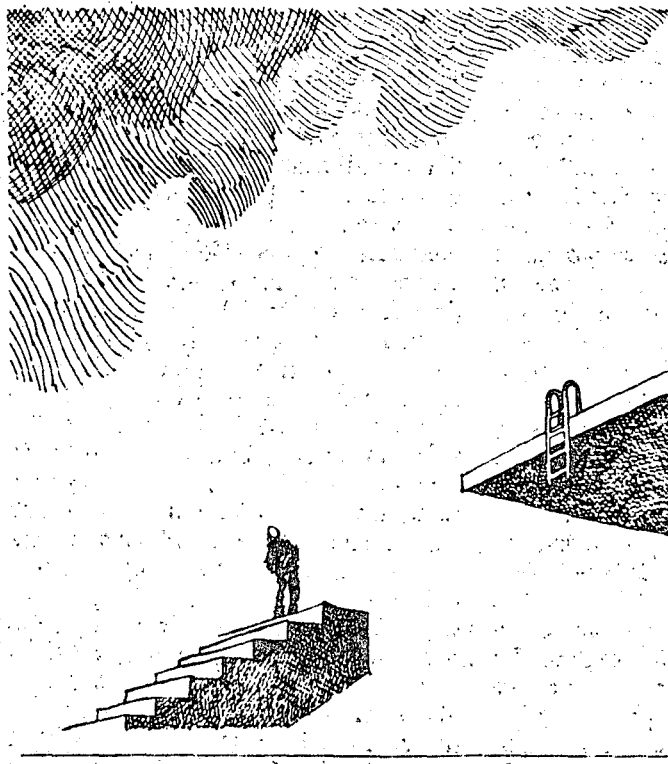
de una mayor pobreza espiritual, extrañas cosas suceden en el otro extremo de las jerarquías mundiales. Por primera vez en la historia moderna hay gente en Italia e Inglaterra que abandona las ciudades por el campo. Naturalmente, este fenómeno está relacionado con la caída general económica de esos dos países. Si está a las puertas una verdadera catástrofe económica, no es absurdo intentar ser más autosuficiente, incluso por lo que respecta a la comida, estando cerca de un pedazo de tierra donde se pueden cultivar alimentos.

### *Un análisis de costo-beneficios muchas veces induce a moverse*

Pero el fenómeno tiene sin duda raíces más profundas: la búsqueda de valores no materiales que no se encuentran en las ciudades y que pueden seguramente hallarse mejor en modelos de vida más comunitarios, cerca de nuestra base, es decir, de la naturaleza. Con las ciudades que cada vez son menos atrayentes y peligrosa (el índice de la criminalidad, incluido el asesinato, no deja de crecer), un análisis de costo-beneficios de las dos alternativas puede fácilmente llevar a la decisión de trasladarse. Evidentemente la gente que así lo hace actúa en contra del modelo dominante y, por lo tanto, sus motivos parecen sospechosos. Así como en la base existe una incorporación a los grandes mecanismos citados más arriba, en la cumbre hay cierta desintegración a medida que la gente, considerada auténtica y fiable sostenedora del sistema, deserta. ¿Cuáles serán los efectos en la base cuando estos traslados alcancen mayores proporciones y empiecen a ser correctamente entendidos?

No lo sé. Todo lo que sé es que las conversaciones con la gente clasificada como « pobre rural » enriquecen la propia capacidad de discernimiento. Puedo ofrecer algunos ejemplos de conversaciones que sostuve el verano pasado, una en una aldea de pescadores del sudeste asiático y la otra en una aldea de montaña del Asia occidental.

— Según tengo entendido lo que ustedes quieren, básicamente, en esta aldea es una protección eficaz de su modo de vivir contra la contaminación industrial de sus aguas y vivir en la



aldea porque creen que es un buen tipo de vida. ¿Pero qué quisieran añadir ustedes a lo que ya tienen?

— Hay una cosa que nos gustaría más que otra cualquiera y es una auténtica buena educación.

— ¿Una buena educación? ¿Quiere usted decir alcanzar una buena posición para abandonar la aldea e ir a la ciudad?

— No, no, nada de eso. Queremos la educación para vivir mejor en la aldea.

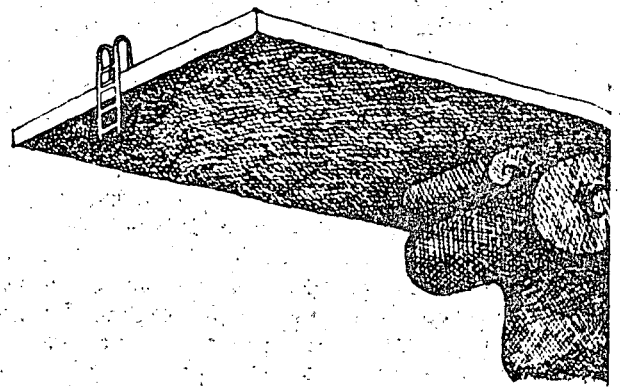
— Pero en esta aldea no existen aquellas posiciones para las que generalmente está hecha la enseñanza. ¿Qué es lo que usted quiere decir entonces?

— Lo que queremos decir es muy sencillo: creemos que la gente con una educación elevada es más capaz de apreciar las cosas buenas de la vida. Si uno tiene poca educación, entonces uno se dedica a beber, a escuchar mala música, a leer libros estúpidos. Si uno tiene una buena educación, puede gozar de cosas mejores.

— Me gusta esta idea, pero conozco a mucha gente con un nivel muy alto de educación y todo tipo de diplomas que sigue detrás de todo lo que no vale nada.

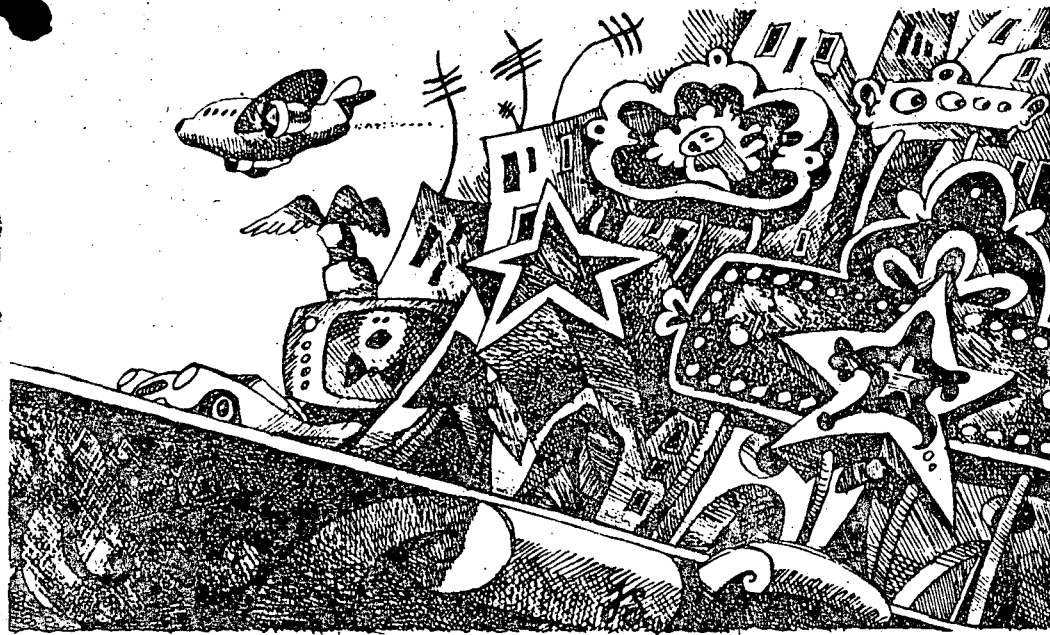
— Puede ser. Pero esto sólo demuestra que esta gente no está educada de verdad...

Estoy seguro que conversaciones parecidas podrían producirse en miles,



incluso millones de sitios de todo el mundo. También estoy seguro de que es sincera y que mucha gente que piensa que lo que quiere es solamente cosas materiales en realidad es poco sincera, si no con los demás, por lo menos con ella misma. Por lo que a mí respecta, encuentro a ese pescador más capaz de distinguir entre educación y enseñanza que la mayoría de personas que conozco en los ministerios de educación y también me da pena porque sé que lo que obtendrán es más bien la enseñanza que la educación. A menos que no ocurra algo.

En la aldea montañosa el problema se formulaba en términos « estructurales ». Dicho problema es en gran medida uno muy bien conocido: una estructura vieja de tenencia de la tierra y de trabajo rural con un sutil equilibrio entre tierra, trabajo, abonos y agua, energía animal y semillas, alterado en nombre de la justicia social y de la reforma agraria. Debido a esta última, las parcelas individuales son demasiado pequeñas para crear granjas autosuficientes y la sutil red cooperativa entre ellas resulta en gran medida destruida. El agricultor tiene que dirigirse fuera de la aldea para encontrar los insumos necesarios, sean capitales (préstamos), abonos (químicos en lugar de naturales), agua (mediante redes nuevas de irrigación muy costosas en lugar de mediante sistemas más



viejos regulados por la estructura social), consejo técnico (de trabajadores de extensión rural, recién salidos de la escuela, en lugar de una experiencia acumulada en la aldea a través de generaciones). Es decir, los errores del tradicionalismo son sustituidos por los del modernismo; se pierde la parte positiva de la sociedad tradicional y no se obtiene la de la sociedad moderna porque todos esos bienes y servicios del exterior son demasiado costosos, carecen de importancia o son simplemente contraproducentes. Lo que queda es una sensación de incertidumbre, de inseguridad y ambigüedad y una profunda dependencia del exterior. Se destruye la estructura y en su lugar se coloca otra muy pobre; toda una población queda confusa con una visión muy poco clara de cómo se debería combinar mucho de lo que era bueno en el modelo tradicional con algunas de las cosas buenas del nuevo. Un precio muy alto, ¿para qué?

### *El contrabando de los errores del tradicionalismo por errores del modernismo*

Lo que esos dos ejemplos significan, según mi parecer, es sencillamente esto: el peligro y la falsedad de trabajar con un modelo de desarrollo basado en una jerarquía de necesida-

des. Para muchos es muy sencillo y convincente; satisfagamos en primer lugar las necesidades básicas y pasemos luego a las necesidades no materiales. Tal vez los animales sean así. Pero incluso en este caso tengo mis dudas. Ciertamente al nivel de la hambruna, producida por catástrofes sociales o naturales, el slogan « primero las necesidades básicas » es importante.

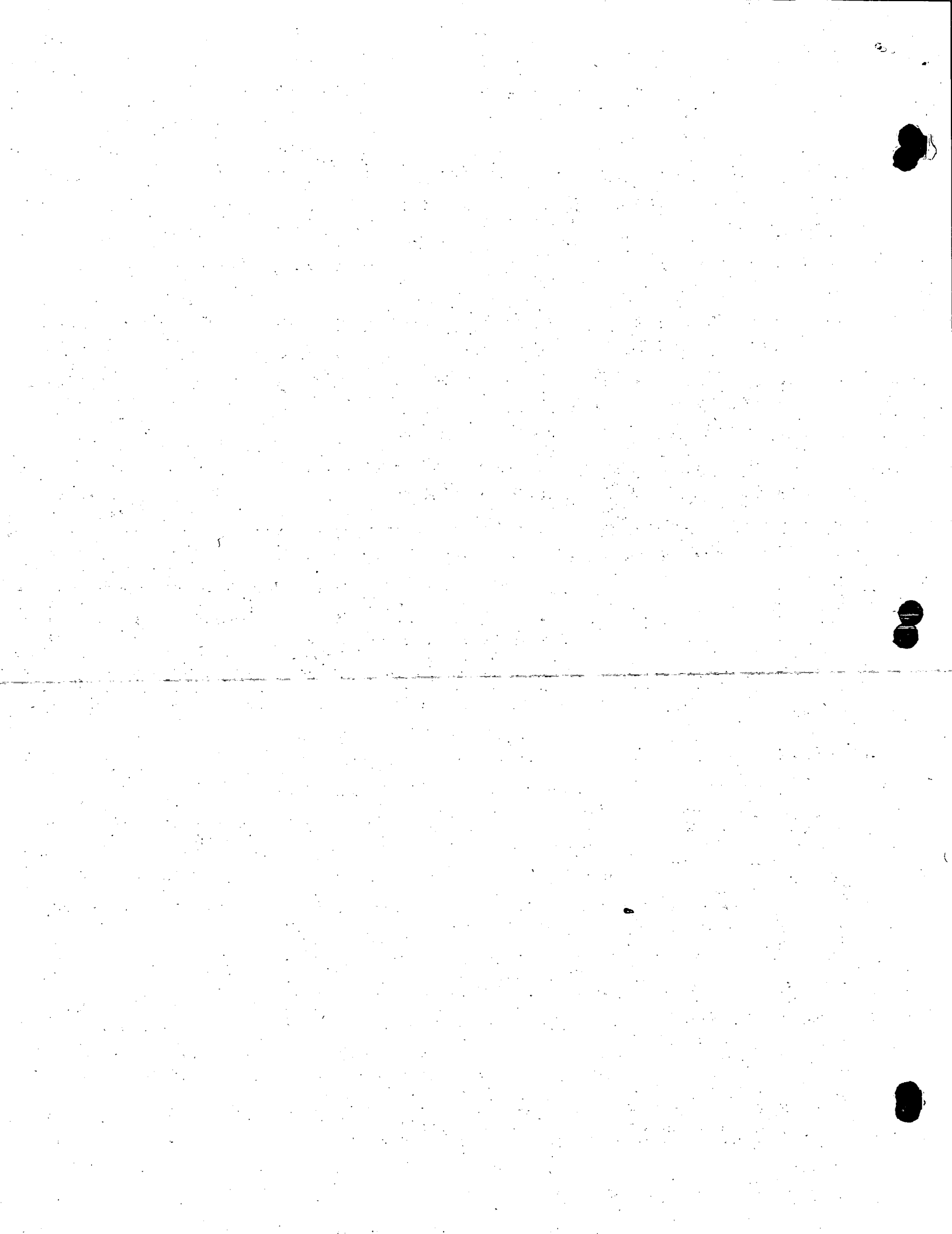
Más allá de este nivel de absoluta inopia, lo mejor que se puede hacer desde la cumbre es dar por sentado que lo que la gente de la base quiere es la misma cantidad de libertad y de identidad que tienen los otros; que no sólo le preocupan la seguridad y el bienestar económico. Quiere opiniones, elecciones, elecciones reales. Quiere identidad, lo cual quiere decir intimidad, proximidad con sus propios productos, consigo mismo, con los otros, con la sociedad de que forma parte, con la naturaleza, y con algo trascendental. — llámese Dios o Ideología. Hoy día, tal vez la ciudad permite mayor libertad, pero sin duda concede menor identidad. Las aldeas solían ser al revés, pero ahora están transformándose cada vez más en algo donde no hay ni más libertad ni más identidad y por lo que respecta a la seguridad (sobre todo aquella relativa a los riesgos naturales) ni había ni hay mucha más. Ser pobre en los cuatro

sentidos a la vez es realmente ser pobre. Se necesita mucho valor (o ceguera) intelectual y moral para iniciar un proceso de desarrollo mediante el cual la incorporación en el sistema dominado por la ciudad se obtiene al precio de perder la identidad y con una vaga promesa de un posible incremento del bienestar económico en un estado posterior. Se requieren otros tipos de procesos, de objetivos más modestos, más humanos. Mientras nadie tenga nada mejor que aconsejar, la autosuficiencia local, con unidades autónomas lo bastante grandes para producir un excedente suficiente para alimentar alguna industria ligera, la enseñanza y los servicios médicos, en un modelo que combine la propiedad colectiva de la tierra con algunas parcelas privadas, parece ser la mejor dirección general a seguir.

*Acaso la ciudad permita más libertad, pero da mucha menos identidad*

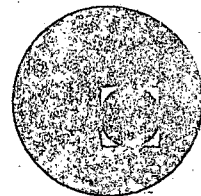
Si esto crea problemas a las grandes ciudades, no sería irracional que los aldeanos respondieran: « Durante siglos os hemos estado llevando sobre nuestras espaldas. Ahora no pedimos que carguéis con nosotros, sino que mejoréis vuestra capacidad de cargar con vosotros mismos: tal vez así podamos hacerlo también nosotros mejor ». En resumen, el problema de la pobreza rural está probablemente vinculado de forma inextricable al de redimensionar las ciudades para que puedan producir mayor parte de la comida que necesitan (pequeñas parcelas, una agricultura más vertical, un cinturón agrícola hecho por la gente que habita en la ciudad). Probablemente sea indispensable alguna urbanización del campo, correspondiente a cierta agriculturización de las ciudades.

Resumiendo, no pensemos que los pobres rurales son diferentes del resto de la gente, no los encasillemos en las « necesidades materiales básicas », porque la casilla podría convertirse al final en una jaula para animales. Si no tratamos a nuestras familias ni nos tratamos así, no deberíamos tratar a los demás tampoco. Lo que se puede hacer, de todos modos, es aumentar la intensidad, la profundidad y la gama del diálogo ciudad-campo con la esperanza de engendrar muchas más soluciones en beneficio de ambas partes.





centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam

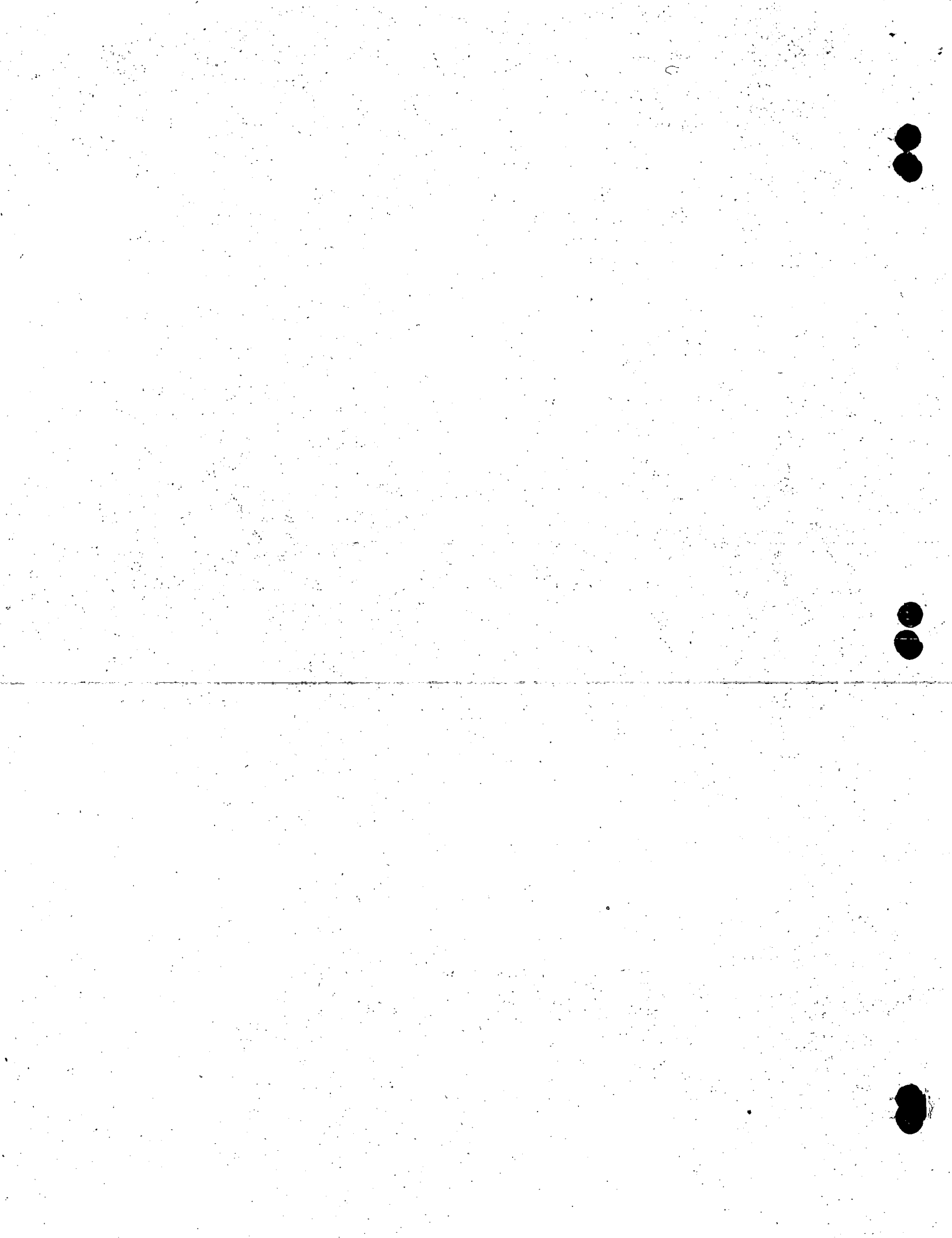


Seminario sobre "PLANEACION DEL DESARROLLO  
AGROPECUARIO"

UNA OPCION CAMPESINA PARA EL DESARROLLO NACIONAL

LIC. GUSTAVO ESTEVA FIGUEROA

ABRIL, 1978



## UNA OPCION CAMPESINA PARA EL DESARROLLO NACIONAL

Gustavo Esteva

Coordinador del Comité Promotor  
de Investigaciones para el Desarrollo Rural (COPIDER)

En este texto se plantea que el acento en lo agropecuario, y concretamente en lo campesino, constituye la clave de la estrategia del desarrollo nacional, tanto para superar la crítica situación actual como también, quizá, desde el punto de vista estructural, o sea tanto para lo urgente como para lo importante. En la primera parte se enuncian algunos fundamentos de esta afirmación y en la segunda se sugieren algunas formas concretas de ponerla en práctica.

En las presentes circunstancias económicas, nadie pone en duda la calidad prioritaria de los objetivos de producción y empleo, expresados en una alianza popular para la producción que se ha propuesto al país. Parece existir conciencia clara de que en sociedades como la nuestra el único recurso verdaderamente eficaz ante las presiones al alza en el costo de la vida se encuentra en la constitución de una oferta suficiente y oportuna, lo que exige un aumento rápido y sostenido de la producción. Este aumento, a su vez, es el único remedio válido ante los problemas de la desocupación y la subocupación. Paralelamente al con-



) sobre objetivos, empero, persiste el debate sobre las maneras de alcanzarlos y sobre las fórmulas concretas en que habrá de concretarse la alianza para la producción.

Es lógico que ante las urgencias de la coyuntura se preste especial atención a los sectores que aparentemente se encuentran en condiciones de realizar inversiones a más corto plazo, para desatar así el proceso de crecimiento de la producción y el empleo. Sin embargo, es preciso reconocer que una estrategia que se apege para ello al esquema tradicional poco podrá lograr en materia de ocupación.

"Continuar creyendo que el crecimiento económico en sí garantiza la absorción de mano de obra y alcanzar otras metas de política, significa otorgar prioridad a los sectores más dinámicos, que no son necesariamente los esenciales para el logro de los objetivos nacionales... Es imperativo convencerse de que disminuir el desempleo y el subempleo y mejorar la distribución del ingreso no será posible si no se comprende que la misma estructura actual del mercado no lo permite; tratar de reducir el déficit de la balanza de pagos es incompatible con una industrialización que tienda a sustituir importaciones tal como se ha venido haciendo, máxime si se entra en la nueva etapa de sustituir bienes de capital; y corregir las deformaciones de precios y del mercado en general es prácticamente imposible sin una modificación de la estructura de consumo" (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., 1977)

Estas reflexiones, no deben conducir a la conclusión de que es preciso dejar de lado a los sectores más dinámicos. En algunos casos por su prioridad intrínseca, como en el de los energéticos, y en otros por su papel general en el proceso de industrialización, es preciso realizar en ellos el esfuerzo más intenso posible. Pero las consideraciones anteriores tienden a poner de manifiesto que, aún si se logra ese máximo esfuerzo, no cabe esperar que de tales sectores surja la solución en materia de producción y empleo, entre otras cosas porque en ellos tenderá a prevalecer, de manera inevitable, una forma de tecnología que absorbe poca mano de obra. Estas, con otras reflexiones, han llevado a volver los ojos al sector agropecuario.

El reconocimiento de la prioridad de los asuntos del campo ha logrado ya el más amplio consenso. A los innumerables planteamientos de los grupos directamente vinculados a las actividades rurales se agregan con frecuencia cada vez mayor los pronunciamientos de otros sectores. Hace apenas diez días un líder empresarial sostuvo que "sin resolver los problemas fundamentales del agro, lo que en adelante se erija en el México urbano y en las zonas agrícolas equivale a construir sobre arenas movedizas". Aseguró también que en México no es posible hablar de desempleo, de comercio exterior o de inflación "sin volver la vista al campo, sector económico donde se reflejan los más dramáticos contrastes de toda la sociedad" (Sánchez Mejorada, abril de 1977). En estos mismos días, el Secretario de Patrimonio y Fomento

Industrial sostuvo que, "en adelante, el pivote de la economía será el campo, donde se buscará mejorar los niveles de empleo y productividad". (Oceyza, abril de 1977). En el mismo sentido, otro conocido líder empresarial señaló que "en el campo debe buscarse, porque ahí está la solución más rápida, la alta generación de empleos y de producción de alimentos y materias primas, que pueden sacar de su estancamiento a la economía". (Fernández Velasco, abril de 1977).

Volver los ojos al campo, ahora, no sólo resulta un imperativo ético o la respuesta elemental ante las demandas de justicia de los campesinos. Es una necesidad vital. "Pese a una estadística y a una oratoria que pretenden ocultarlo, la actividad de la población campesina es la central en la configuración económica y social del país...

Según las estadísticas, elaboradas con categorías diseñadas para el análisis de economías capitalistas, industriales y manipuladas en beneficio del sector moderno de nuestra economía, el valor de la producción agropecuaria es minoritario en el producto nacional y ha venido descendiendo con regularidad. Esta cuantificación y su interpretación simplista distorsionan el papel estratégico en términos cualitativos de la producción agrícola y de la economía campesina asociada con ella". (Warman, 1977)

Como todo mundo sabe, "a medida que las ciudades avanzan la importancia relativa de las actividades agrícolas tiende a decli-

nar" (Méndez Villarreal, 1975). Pero esa perspectiva histórica lleva a menudo, en un país como el nuestro, a menospreciar el papel que el campo y los campesinos desempeñarán por mucho tiempo en el desarrollo nacional. De manera permanente, "el sector agrícola desempeña tres funciones fundamentales: proveer de productos agropecuarios a los mercados locales y exteriores; proveer un ingreso a los productores agrícolas y proporcionar una base para el desarrollo de los demás sectores de la economía" (Reyes Osorio, 1976). A estas funciones constantes se agrega el conocido sistema de transferencias económicas a otros sectores: "Del campo han salido buena parte de los capitales originales de la industria y de él siguen saliendo los recursos que permiten su reproducción acelerada dentro o fuera del país" (Warman, 1977).

En el momento actual, el sector deberá cumplir además un doble papel estratégico: "ser el pivote contra la dependencia alimenticia y el estrangulamiento financiero del proceso de acumulación de capital".

Al romperse el cuello de botella de la producción agropecuaria, no sólo se satisface el objetivo básico de recuperar la autosuficiencia de alimentos, sino que además se propicia tanto la estabilidad interna de precios como la estabilidad cambiaria, al sustituirse importa

ciones de bienes primarios y exportar excedentes". Además, la reactivación del sector primario podría ser la mejor respuesta ante la difícil coyuntura "por que sustituye importaciones a plazos y costos relativamente menores, con la ventaja adicional de que en términos sociales y políticos entraña el mejor instrumento redistributivo hacia las clases más necesitadas" (Ugarte, 1976).

Parece inútil seguir alargando la lista de los beneficios que reportaría lograr un efectivo y acelerado desarrollo del sector agropecuario. Se diría que en este punto es fácil conseguir el más amplio acuerdo. Las dificultades comienzan cuando se trata de proponer alternativas de política. Es aquí donde surgen las advertencias, las salvedades y las discrepancias.

Desde distintas trincheras ideológicas se aduce a menudo que la solución radica en abandonar la demagogia agrarista, renunciar al ejido ineficiente o a la prehistórica comunidad indígena y lanzarse a la gran agricultura capitalista. Dice Roger Bartra, aparentemente como una posición antiburguesa: "No cabe duda que ha llegado a su fin la época en que la economía campesina parcelaria puede tener un papel clave en el equilibrio político y económico de la estructura agraria mexicana. Para las clases dominantes el problema consiste en deshacerse del campesinado parcelario sin provocar un caos político y al mismo tiempo encontrar un camino de desarrollo capitalista alternativo. Para las clases explotadas el problema consiste en dirigir el

proceso de disolución del campesinado no hacia un intento por recobrar su estatuto primitivo, sino hacia la consolidación de formas de luchas proletarias enfiladas a combatir al capital moderno. El proceso será largo y difícil, pues de un lado y otro de la línea de fuego aún quedan rastros de romanticismo populista que no quiere ver desaparecer el viejo campesinado; pero cada vez es más clara la barricada que señala los nuevos rumbos de la lucha de clases en el campo mexicano" (Bartra, 1975).

De otro lado, se plantea la necesidad de aceptar "el hecho incómodo pero inobjetable de que el problema del desempleo no podrá quedar resuelto, sino apenas planteado y afrontado en la próxima década" (Luiselli, 1976). Se afirma insistentemente que "la solución al problema del empleo tendrá que darse fuera del campo y dentro de una economía moderna y compleja" (Luiselli, 1976), pero al mismo tiempo se sostiene que "si la industria y los servicios no crecen con suficiente rapidez ni crean el suficiente número de empleos aparece un proceso acumulativo que condena a la mayor parte del medio rural al subdesarrollo" (Guzmán Ferrer, 1976).

El problema se deriva en parte de la proliferación de mitos y tabúes en torno a las cuestiones del campo. Se plantea con frecuencia la necesidad de capitalizar y modernizar el sector, con lo

que se quiere decir en general que existe una intensa necesidad de acumulación en el medio rural, que deberá satisfacer mediante la transferencia de recursos, tecnología moderna y un gran esfuerzo de organización. Esto es cierto, sin duda, pero lo que no siempre se reconoce con claridad es que el país no tiene ni tendrá en los próximos años los recursos de capital que harían falta para organizar la producción agrícola de manera empresarial, sea en granjas de tipo capitalista o en explotaciones colectivas bajo la promoción y la gestión del Estado. No se trata de argumentar si el modelo del farmer norteamericano o el sovjoz soviético son formas de producción agropecuaria aceptables teóricas o políticamente para nuestro país. Se trata de que en el momento actual y en el futuro previsible no ofrecen una solución adecuada para el campo mexicano, porque carecemos de los recursos económicos, técnicos y humanos que esos modelos demanda. Es evidente que en zonas y condiciones concretas se han organizado, se están organizando y se seguirán organizando formas productivas de ese género. Lo que queremos subrayar es simplemente, que no es viable plantearlas como solución global del problema de la producción o del problema del empleo.

Frente a las discusiones habituales sobre el tema, se encuentra la de la mecanización. Se diría que otro mito en este campo radica en que la modernización se entiende necesariamente como mecanización.

y dado que ésta tiene una implicación adversa en materia de empleo y exige montos de capital de que no disponemos parece haber contradicciones en los objetivos y en la capacidad de alcanzarlos. Sin embargo, como Horacio Flores de la Peña apuntaba desde 1958 y como han puesto de manifiesto muchos otros autores, en países como el nuestro las formas de tecnificación a la europea parecen ofrecer mucho más posibilidades que las formas norteamericanas, pues permiten lograr muy altos niveles de rendimiento con bajos montos de capital y en pequeñas superficies.

Aquí, por cierto, se encuentra otro de los mitos. A menudo se plantea como requisito del desarrollo agropecuario la compactación de tierras para crear explotaciones de gran dimensión y se afirma que sólo de esa manera podrá modernizarse la agricultura y conseguirse un buen nivel productivo. Al respecto, de la misma manera que sería irracional plantearse las formas europeas de producción intensiva en pequeñas superficies en el Norte o en el Noroeste de la República, hay otras muchas zonas del país, de alta potencialidad productiva, donde la compactación es físicamente imposible, por la configuración orográfica de las tierras, aún sin tomar en cuenta aspectos económicos y sociales, y en las cuales puede conseguirse alta rentabilidad en pequeñas explotaciones.



Más allá de estas discusiones de tipo técnico la cuestión parece centrada en problemas de organización de la producción. Con distintos modelos en la cabeza y una variedad de instrumentos en las manos y en las definiciones de política, parece haber también consenso en que el problema de la producción y el empleo quedará resuelto cuando se logre una organización adecuada de la producción. Este enfoque coloca correctamente el problema en el ámbito que le corresponde, o sea, en el de las relaciones de producción. Sin embargo, la expresión encierra a menudo un eufemismo que se emplea para disfrazar o suavizar la decisión de liquidar la economía campesina para sustituirla por otras formas productivas que se consideran superiores.

En el pasado, nuestro afán de organizar la producción agropecuaria nos llevó en primer término a la invención, en los distritos de riego, de una nueva organización productiva, moderna, dinámica y orientada al mercado. La ilusión aparente de este empeño radicaba en que la nueva organización produciría cuanto la sociedad demandaba del sector agropecuario y junto con la industria absorbería la mano de obra procedente de la economía campesina, que se iría extinguiendo lentamente. Durante varias décadas, el modelo parecía tener éxito. Fue posible que el sector aportase los alimentos y las materias primas que le requirió la sociedad, tanto para el consumo interno como para la exportación. Se registraron impresionantes avances en la producción y en

la productividad. La agricultura contribuyó decisivamente a financiar el desarrollo industrial del país, tanto mediante la transferencia neta de recursos cuanto por la aportación sostenida de divisas. Pero quedó exhausta por el esfuerzo: el modelo constituyó un eficaz sistema de explotación de hombres y recursos, no de desarrollo de unos y otros.

La apreciación de la situación al iniciarse la década actual muestra claramente las consecuencias de ello. Aunque a través del sistema de relaciones de intercambio seguían fluyendo volúmenes considerables de recursos hacia las ciudades, una corriente inversa crecía constantemente para compensar el deterioro general de las condiciones de producción y de vida en el campo. El sector moderno, espina dorsal del desarrollo en la agricultura, dió muestras de carecer de una dinámica interna suficiente y se hizo aún más evidente la medida en que dependía de la extracción de recursos de la agricultura tradicional. Los mecanismos que habían servido para crearlo y estimularlo comenzaban a operar como frenos de la modernización. En vez de orientarse al aprovechamiento óptimo de sus recursos, asumiendo riesgos para el logro de la máxima ganancia y ampliando sus inversiones en el campo, los agricultores modernos tendían ya a preferir una explotación subóptima que ofreciera menos riesgos -técnicos o de mercado- y comenzaron a canalizar sus ganancias a diversas formas de consumo conspicuo y a sectores ajenos al agropetuario: a menudo a actividades comerciales especulativas o a inversiones

conservadoras en los centros urbanos -como en bienes raíces-, siguiendo el camino ya transitado por el cacique.

Tampoco parecía ya posible la ampliación o fortalecimiento de los enclaves de alta productividad existentes. Debido al creciente costo por unidad de las grandes obras de infraestructura (agotadas ya las posibilidades "naturales" obvias), hacerlo sólo podían plantearse al precio de sacrificar sin ventaja otras inversiones públicas indispensables.

El sector entero mostraba un debilitamiento sustancial. Algunos ejemplos pueden servir de testimonio: la producción total, que todavía de 1960 a 1965 creció a la tasa de 8.2%, se incrementó solamente a razón de 1.8% anual de 1965 a 1970. El valor de las exportaciones agropecuarias (punto fundamental del modelo en curso), que aumentó 10.1% anual de 1960 a 1965, creció sólo 0.9% al año en la segunda mitad de esa década.

La estructura de los predios no podía ser más inadecuada. Para 1960, poco más de 3% de las fincas poseía 43% de la tierra arable y rendía el 54% del producto agrícola total. En contraste, la mitad de las fincas sólo controlaba la octava parte de la tierra y contribuía con alrededor del 4% del producto. El 84.1% de los predios producía sólo 21.3% del valor de la producción. Aunque no se dispone de cifras

para 1970, todo permite suponer que la situación empeoró.

En auténticas pequeñas propiedades y en latifundios abiertos o simulados, los empresarios de la tierra habían tenido una época de gran prosperidad. Para muchos de ellos, la actividad agropecuaria había pasado a segundo término por el progreso de los negocios urbanos que crearon las ganancias de sus explotaciones agrícolas. En el período se registraron auges de diversos cultivos, cada uno de los cuales dejó tras de sí una cauda de millonarios. Una parte de estos empresarios operaba aún en condiciones modernas y vigorosas y contaba con amplia capacidad financiera y comercial; pero otros muchos propietarios privados se encontraban repartidos por el país, con permanente incertidumbre por la miseria que los rodeaba y ante la imposibilidad legal de emplear los capitales que acumulaban y la técnica que poseían en una tierra que no les pertenecía ni podían adquirir. El arrendamiento de parcelas se había convertido en una práctica general, con la cual se estaba causando un grave deterioro de los recursos productivos, porque quien arrienda se ocupa solamente de extraer el máximo provecho de la tierra durante el ciclo arrendado, agotando el suelo y cerrando toda posibilidad a la realización de mejoras productivas.

La mano de obra asalariada, que en 1950 a 1960 aumentó aparentemente con rapidez, hasta llegar a 2.2 millones de empleados en

este último año, creció sólo a razón de 1.5% anual en el siguiente decenio, pasando a 2.6 millones de empleados en 1970. El estado general de los campesinos ejidatarios, minifundistas, comuneros y jornaleros -- temporales o permanentes mostraba hacia 1970 un franco deterioro. La situación en materia de ocupación puede ilustrar claramente el fenómeno: el 61% de los desempleados y subempleados de todo el país correspondía al sector agrícola, el cual, además, contribuía decisivamente al desempleo en los demás sectores por su emigración masiva. Del total de la fuerza de trabajo agrícola en 1970, 36.1% sobrevivía apenas de la explotación de su parcela y tenía que ocuparse temporalmente como jornalero o en otras actividades. Otro 57.6% formado por campesinos -- sin tierra o por quienes obtenían una proporción mínima de su ingreso de la explotación de su parcela, constituía una masa de población enorme inserta en el sector agrícola, aunque en cierta forma marginal a él. "Esta masa --se ha sostenido-- constituye una reserva de fuerza de trabajo para la agricultura comercial"; sólo que ésta es incapaz de darle -- empleo. En el 60% de los predios maiceros y el 33% de los frijoleros la producción se destinaba exclusivamente al consumo de los campesinos. En el 20% del total de predios no se lograba siquiera producir maíz o frijol suficiente para el consumo de las familias campesinas durante el año, por lo que se veían obligadas a adquirirlos con ingresos de otras fuentes. Y las otras fuentes de ingreso campesino se encontraban tam-

bién en abierto deterioro hacia 1970: la producción y venta de artesanías y la explotación del bosque, la pequeña ganadería y otras muchas actividades complementarias de la economía campesina se hallaban generalmente en crisis. En cuanto a la ocupación como jornaleros temporales o permanentes, no sólo prevalecía un salario inferior al mínimo rural, sino que en algunos grupos, como los de la zafra azucarera, las condiciones de trabajo resultaban enteramente inhumanas.

Tal es la base real y el resultado principal del "milagro agrícola mexicano". Se consiguió en buena medida colocar en condiciones de extinción a la gran masa campesina de la agricultura tradicional. Pero no se logró la contrapartida esperada. En vez de un moderno desarrollo capitalista se había generado un dramático círculo vicioso de atraso y destrucción del que aún el país no logra recuperarse.

Cuando esta vía parecía agotada, comenzamos a ensayar otra: organizar a los campesinos. Lo que faltaba no era en sí organización, sino el tipo de organización que se consideraba necesario para la sociedad en conjunto. Como este esfuerzo de organización desconocía, consciente o inconscientemente, de buena o de mala fe, las características y necesidades de la economía campesina y de sus formas de organización, los campesinos resistieron heroicamente el esfuerzo de implantación. Más allá de las torpezas burocráticas, de las ineficiencias o de

la falta de coordinación en los esfuerzos gubernamentales de organización; su limitado éxito debe atribuirse sobre todo a la resistencia opuesta por los campesinos, que no es, como dicen algunos técnicos, resistencia al cambio tecnológico, fruto del atavismo o la ignorancia o de un desafortunado individualismo, sino producto de un modo de vida que ofrece mayor seguridad para la supervivencia y el desarrollo que los modelos alternativos de organización social y productiva que se les han ofrecido. En éstos, independientemente de su belleza teórica o formal, se carece de la experiencia empírica exitosa, en el campo mexicano, experiencia que los campesinos exigen como requisito para adoptar nuevas prácticas; además, al implantar los modelos se plantea a los campesinos que acepten depender enteramente de personas o instituciones -como las del mercado- sobre las que ellos mantienen serias reservas, con base en experiencias empíricas muy concretas: El problema de organización de productores, por tanto, consiste en realidad en la contradicción entre el tipo de organización que hemos pretendido imponer a los campesinos y la que ellos han formado, contradicción sustentada en la hipótesis, nunca demostrada, de que no es posible modernizar la vida rural y lograr las metas globales de producción y productividad por la vía de la economía campesina.

En este texto se propone, muy concretamente, que la alianza popular para la producción sea fundamentalmente una alianza campesina.

na. De la misma manera que el acento en lo agropecuario no implica abandonar los esfuerzos de industrialización, sobre todo en los sectores prioritarios, concentrarse en los campesinos no implica dejar de lado los esfuerzos en el llamado sector moderno de la agricultura. Lo que se quiere subrayar es que ese sector moderno, aún si se extiende rápidamente por una repentina inversión de gran magnitud y vigor (lo que parece poco probable) no podrá llevarnos al logro de nuestros objetivos de producción, empleo y estabilidad de precios. En este texto se sostiene que sólo los campesinos, organizados a la manera campesina, pueden resolver sus propios problemas de supervivencia y desarrollo y constituirse en los pivotes de la estrategia nacional de política económica. Con ellos ha de celebrar la sociedad su alianza fundamental para producir.

Como se indicó antes, la cuestión fundamental en la producción agropecuaria es la de organización de la producción. En un sentido muy concreto, organizar es un proceso de ordenación, en el que se pretende sincronizar la acción de distintos agentes en un orden concertado, en un concierto. Por eso, no es posible organizar la producción en un desorden público, como el que se deriva de la compleja situación del campo. Si aquí intentáramos hacer un simple enunciado de la variedad de actores, formas de organización y mecanismos de funcionamiento que caracterizan el medio rural en México, la sola lista resultaría casi inter-



minable y quizá sólo serviría para contribuir a la confusión general.

Si nos planteamos el problema de la organización de los productores, tenemos que plantearnos ante todo el orden sobre el cual puede construirse la organización. ¿Cuál es este orden?

En primer término, es el orden de la necesidad. Los campesinos necesitan producir para su supervivencia y desarrollo y el país necesita que, además de ocuparse de sí mismos, produzcan excedentes. Mientras no logremos coordinar estas necesidades, ponerlas en un orden común de interés, su contradicción nos paralizará. Esto exige invertir la orientación de los esfuerzos de organización. No podemos plantearnos seriamente que los campesinos atiendan nuestras necesidades y hagan caso omiso de las suyas, abandonando un alto nivel de seguridad -el de su organización social, el de una miseria que a pesar de todo garantiza supervivencia- por la total incertidumbre.

Y esto es lo que de hecho intentamos cuando les exigimos que siembren girasol o alcachofas, en vez de maíz, pues no hemos podido ofrecerles simultáneamente garantías sobre la comercialización de esos productos y sobre el abastecimiento de maíz, y en muchos casos ni siquiera podemos darles seguridad de que la producción será exitosa. De esa manera, les pedimos que asuman un riesgo que en su caso no es el de una mayor o menor ganancia, sino el que establece la

diferencia entre la vida y la muerte.

Hemos alterado el orden de los factores y aquí si se altera el producto. Se pasa a la economía de mercado cuando el desarrollo productivo permite generar excedentes. No antes. Por las mismas razones que nos planteamos la autosuficiencia nacional de alimentos, debemos plantearla a nivel local y regional y establecer garantías suficientes de abastecimiento para los productores cuando ello sea técnicamente imposible o económicamente irracional. Sólo así podemos hacer que el interés de los campesinos corresponda al interés nacional, o sea sólo partiendo de la producción y de las condiciones que satisfacen prioritariamente las necesidades campesinas, podemos concentrarnos todos en el incremento de la producción y la productividad.

Para los campesinos, el orden de la necesidad abarca de manera fundamental el de sus organizaciones sociales: es su principal mecanismo de supervivencia. No se trata de la creación casi imposible de nuevas organizaciones, sino del apoyo a las existentes en beneficio de sus integrantes. Estas organizaciones, sumamente heterogéneas, pueden adquirir coherencia si se aglutinan en otras más amplias que funcionen bajo las mismas líneas que aquellas y en torno al único interés que les es común a todas: el de asegurar sistemas de intercambio apropiados, tanto de productos como de recursos, entre los propios campesinos y con

la sociedad urbana, sea ésta la que representa el Estado o la de otros agentes. Dentro de ese interés común, cabría distinguir la diferente personalidad de las organizaciones, en función de los diversos agentes del proceso productivo que las integren.

Si la organización se plantea sobre esta base, en el orden de la necesidad, es viable también plantear el orden de la libertad, tan importante como el primero. En función de las necesidades, es posible efectuar libremente compromisos recíprocos y responsables entre esas organizaciones que aglutinan lo existente y lo respetan y otros agentes económicos, ante la presencia y con la regulación de la representación social del Estado. No es libertad la del caos, en que cada quien hace lo que quiere cuando quiere, porque en el desorden se quiere mucho pero se puede poco. La libertad se necesita para comprometer libremente la voluntad, y ésta puede comprometerse libremente cuando se basa en la necesidad y en la realidad. Este orden de la libertad se pierde a menudo en organizaciones promovidas por el Estado pero es plenamente vigente en las de los campesinos. Es característica de las organizaciones existentes, por ejemplo, que debería conservarse en las organizaciones más amplias que las aglutinasen, el derecho a participar individualmente en la organización.

En estas condiciones, puede darse también el orden del Derecho, rompiendo así el círculo vicioso en que nos encontramos. No hemos podido, en efecto, restablecer la legalidad en el campo, a pesar del esfuerzo empuñado en ello, porque nos comprometimos hace mucho tiempo con la ficción y el dogma ideológico.

Desde los años de la experiencia cardenista, resultó evidente, aunque pocos quisiesen verlo, que en nuestro país la nacionalización de la tierra opera precisamente al revés de lo que requiere el desarrollo capitalista en la agricultura, pues entre nosotros implica sustraer de ese tipo de explotación una parte de la superficie laborable y limitar seriamente su operación en la tierra que le resulta asequible. Una porción importante de la tierra nacionalizada no se convirtió en el espacio de movimiento de agricultores libres que reivindicaran más tarde propiedad privada sobre explotaciones ya desarrolladas, sino que se transformó en tierras ejidales o nacionales. Para que pudiese operar la explotación capitalista, no era posible esperar a que la propiedad de la tierra se consolidase a posteriori, es decir, una vez que se hubiera asentado en ella la empresa, sino que era preciso salvaguardarla a priori, convirtiendo la propiedad privada de la tierra en un requisito de la actividad del agricultor. Como la mayor parte de nuestros agricultores disponía de limitados recursos, pues no se había realizado

una acumulación previa de los mismos, el grueso de los que tenían fue absorbido por la adquisición de la tierra misma. Les quedaron, por ende, escasas posibilidades de aplicar montos de capital apropiados a mejoras productivas y al manejo de la explotación. Este hecho, unido a la existencia de los terrenos ejidales y comunales, así como a la prohibición legal de que las sociedades mercantiles pudiesen participar en la explotación de la tierra y a otros factores, dió lugar a que el régimen de propiedad de la tierra se convirtiera en una limitación permanente del desarrollo agropecuario y a que fuese cada vez más una traba limitante de toda iniciativa de transformación.

La acumulación desigual de bienes y de capacidades productivas y de gestión que caracteriza la situación actual no sólo genera un conflicto constante de intereses, que progresivamente se agudiza y adopta formas violentas y destructivas, sino que además provoca una paulatina paralización de los esfuerzos de desarrollo que se expresa en creciente desempleo, deterioro del aparato productivo y desaceleración del ritmo de inversión (e incluso en procesos de desinversión). Quienes poseen bienes y capacidades encuentran cada vez menos oportunidades de emplear provechosamente unos y otras, porque el contexto económico y social en que operan las está cancelando. A su vez, quienes sólo poseen su fuerza de trabajo tampoco encuentran ya posibilidades remunerativas de aplicarla al esfuerzo productivo. Ha quedado así configurado en el país un problema de or-

ganización de la producción cuya solución enfrenta sistemáticamente el  
obstáculo de la propiedad: el régimen económico prevaleciente orienta y  
condiciona aún a los productores a la acción individual aislada, al esfuer-  
zo en que cada quien busca su propio provecho e intenta atender por sí  
mismo sus necesidades personales y familiares, cuando las condiciones  
reales del desarrollo imponen la exigencia insoslayable de realizar el tra-  
bajo en común.

Como se ha dicho antes, es requisito para que la organiza-  
ción capitalista de la producción pueda contribuir al desarrollo progresivo  
de la actividad agropecuaria que la tierra sea "liberada", para que el  
empresario pueda apropiarse libremente de ella. Nuestro sistema de na-  
cionalización de la tierra no puede considerarse equivalente al inglés o el  
norteamericano. En esos casos operó simplemente como un mecanismo  
de transferencia de la propiedad del terrateniente al empresario y bajo  
condiciones en las cuales, a partir de la nacionalización y a través de los  
mecanismos propios de la economía capitalista, la empresa podía evolu-  
cionar hacia la dimensión y estructuración óptimas, revolucionando en el  
camino las fuerzas productivas. Nuestro sistema de nacionalización tam-  
poco fue equivalente de una ley de socialización de la tierra, entre otras  
cosas porque no se daban en nuestro país las condiciones económicas, so-  
ciales y políticas necesarias para la explotación socializada de la tierra.

En nuestro país, como la legislación revolucionaria prohibió que las sociedades mercantiles adquiriesen títulos de propiedad sobre la tierra, sólo quedaron a la empresa capitalista agrícola dos formas de existencia: la ilegal y la individual, que carecen de potencialidad de desarrollo y están condenadas a desaparecer.

La inestabilidad de la forma ilegal, su naturaleza transitoria, determina que su operación -en las diversas formas de latifundismo- tienda a orientarse a una rápida explotación de hombres y recursos, de tipo predatorio, ante el alto riesgo que implica la propia ilegalidad del mecanismo: puesto que no puede tenerse seguridad alguna de que las condiciones que permiten la ilegalidad podrán proseguir indefinidamente, el inversionista ha de buscar la inmediata recuperación de la inversión y no tiene interés alguno en la conservación y desarrollo de los recursos para la expansión futura. El resultado productivo de este tipo de explotación parece a veces de impresionante eficacia, pero es esencialmente efímero y destructivo.

La segunda forma posible de existencia de la empresa capitalista en el campo mexicano, la de tipo individual en la pequeña propiedad inafectable, unas veces resulta enteramente antieconómica (por la reducida dimensión de las parcelas) y otras veces encuentra pronto un lími-

te insuperable para su expansión: existe un tope técnico evidente a la inversión redituable en la parcela individual. Una vez que se llega a este límite el agricultor no tiene más opciones que canalizar sus ganancias a formas ilegales de explotación de la tierra (como la renta de parcelas), con lo que cae en las condiciones de la primera forma, o destinarlas a inversiones fuera del sector agropecuario, sin poder emplearlas ya en el mejoramiento de la explotación agropecuaria, como sería su misión histórica.

Ante estas limitaciones, la empresa capitalista -creada -- muy a menudo con base en esas formas ilegales de explotación de la tierra- buscó y encontró posibilidades de desarrollo en el campo mexicano en actividades no productivas. Operando desde afuera del aparato productivo, entabló una muy profunda relación con él, a través de estructuras socioeconómicas que materializaron esa relación de diversas maneras. Entre ellas, tendió a predominar la forma caciquil del poder, que se -- instituyó como un régimen de relaciones sociales incapaz de organizar a los productores o de promover el desarrollo del aparato productivo, pero altamente eficaz -en el corto plazo y con mecanismos aún más predatorios y destructivos que el sistema latifundista- para explotar hombres y recursos. Este régimen funcionó como un vehículo importante de acumulación, gracias al cual fue posible transferir los excedentes económicos de los productores agropecuarios a otros sectores y sustentar así, en -- buena medida, la modernización de la economía, pero al bien conocido -



precio de socavar las bases mismas de nuestro desarrollo y generar una creciente desocupación, una desproporcionada migración rural y el deterioro de los recursos productivos. Independientemente de la evolución y la explicación histórica de este proceso -tarea que es urgente llevar a -- cabo- el hecho es que también se han terminado sus posibilidades: el -- sector rural ha quedado agotado por el esfuerzo y por esta vía no sólo -- no podrá desarrollarse, sino que tampoco será capaz de realizar su contribución tradicional al desarrollo general y ni siquiera podría aportar los alimentos y materias primas que el país necesita para sobrevivir.

Pocas dudas quedan ya de que la única perspectiva viable - para el desarrollo agropecuario se encuentra en la organización del traba jo en común. Aunque muchos aún insisten en que esa perspectiva puede materializarse a través de la forma capitalista de organización del esfuer zo productivo, por lo dicho parece claro que tal planteamiento no puede - ofrecer fórmulas viables y eficaces que abran una opción real al desarro- llo agropecuario. Aunque esta vía no puede considerarse enteramente ce- rrada en todo el medio rural, es también evidente que no puede propone rse como fórmula general y, como ya se indicó, las posibilidades de desar- rollo que aún puede ofrecer pronto llegará a su límite tecnológico. Pron- to, también, los campesinos mismos y la acción del Estado habrán de ce- rrar posibilidades a las formas de explotación que se realizan desde afue ra del aparato productivo o que adoptan formas fuera de la ley.

Para responder a las exigencias del desarrollo agropecuario con una nueva organización de los productores que debe crearse en un plazo muy breve, será preciso estimular vigorosamente otros regímenes productivos. Dos de ellos, altamente dinámicos y con amplias perspectivas, se han puesto a prueba con éxito en estos años. Ambos operan en el marco jurídico de la propiedad social o colectiva de bienes y capacidades de producción y se sustentan en el abandono de las formas individuales de la propiedad y el trabajo. Una de ellas se basa en la gestión del Estado, que se ocupa de operar técnica y administrativa-mente la unidad productiva y de aportar los recursos necesarios, y en la participación de la mano de obra campesina. La segunda, que a menudo también ha dependido del apoyo estatal, sobre todo al principio, se basa en la gestión autónoma de los campesinos, solidariamente vinculados en estructuras productivas que han dejado atrás la traba de la acción o propiedad individual.

Por muchos años, la administración estatal de explotaciones agropecuarias había mostrado las más graves deficiencias. Sin embargo, la experiencias acumuladas han permitido realizar ahora con éxito algunos proyectos asociados a la operación directa del Estado. En ciertos casos se logró organizar rápidamente a los productores en explotaciones modernas y eficientes y en otros más la acción estatal se realizó como un proceso de transición durante el cual los campesinos recibie-

ron la capacitación técnica y administrativa necesaria para manejar por sí mismos las explotaciones. Se trata de una modalidad que parece particularmente aplicable a los casos en que se reparte un latifundio o una propiedad afectable en condiciones desarrolladas de explotación capitalista, entre campesinos que carecen, en el momento del reparto, de la organización y los conocimientos que harían falta para mantener en funcionamiento adecuado la unidad productiva. En estas condiciones, es tan inaceptable detener el proceso agrario del reparto por esta incapacidad temporal de los campesinos como permitir que la unidad productiva se deteriore y deje de funcionar, lo cual ocurre fácilmente sin una enérgica intervención directa de instituciones gubernamentales. Puesto que -- aún con el más intenso esfuerzo de capacitación no es dable esperar -- que los campesinos adquieran en el brevísimo plazo que se necesitaría la capacidad de gestión adecuada, el Gobierno puede aportarla temporalmente en la medida en que las circunstancias lo exijan. Han tenido -- también buenos resultados algunas experiencias en que los organismos gubernamentales han apoyado con recursos a campesinos que por sí -- mismos habían logrado un alto grado de desarrollo de su organización y capacidad de gestión. Sin embargo, ambas modalidades tienen la obvia restricción de las limitaciones de recursos financieros y humanos del Estado para emprender acciones de esta índole a la escala masiva que la situación exige.

Aparte de éstas, las experiencias más venturosas han sido las que identifican y consideran cuidadosamente el estado de organización en que se encuentran los campesinos, así como sus tradiciones y formas propias de vida, y al mismo tiempo toman en cuenta que el proceso de organización sólo puede realizarse en un período muy amplio. La experiencia histórica demuestra que el trabajo en común cristaliza a través de un largo proceso. Las implantaciones bruscas son efímeras, a menos que la presión externa en que se basan se mantenga por un largo tiempo, lo cual no siempre es posible. Para llevar a cabo la tarea de organización, sin adoptar vías coersitivas, más o menos autoritarias, contra las que se ha pronunciado ya nuestra sociedad, se necesita ante todo un intenso trabajo de preparación de promotores, que puedan ocuparse de difundir las prácticas colectivas, dar a conocer las experiencias exitosas y asesorar a los campesinos en su aplicación, sobre todo durante las primeras fases. Además, se requiere orientar en la práctica los esfuerzos hacia formas de transición más asequibles, como el grupo de ayuda mutua, la cooperativa de consumo o el grupo solidario de crédito, que son organizaciones que preparan natural y sólidamente a los campesinos para las modalidades del trabajo en común.

Sin embargo, los nuevos grupos que pueden crearse en las comunidades rurales se enfrentan directa e inmediatamente a los intereses

de quienes hasta ahora los han explotado. La estructura caciquil de poder, factor decisivo para la persistencia de la explotación colectiva (como la renta de parcelas), es el principal obstáculo a las tareas de organización. En la misma medida en que la organización necesita ser general, o sea, realizarse simultáneamente en miles de comunidades rurales, el país podrá quizá disponer de capacidad de promoción de gran número de nuevos grupos, pero ésta no podrá ser muy intensa ni podrá mantenerse en el tiempo como factor exógeno de presión. En la práctica, los grupos que se formen serán relativamente débiles, sobre todo al principio: librados a sus propias fuerzas, no podrán enfrentarse al cacique para organizar el trabajo en la forma que los libera de su explotación. Por tanto, sólo una presión orgánica del campesino, expresada en una voluntad política federal como la que se ha estado manifestando y unida a una actitud consciente de los habitantes de las ciudades, puede ser la verdadera clave de los cambios que se necesitan y que aparecen los más viables en la etapa actual: modificar las formas de organización del trabajo sin denunciar el aparato productivo; liquidar viejas prácticas de explotación sin interrumpir el ritmo de la producción e incluso acelerándolo; respetar la persona del cacique, pero no su función; sustituir la forma caciquil del poder, sin padecer el tránsito de la anarquía, por una forma cualitativamente superior de la organización productiva.

A pesar de las enormes posibilidades que ofrecen estos re-

gimenes productivos, con base en la gestión estatal o en la de los campesinos, tienen también claras limitaciones derivadas del contexto social -- en que se aplican y de lo que podría llamarse una desigual distribución de la capacidad de gestión económica. Por una parte, los agentes económicos tradicionales que operan en el campo tienden sistemáticamente a socavar los lazos de solidaridad que unen a los campesinos y a estimular sus actividades individualistas. Por ello y por las características mismas del proceso de organización, se requiere que los esfuerzos para promoverlos sean intensos y duraderos. Esto reitera la necesidad de dar atención especial y urgente a la preparación de promotores para esas tareas, pero al mismo tiempo lleva a reconocer que no será posible desarrollar esas nuevas opciones en el plazo que se requiere.

La segunda gran limitación de los nuevos regimenes, la que podría llamarse desigual distribución de la capacidad de gestión, permite acaso proponer una tercera opción para el corto plazo. Numerosas experiencias puestas a prueba en estos años permiten ya contar con figuras jurídicas y formas operativas en que parece posible asociar provechosamente, a plazo fijo, a empresarios capitalistas, pequeños propietarios, ejidatarios, comuneros, colonos y campesinos sin tierra. El mecanismo tiene como objetivo principal organizar el traslado de la capacidad de gestión desarrollada en el manejo de la empresa o de la pe-

queña propiedad a los grupos campesinos que no poseen tierra o condiciones para explotarla adecuadamente. Se trata de asignar a esos agentes la tarea de desarrollar el esfuerzo promocional que el Estado o los campesinos no podrán realizar por sí mismos en el futuro inmediato. El mecanismo se basa, desde el punto de vista económico, en la creación de oportunidades lucrativas de inversión en el medio rural, en que los tenedores de capital y de capacidad de gestión puedan encontrar una manera de emplear sus recursos en condiciones redituables, por un plazo determinado y con un riesgo menor que el que enfrentan actualmente. Al respecto, debe tenerse en cuenta que parte de las ganancias que se están obteniendo en la actividad agropecuaria no puede ya aplicarse en ella, por las razones que se han indicado, y sus dueños no tienen capacidad ni interés de operar como empresarios urbanos. Esto determina que se muestren dispuestos a ensayar nuevos mecanismos para encontrar aplicación a tales ganancias y que por ello sea posible exigirles, en el marco de una gran presión social sobre la tierra, comportamientos distintos a los que han adoptado tradicionalmente. Para que pudiese operar con éxito, este mecanismo debería cumplir los siguientes requisitos:

- a) Asegurar ganancias e ingresos suficientes a todos los participantes.
- b) Garantizar que durante el plazo de la asociación, que habría de tener un claro límite en el tiempo, se realizará efectivamente

la transferencia de la capacidad de gestión de la unidad productiva de quienes actualmente la poseen a los grupos campesinos.

c) Crear bases económicas y humanas de sustentación para que la unidad productiva opere con autonomía y eficiencia una vez que venza el plazo de la asociación, cuando los iniciales poseedores del capital la abandonen para aplicar sus recursos en otra unidad y sean los propios campesinos quienes deban operarla.

Las experiencias de los últimos años en este tipo de mecanismos permiten plantear su viabilidad en numerosas zonas del país, sobre todo para explotaciones de tipo comercial (como el algodón, el tabaco, el plátano, etc.)

De esta manera, quedarían planteadas diversas fórmulas de desarrollo cuya coexistencia se considera posible en el campo mexicano en el futuro inmediato. Las pequeñas propiedades inafectables podrían cumplir su función, bajo una forma de explotación capitalista, en función del contexto general de su operación, y habrían de conseguir eficiencia y efecto progresivo sin el apoyo artificial del Estado. Su evolución posterior podría tomar la forma de cooperativas de producción, en esquemas que ya se han experimentado o con modalidades como la sociedad de crédito rural, que la nueva legislación estimula. Las organizaciones campesinas de nuevo cuño, basadas en la solidaridad y la cooperación,



podrían establecer progresivamente un nuevo régimen de relaciones sociales que aprovecharan la rica experiencia campesina y desatase la iniciativa de los productores, con un apoyo estatal que, con pleno respeto a sus formas propias y a su autonomía, fortaleciese su capacidad de gestión, las apoyase financiera y técnicamente cuando fuese necesario y contribuyese, en particular, a modificar sus relaciones de intercambio con la economía de mercado y a suprimir las estructuras económicas y políticas de intermediación que la ligan a ella. Las unidades productivas bajo gestión estatal, así como los mecanismos de asociación entre diversos tipos de agentes económicos (los cuales deberían contar siempre con una participación estatal que sirviese para regular las relaciones entre ellos y para vigilar que se cumpliesen los requisitos de su éxito ya indicados) podrían tender a establecerse en explotaciones comerciales, en particular las de productos destinados a la exportación, cuya operación estará quizá por mucho tiempo fuera del alcance de la gestión autónoma de los campesinos.

Si el Estado está dispuesto a organizar su acción a partir de la necesidad y la libertad de los productores, con sus organizaciones existentes y en torno a sus intereses comunes, parece posible admitir y regular la participación de otros agentes en la producción agropecuaria, y no sólo de los productores. Al país le interesa el aprovechamiento de los recursos económicos que actualmente poseen esos agentes, que podemos

llamar empresarios agrícolas, aunque no todos lo sean; pero interesa sobre todo su capacidad de gestión, una capacidad que el Estado no puede proveer a corto plazo y que los campesinos no poseen; una capacidad, incluso, que los campesinos reconocen y admiten como necesaria en el funcionamiento de las comunidades rurales. Con una regulación estatal semejante a la que se establece para asegurar condiciones adecuadas de transferencia de tecnología de las transnacionales a la industria mexicana, podrían establecerse mecanismos para que la participación empresarial, regulada en contratos que incluyesen la intervención del Estado, pudiese proporcionar recursos y capacidades a los productores organizados. Una solución de este género permite la aplicación de la ley, sin desgarrar el marco constitucional y corresponde plenamente a las realidades económicas y sociales del campo mexicano.

Para que ese sistema de contratación y regulación pudiese operar, se requeriría dar personalidad jurídica clara a los integrantes de la relación: en la parte empresarial, cabría distinguir a los que poseen tierra (como parte de su operación) de los que no la poseen; en la parte campesina, serían segmentos diferenciados los de ejidatarios, pequeños propietarios y jornaleros libres, distinguiendo también, en la medida necesaria, a comuneros y colonos.

No se trata aquí de dicotomías artificiales, sino de intereses distintos, en algunos aspectos contrapuestos, que no abandonan la defensa de sus intereses cuando se organizan para producir. De hecho, se daría lo contrario: en vez de que los intereses heterogéneos de los actores actuales desarticulen la producción o la bloqueen, se trata de que los hagan concurrir a la tarea común de producir, con personalidad real, no con máscaras. Esa personalidad quedaría reconocida en las figuras jurídicas apropiadas.

No hay campesino desorganizado, en el sentido de que alguno se encuentre fuera de toda organización social. Lo que ocurre es que pocos han podido desarrollarse con éxito en organizaciones burocráticamente inducidas, que se ha pretendido establecer al margen de las realidades de la economía campesina. Pero contar con las organizaciones existentes, sometiendo a regulación estatal las que no lo estén, no significa prescindir de todo esfuerzo organizativo. En el seno de las organizaciones amplias que se ocupasen de los intereses comunes de los productores, podrían promoverse modalidades más avanzadas del trabajo en común, que aportasen una experiencia empírica que podrían aprovechar los demás integrantes de esas organizaciones. Esos modelos, nacionales o importados, no serían un requisito para tratar con los productores, por lo que su promoción no tendría el componente compulsivo que caracterizó en el pasado a la mayor parte de los esfuerzos de organización de productores; serían,

simplemente, experimentos que a todos interesan, cuya difusión sería -- tan fácil y rápida como su éxito.

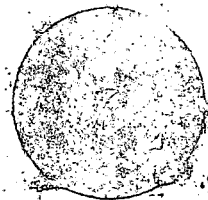
De la polémica sobre la eficiencia relativa de la pequeña -- propiedad o el ejido, sólo queda en claro que la única manera inacepta-- ble de trabajar la tierra es la explotación individual de las parcelas. -- Este sistema ineficiente no puede ser superado en el plazo que necesita-- mos mediante la implantación artificial y forzada de formas de organiza-- ción que nosotros diseñemos, por muy buenas que nos parezcan en el pa-- pel o en la experiencia de otros países. Podemos, en cambio, avanzar con la celeridad deseada, si vamos construyendo una nueva estructura en el seno de la antigua, si en vez de entrar en contradicción abierta con las organizaciones que los campesinos han construido con tanta dificultad y experiencia, organizaciones cuya eficacia para la supervivencia está am-- pliamente demostrada, trabajamos seriamente con ellas, respetándolas y apoyándolas, complementando sus esfuerzos, aceptando que son capa-- ces de asumir compromisos y de cumplirlos, y organizándonos de tal ma-- nera que nosotros seamos también capaces de cumplir los nuestros. Así, entre tales actores, puede darse una alianza efectiva para producir.

Campesinizar la alianza popular para la producción, en su-- ma, resulta cada día más urgente. Reconocer la identidad y perspectivas de los campesinos y de sus organizaciones, significa entender y aceptar a éstas como punto de partida para un desarrollo superior, en vez de negarlas y pretender la implantación de sustitutos que los campesinos --

rechazan o que caen en un vacío social. Al hacerlo, será posible que los campesinos sean sujetos -y no objetos- de una alianza productiva, en que podrán participar los obreros como obreros, no como campesinos disfrazados de jornaleros, y los empresarios como empresarios, no como caciques o agiotistas disfrazados de comerciantes. Lejos de la simulación y la máscara, el Estado podrá promover y regular la alianza productiva, para ponerla al servicio del interés nacional y operar como elemento compensador de las desigualdades en fuerza económica y capacidad de gestión de quienes se alian. Sobre esta base, los esfuerzos que desarrollemos en las ciudades para superar la coyuntura y atender los cambios en la estructura tendrán la solidez de roca de toda alianza verdaderamente popular.



centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam

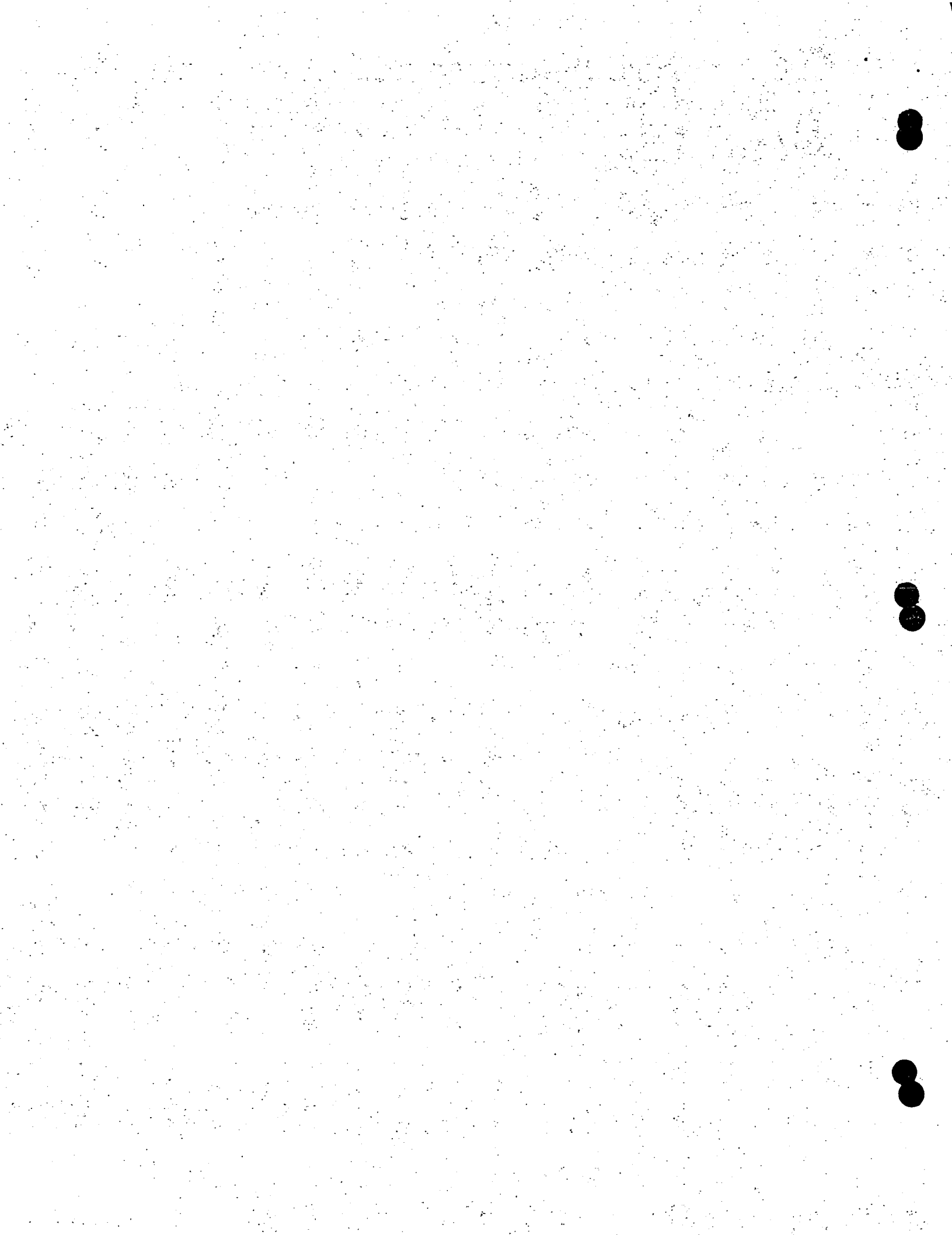


Seminario sobre "PLANEACION DEL DESARROLLO  
AGROPECUARIO"

LA AGRICULTURA EN MEXICO DE 1950 A 1975:  
EL FRACASO DE UNA FALSA ANALOGIA

LIC. GUSTAVO ESTEVA FIGUEROA

ABRIL, 1978



# La agricultura en México de 1950 a 1975: el fracaso de una falsa analogía

GUSTAVO ESTEVA

De la historia agrícola mexicana en el último cuarto de siglo parece desprenderse una severa lección. No es seguro, sin embargo, que el país la haya asimilado, tanto por las múltiples interpretaciones que de ella se han hecho como porque ha afectado de muy diversas maneras a distintos sectores de la población: hay quienes la padecieron como hay quienes la disfrutaron. Al tratar aquí de precisar el sentido de esa lección, se pretende indagar la posibilidad de lograr que de las diversas maneras de vivirla y de pensarla pueda surgir una sola estrategia para aprovecharla. Es la segunda vez en este siglo que la historia nos la dicta. Acaso no haya una tercera oportunidad.

No bien se celebró en 1917 el pacto social en que cristalizó la Revolución mexicana, se iniciaron intentos de promover que nuestra actividad agrícola se desarrollara por la vía capitalista, por ser éste el régimen predominante en la sociedad. Se empleó para ello, por analogía, un modelo que en otras partes había tenido éxito. Sin embargo, como la estructura social que surgió de la Revolución y el sistema de relaciones económicas con el exterior dentro del cual se planteó nuestro desarrollo diferían sustancialmente de las

condiciones prevaletentes en los países donde se logró la aplicación exitosa del modelo, el esfuerzo de aplicarlo al nuestro resultó infructuoso. A principios de la década de 1930 la situación de la producción agrícola nacional exigió poner en práctica una nueva orientación de nuestro desarrollo, conforme a otros derroteros, lo cual se hizo desde 1934. Aquella experiencia histórica no fue tomada en debida cuenta. Sobre todo a partir de 1945 se emprendió un nuevo ensayo de lograr el desarrollo capitalista en la agricultura. Veinticinco años después, en 1970, era ya claro que el intento había fracasado de nuevo. Es ocioso especular sobre la *necesidad social* de esta política fallida, frente a otras posibilidades que parecían abiertas, como es estéril recordar aquí sus méritos innegables en términos del crecimiento de ciertos sectores de la actividad económica. Pero las distorsiones y debilidades del resultado final son tan evidentes que no parecería caber duda alguna sobre la irracionalidad del modelo impuesto al país y su falta de viabilidad. Requiere explicación, por ello, el hecho de que tenga aún ahora decididos partidarios y es preciso, al mismo tiempo, redefinir nuevas opciones de desarrollo para el momento actual. Al hacerlo, hemos de acercarnos un poco más a la historia, dejar



de lado la abstracción de los rasgos generales del proceso y tomar contacto con sus protagonistas, aun a riesgo de repetir argumentos ya bien sabidos por muchos, que otros, no obstante, prefieren ignorar.

#### EL MODELO DE DESARROLLO ESTERILIZADOR: 1950-1970

##### *El escenario y sus actores*

Hacia 1950, los principales protagonistas de esta historia se encontraban ya claramente definidos. En los siguientes 20 años habría de modificarse su integración cuantitativa y su fuerza relativa, pero no entrarían nuevos actores en el escenario. En auténticas pequeñas propiedades, en colonias —recién establecidas— y en latifundios abiertos o simulados, apoyándose en buena medida en las grandes obras de infraestructura acabadas de construir, un vigoroso grupo de empresarios de la tierra marchaba ya a pasos firmes: 10.5% de los productores, propietarios privados de más de 5 ha., aportaban el 54% del valor de la producción en 1950. Subsistía junto a ellos cierto número de ejidos colectivos que habían resistido hasta entonces todos los embates, pero que se enfrentaban cada vez a más dificultades para sobrevivir. Esparcidos por todo el país, mientras tanto, se multiplicaban los ejidos de explotación parcelaria y las pequeñas propiedades minifundistas: los propietarios privados de menos de 5 ha. representaban el 35.1% de los productores y aportaban sólo 8.7% del valor de la producción; las cifras respectivas en cuanto a los ejidatarios eran de 54.4 y 37.3 por ciento. Habían aparecido ya también jornaleros temporales o permanentes (400 000, según el Censo) y operaban asimismo obreros agrícolas (1 793 000, según una estimación) en explotaciones agropecuarias bien establecidas o en agroindustrias como el beneficio del café o la transformación de la caña de azúcar, actividades desarrolladas en un lapso de siglos. Finalmente, marginadas y explotadas, como auténticos parias del campo, sobrevivían apenas numerosas comunidades indígenas, en las que la conservación de la estructura social tradicional era una defensa muy débil ante la penetración comercial del sector moderno de la economía.

Actores tan heterogéneos y desiguales se presentaban en un escenario altamente dinámico. La inyección de recursos de la segunda mitad de la década de 1940 (20% de la inversión pública total de 1946 a 1950) no había sido en vano. La agricultura estaba creciendo a una tasa más alta que la de la población, se avanzaba —aunque fuese lentamente— hacia el logro de la autosuficiencia en la producción de alimentos básicos y se generaba ya un saldo favorable de la balanza comercial agropecuaria, no obstante haberse elevado el consumo *per capita* de productos del campo. Tan espléndido avance tenía, sin embargo, un lado oscuro: una porción significativa de los participantes en el proceso empleó la corrupción como una argamasa indispensable para construir todo este aparato productivo. Y el agente al que apeló la mayor parte de las veces para producir o colocar tal argamasa fue un actor cuyos obvios perfiles de villano en nada reducen su capacidad como hilo conductor de la obra: el cacique. Se trata, sin duda, del peor "empresario" agrícola imaginable: no organiza la producción ni contribuye a su desarrollo. Como estructura económica intermediaria entre la

comunidad rural y el resto de la sociedad, su papel consiste más bien en extraer recursos de la agricultura, pero de la misma manera que es incapaz de impulsar el desarrollo de las fuerzas productivas en el campo, resulta un pésimo empresario urbano y en sus inversiones en tierras no hace sino reproducir el esquema predatorio que aplica en su fuente original de poder.

A pesar de todo esto, el cacique es un agente clave para el funcionamiento de la porción de la actividad agrícola que no opera en los términos de la explotación capitalista de la tierra. Destruída la unidad productiva que integraba la hacienda y ante la incapacidad del ejido de asumir colectivamente su explotación en el plazo que hubiese sido necesario, los campesinos quedaron librados a una forma miserable de explotación individual o familiar de sus parcelas ejidales o privadas. El cacique, que en su origen fue en muchos casos un auténtico líder agrario que encabezó a sus compañeros en la lucha por la tierra, se convirtió en un vehículo aglutinante del esfuerzo productivo, que no podía organizarlo pero sí someterlo. Su base inicial de explotación adoptó múltiples características: la utilización exitosa de su propia tierra, la operación de centros de compra o de venta, la disponibilidad de efectivo, sus relaciones en el exterior y muchas otras. Con el tiempo, su acción se extendió como un cáncer hasta abarcar todas las áreas de la vida de la comunidad: lo mismo fue capaz de atraer sobre ella recursos públicos que la represión policiaca, igual financiaba y compraba las cosechas que vendía los productos de consumo, cubría los gastos de una boda o un funeral y organizaba una festividad religiosa. Contrapartida del empresario que se desarrollaba a paso acelerado en la agricultura capitalista, predominantemente de riego, no podía como él revolucionar las fuerzas productivas, pues su operación se basaba en la ilegalidad, en la violencia y en una representación política espuria, de tal modo que toda inversión permanente en la tierra conllevaba un riesgo inaceptable. Sus "inversiones" en la agricultura misma tenían que ser de corto, cortísimo plazo, apenas quizá el lapso de un ciclo agrícola. Impedía que el excedente económico acumulable del campesino se invirtiese en mejoras productivas, porque se lo arrebatava o desviaba al consumo, pero ya en sus manos tampoco lo canalizaba a su fin productivo, sino que lo destinaba a extender su actividad, a consolidar su poder económico y político, al consumo conspicuo o a inversiones conservadoras en los centros urbanos.

Agente estructural en el funcionamiento de las comunidades rurales, el cacique fue también pivote que se enlazaba a otros grupos sociales, los cuales determinaban lo que en ellas ocurría desde fuera del escenario rural. Desarticulada —o con la sola articulación caciquil—, inerte, agotada en sus contradicciones internas, la gran masa campesina no era capaz de hacer valer en la realidad económica y política su fuerza numérica, sobre todo porque no podía representarse a sí misma y en su nombre actuaban, como si la representaran, los múltiples agentes que la estaban explotando y que así se constituyeron también en sus intermediarios políticos. En este lapso, los obreros eran aún una clase emergente, en lucha por conseguir su propia representación y la coyuntura colocaba objetivamente sus intereses en oposición a los de los campesinos, en torno al precio de los artículos de consumo. En contraste, los grupos industriales y comerciales se encontraban en fase insurgente. Pronto, en alianza con los

grupos financieros —a los que después se subordinarían progresivamente— y con las crecientes inversiones extranjeras, llegaron a constituir un grupo claramente dominante. Sus filias fueron constantemente engrosadas por enriquecidos de todas procedencias, que basaban su fortuna inicial en alguna corruptela y aumentaban rápidamente sus capitales, gracias a una política que buscaba elevar tanto como fuera posible la tasa de ganancia de las empresas ya constituidas y abrir constantemente nuevas oportunidades lucrativas de inversión. Base social de estos grupos dominantes fueron los segmentos sociales intermedios, que se ampliaban con rapidez. Estos segmentos padecían en diversas formas las consecuencias de la situación, pero al mismo tiempo compartían sus beneficios para algunos, al recibir una tajada —a veces sólo migajas— del pastel que la neutra economía arrebatava cotidianamente a los campesinos, a través de una mano invisible del mercado que funcionaba como mano encubridora de los intereses subyacentes.

#### La trama

Con semejante escenario y tales actores, la trama de la obra resulta obvia: con el disimulo que permitía la metafísica del mercado, se impuso a los campesinos la tarea de contribuir al financiamiento de la industrialización y a la creación y fortalecimiento de los enclaves de alta productividad agrícola, en la forma establecida por los grupos dominantes. Una vez que terminarían esta tarea, los campesinos desaparecerían como tales, con toda su estructura social, para adoptar otros papeles en la vida económica.

La experiencia cardenista dejó fuera de duda que en nuestro país la nacionalización de la tierra operaba precisamente al revés de lo que requiere el desarrollo capitalista en la agricultura, pues entre nosotros implicó sustraerle una parte de la superficie laborable, porque una porción importante de la tierra nacionalizada no se convirtió en coto de caza de agricultores libres que reivindicaran más tarde propiedad privada sobre explotaciones ya desarrolladas, sino que se transformó en tierras ejidales o nacionales. En consecuencia, en vez de esperar que la propiedad de la tierra se consolidase *a posteriori*, es decir, una vez que se hubiera asentado la organización capitalista de la explotación, fue necesario en nuestro caso salvaguardarla *a priori*, instituyendo la propiedad privada de la tierra como prerrequisito de la actividad del agricultor. Esta fue la función que cumplieron el uso liberal y el abuso del amparo agrario y de la expedición de certificados de inafectabilidad, así como la integración en una sola de las nociones de inafectabilidad y pequeña propiedad.

No bastaba, sin embargo, superar este escollo para que floreciera la agricultura capitalista, porque los agricultores mismos carecían en su mayor parte de los medios de producción previamente acumulados, cuya aplicación a la tierra fuese el motor de la revolución agrícola esperada. Tuvo entonces el Estado que echarse a cuestras esta nueva tarea. De 1950 a 1970 la expansión de la superficie bajo cultivo se mantuvo a la tasa de 1.5% al año y se realizó fundamentalmente con base en la acción estatal. Igualmente, el 70% de los recursos que el Gobierno federal destinó al fomento agropecuario a partir de 1950 se aplicó a la construcción de obras de gran irrigación, en cuyas tierras los ejidos quedaron

siempre en posición subordinada. Puesto que, de no encontrarse salida adecuada a la desarticulada pero constante presión de los campesinos con derechos a salvo, ésta se ejercería inevitablemente sobre los llamados enclaves de alta productividad que se creaban de ese modo, se intentó salvaguardarlos encauzando fuera de ellos la presión campesina. Del total de tierras entregadas a ejidatarios, fueron de riego 1.5% de 1947 a 1952, 1.2% de 1953 a 1958, 0.8% de 1959 a 1964 y 0.5% de 1965 a 1968. En esos mismos períodos, los porcentajes correspondientes al reparto de tierras no laborables a ejidatarios fueron 78.8%, 74%, 81% y 91.3%. Era evidente que si los agricultores mejor dotados carecían de recursos previamente acumulados para realizar mejoras productivas, menos aún los tendrían los ejidatarios o los campesinos sin tierra al momento de recibir su parcela. Pero debe recordarse que no se buscaba el desarrollo de estos campesinos, sino su transformación en jornaleros de la agricultura comercial o en trabajadores urbanos. Al dotarlos de parcelas, en esta fase de transición no sólo se atenúa su presión sobre las tierras productivas, sino que se creaba un estímulo adicional para el desarrollo de la agricultura capitalista: una reducción del costo de la mano de obra, pues los campesinos tradicionales obtenían de sus parcelas, aunque fuese en mínima escala, una parte de los alimentos que necesitaban para sobrevivir. Por ello, podían aceptar salarios inferiores al mínimo de subsistencia al contratarse como jornaleros en los enclaves de alta productividad. Otra forma de atenuar la presión campesina consistió en organizar un reparto simulado, que fuese contrapartida del latifundio simulado. Se estima que hacia 1970 se habían "repartido" 30 millones de hectáreas, cuyas resoluciones presidenciales no se habían ejecutado.

Tampoco esto era suficiente. La casi imposible tarea de crear una agricultura capitalista donde no había condiciones adecuadas para su desarrollo progresivo exigía la tutela constante del Estado, porque si quedaba librada a sus propias fuerzas entraba pronto en agonía. Había que darle crédito suficiente. Aunque las estadísticas al respecto no ofrecen mayor ayuda para identificar el fenómeno, porque no se han registrado en función de los tipos de sujetos de crédito, es posible observarlo indirectamente si se toma en cuenta que el desarrollo de la agricultura capitalista se concentró regionalmente, en unas cuantas zonas y entidades federativas, y se orientó a ciertos cultivos comerciales: trigo, algodón, sorgo, fresa, tomate, oleaginosas y algunos otros. Fue ahí, también, donde se concentró el crédito institucional disponible. Un 25% de los productores no recibieron crédito alguno y el 50% quedó en manos del financiamiento no institucional, que en su mayor parte otorgaron los "empresarios" casquilles, en condiciones fuertemente onerosas para los campesinos tradicionales.

Dentro del esquema, era natural que se pusiera especial interés en la producción de insumos modernos —fertilizantes, semillas mejoradas— y a la mecanización. El esfuerzo fue sin duda notable. La superficie fertilizada pasó del 4.8% en 1950 a casi el 40% en 1970 respecto a la superficie cosechada. De nuevo, empero, en este caso con el argumento técnico de buscar el máximo aprovechamiento de los fertilizantes disponibles, el insumo se concentró en los enclaves y en unos cuantos cultivos, siendo ahí, como es obvio, el motor principal de la notable elevación de los rendimientos. El

sentido del esquema queda enteramente de manifiesto al tomar en cuenta que en esos cultivos y enclaves los mismos grupos sociales que sustentaban el modelo general fueron capaces de lograr que para ellos —el sector más próspero de la agricultura— los fertilizantes llegaran a precios más bajos que para los campesinos, con base en subsidios del Gobierno federal que sólo a ellos se aplicaban. Una evolución semejante, que sería prolijo describir, se registró en el caso de las semillas mejoradas, otros insumos modernos y la mecanización.

En materia comercial, la intervención reguladora del Estado se inició institucionalmente en 1937, con el doble propósito de estimular a los productores y proteger a los consumidores, pero sólo en 1953 se inició formalmente la fijación de precios de garantía y su aplicación para la compra a los productores. Pero también en este aspecto el esquema general entraba en operación. El nivel de los precios de garantía se fijaba en términos de las necesidades del productor tradicional, para hacerlo equivalente a una especie de salario mínimo para el campesino. Sin embargo, el aparato comercial disponible no podía lograr que el precio establecido prevaleciera en todo el campo mexicano y el grueso de los campesinos tradicionales no podía colocar directamente sus productos en el mercado, por lo que aquéllos recibieron a lo largo del período precios inferiores a los de garantía (que además se habían congelado desde 1963), mientras los agricultores comerciales lograban un nivel abultado de ganancias, pues sus costos de producción por tonelada eran muy inferiores a los que habían servido de base para calcular los precios de garantía.

El papel de la investigación agrícola en este proceso merece consideración especial. Durante los primeros cuatro decenios del siglo actual se emprendieron valiosos esfuerzos de investigación. Sin embargo, sólo hasta 1942 la ciencia moderna comenzó realmente a desempeñar una función importante en el desarrollo de la producción agropecuaria en nuestro país. Es de la mayor trascendencia que a partir de entonces esa función se haya cumplido con una aportación estadounidense significativa. Ciencia y tecnología agropecuarias, durante esos decenios estuvieron fundamentalmente al servicio de las zonas en que se intentaba desarrollar la agricultura moderna. Para tal actividad y para semejante orientación, la cooperación norteamericana era evidentemente útil: el país vecino podía ofrecernos las técnicas apropiadas y "prestarnos" los investigadores pertinentes. Tenía, además, voluntad política de cooperación, pues el desarrollo agropecuario de nuestro país que de ese modo se impulsaba —dentro de esquemas de ventajas comparativas— resultaba de gran interés para Estados Unidos, pues aumentaba la capacidad de México como proveedor —de ciertos cultivos industriales a bajo precio— y como cliente —de los excedentes de granos norteamericanos.

Sobre estas bases, la investigación en materia agropecuaria se concentró en centros de excelencia que perseguían una aplicación adecuada de los avances de la alta tecnología. Son indudablemente de gran mérito las contribuciones que así hicieron a nuestra propia Revolución Verde, colocando al país en una posición de vanguardia en estos aspectos. Lo que no es aceptable es que semejante esfuerzo se haya realizado al precio de dejar prácticamente en el abandono la investiga-

ción orientada a lograr avances semejantes en nuestra gran base agrícola de temporal. Los resultados de la investigación realizada pueden aplicarse en condiciones ecológicas, técnicas, económicas y sociales que en nuestro país sólo existen en las limitadas áreas de los enclaves de agricultura comercial. De escasa o nula utilidad son para el resto de la agricultura, que tampoco ha tenido el respaldo de una investigación que parta de la identificación precisa de las condiciones en que opera y aproveche su enorme experiencia para multiplicar sus éxitos y eludir sus fracasos.

Quedó así integrado, en conjunto, un juego de tijeras para el fomento de la agricultura comercial. Asentada en las grandes obras de infraestructura creadas por el Estado (que se ocupaba además de entregarle el agua a precios subsidiados y de conservar las obras), o sea, establecida en áreas que ya no exigían grandes inversiones para mejoras productivas, recibía el doble estímulo de un bajo costo de mano de obra (con salarios inferiores al mínimo de subsistencia) y un precio superior al del mercado (el de garantía). Contaba, además, con crédito barato (ya que no abundante), insumos modernos subsidiados, apoyos para la mecanización, asistencia técnica razonablemente eficaz y con los avances de la investigación agrícola, que es preciso considerar espectaculares.

#### *El desenlace*

Los resultados iniciales del modelo dieron lugar al optimismo y fortalecieron la decisión de llevarlo adelante. De 1952 a 1956 el volumen de la producción agrícola aumentó a una tasa de 6.5% anual, cifra en verdad impresionante. El área cosechada, por su parte, creció en ese lapso a 1.9% anual y los rendimientos a 3.8%. En los siguientes diez años estas tasas cayeron aproximadamente a la mitad, pero aun así fue posible que el aumento sostenido de la producción permitiera generar excedentes exportables, primero, y luego alcanzar la meta de la autosuficiencia en la producción de alimentos básicos, que más adelante fue rebasada, presentándose también excedentes de estos productos.

La paz parecía reinar en el campo mexicano. Periódicos estallidos de violencia y algunas "caravanas de hambre" podían considerarse hechos anómalos en una situación general de calma y trabajo productivo. Tal era el ambiente, al menos, que se pretendía prevaleciente en el país, cuando bajo la superficie empezaban a surgir algunos síntomas alarmantes. Tales síntomas —ante todo la tendencia al estancamiento de la producción— se fueron acentuando después de 1965 y hacia 1970 era ya posible averiguar lo que había ocurrido, aunque sus consecuencias más graves sólo se hicieron evidentes unos años más tarde, al estallar la crisis mundial de alimentos y sucederse varios ciclos de un clima adverso en el país. Quedó claro entonces que, si bien el progreso agrícola no había sido enteramente ilusorio y la ruta trazada no era un camino sin regreso, ya no resultaba viable mantener tal rumbo.

La agricultura, es cierto, había contribuido decisivamente a financiar el desarrollo industrial del país, tanto mediante la transferencia neta de recursos cuanto por la aportación sostenida de divisas. Pero había quedado exhausta por el esfuerzo. Aunque a través del sistema de relaciones de

intercambio seguían fluyendo volúmenes considerables de recursos hacia las ciudades, una corriente inversa crecía constantemente para compensar el deterioro general de las condiciones de producción y de vida en el campo. No sólo era necesario recuperar el ritmo de inversión pública en el sector agropecuario, cuya proporción en la inversión total del sector público había estado disminuyendo, sino que era urgente, además, multiplicar el gasto en "bienestar" para las comunidades rurales, que se encontraban ya a niveles insostenibles de ocupación e ingreso.

El sector moderno, espina dorsal del desarrollo en la agricultura, dio muestras de carecer de una dinámica interna suficiente y se hizo aún más evidente la medida en que dependió de la extracción de recursos de la agricultura tradicional. Los mecanismos que habían servido para crearlo y estimularlo comenzaban a operar como frenos de la modernización. En vez de orientarse al aprovechamiento óptimo de sus recursos, asumiendo riesgos para el logro de la máxima ganancia y ampliando sus inversiones en el campo, los agricultores modernos tendieron a preferir una explotación subóptima que ofreciera menos riesgos —técnicos o de mercado— y comenzaron a canalizar sus ganancias a diversas formas de consumo conspicuo y a sectores ajenos al agropecuario: a menudo a actividades comerciales especulativas o a inversiones conservadoras —como en bienes raíces— en los centros urbanos, siguiendo el camino ya transitado por el ciclo.

La ampliación o fortalecimiento de los enclaves mismos tampoco parecía ya posible. Debido al creciente costo por unidad de las grandes obras de infraestructura, agotadas ya las posibilidades "naturales" obvias, aquéllos sólo podían plantearse al precio de sacrificar sin ventaja otras inversiones públicas indispensables. En muchos casos, de otra parte, los rendimientos habían llegado ya a tales niveles que las inversiones necesarias para conseguir nuevos aumentos exigían volúmenes de recursos financieros y técnicos que las hacían prácticamente incosteables.

El sector entero mostraba un debilitamiento sustancial. Algunos ejemplos pueden servir de testimonio: la producción total, que todavía de 1960 a 1965 creció a la alta tasa de 8.2% (sobre todo por aumentos en la superficie bajo riego —3.3 millones de ha. de incremento— y por cambios tecnológicos en la agricultura comercial), se incrementó solamente a razón de 1.8% anual de 1965 a 1970. Las tasas respectivas en los distritos de riego fueron de 9.4 y 2.4 por ciento y de 7.7 y 1.4 por ciento en el resto del país. El valor de las exportaciones agropecuarias (punto fundamental del modelo en curso), que aumentó 10.1% anual de 1960 a 1965, creció sólo 0.9% al año en la segunda mitad de esta década.

¿Qué había ocurrido, mientras tanto, con los protagonistas de esta historia?

Para 1960, poco más de 3% de las fincas poseía 43% de la tierra arable y rendía el 54% del producto agrícola total. En contraste, la mitad de las fincas sólo controlaba la octava parte de la tierra y contribuía con alrededor del 4% del producto. El 84.1% de los predios producía sólo 21.3% del valor de la producción. Aunque no se dispone de cifras para 1970, todo permite suponer que la situación empeoró.

En auténticas pequeñas propiedades y en latifundios abiertos o simulados, los empresarios de la tierra habían tenido una época de gran prosperidad. Para muchos de ellos, la actividad agropecuaria había pasado a segundo término por el progreso de los negocios urbanos que crearon las ganancias de sus explotaciones agrícolas. En el período se registraron auges de diversos cultivos, cada uno de los cuales dejó tras de sí una cauda de millonarios. Una parte de estos empresarios creó una agricultura moderna y vigorosa, bien integrada, con amplia capacidad financiera y comercial. Otros muchos propietarios privados, de menor dimensión, se encontraban repartidos por el país, con la permanente incertidumbre derivada de la miseria que los rodeaba y la imposibilidad de emplear los capitales que acumulaban y la técnica que poseían en la tierra que no les pertenecía, pero operaban de cualquier modo con éxito productivo. Por su actividad y sobre todo por la de empresarios caciquiles, el arrendamiento de parcelas se había convertido en una práctica general. Este fenómeno, que responde fundamentalmente a la imposibilidad del campesino de explotar su parcela con sus propios recursos, es abiertamente ilegal y corrompe aún más las estructuras de la vida agrícola. Provoca, además, un grave deterioro de los recursos productivos, porque quien arrienda se ocupa solamente de extraer el máximo provecho de la tierra durante el ciclo arrendado, agotando el suelo y cerrando toda posibilidad a la realización de mejoras productivas.

La viabilidad de la compra y venta de tierras en las colonias agropecuarias tuvo un efecto polarizador. Por una parte, ciertos colonos se hicieron de tierra adicional y se convirtieron en agricultores ricos, operando en términos generales como los que se acaban de mencionar. Otro grupo de colonos pasó a formar parte de las explotaciones minifundistas dentro de los esquemas de la agricultura tradicional.

La mano de obra asalariada, que de 1950 a 1960 aumentó aparentemente con rapidez, hasta llegar a 2.2 millones de empleados en este último año, creció sólo a razón de 1.5% anual en el siguiente decenio, pasando a 2.6 millones de empleados en 1970.

El estado general de los campesinos ejidatarios, minifundistas, comuneros y jornaleros temporales o permanentes mostraba hacia 1970 un franco deterioro. La situación en materia de ocupación puede ilustrar claramente el fenómeno. El subempleo afectaba al 45% de la población económicamente activa del país, cifra que equivale a 23% de desocupación total, al que debe agregarse 4% de desempleo abierto registrado en el Censo de 1970. De esos desempleados, el 61% correspondía al sector agrícola, el cual además contribuía decisivamente al desempleo en los demás sectores por su emigración masiva. Del total de la fuerza de trabajo agrícola en 1970, 36.1% sobrevivía apenas de la explotación de su parcela y tenía que ocuparse temporalmente como jornalero o en otras actividades. Otro 57.6%, formado por campesinos sin tierra o por quienes obtenían una proporción mínima de su ingreso de la explotación de su parcela, constituía una masa de población enorme inserta en el sector agrícola, aunque en realidad marginal a él. "Esta masa —se ha sostenido— constituye una reserva de fuerza de trabajo para la agricultura comercial"; sólo que ésta es incapaz de darle empleo. En el 60% de los predios maiceros y el 33% de los frijoleros la pro-

ducción se destinaba exclusivamente al consumo de los campesinos. En el 20% del total de predios no se lograba siquiera producir maíz o frijol suficiente para el consumo de las familias campesinas durante el año, por lo que se veían obligadas a adquirirlos con ingresos de otras fuentes. Y las otras fuentes de ingreso campesino se encontraban también en abierto deterioro hacia 1970: la producción y venta de artesanías y la explotación del bosque, la pequeña ganadería y otras muchas actividades complementarias de la economía campesina se hallaban generalmente en crisis. En cuanto a la ocupación como jornaleros temporales o permanentes, no sólo prevalecía un salario inferior al mínimo rural, sino que en algunos grupos, como los de la zafra azucarera, las condiciones de trabajo resultaban enteramente inhumanas.

Cabe, pues, afirmar que dentro del modelo se consiguió en buena medida colocar en condiciones de extinción a la gran masa campesina de la agricultura tradicional. Pero no se logró la contrapartida esperada. En vez de un moderno desarrollo capitalista, la inserción en nuestra sociedad de una falsa analogía, ciegamente impuesta por los grupos sociales que creían en ella tanto como de ella disfrutaban, generó un dramático círculo vicioso de atraso y destrucción del que aún el país no logra recuperarse.

#### ¿TRANSICIÓN O REESTRUCTURACIÓN? 1970-1975

Falta aún perspectiva para apreciar el sentido histórico de lo ocurrido en los últimos cinco años y tampoco se cuenta con las cifras del que está por terminar para acotar los fenómenos. Sin embargo, es posible intentar en un trazo general la formulación de una hipótesis sobre las principales tendencias de los cambios registrados en la agricultura durante este lapso.

La situación descrita, económicamente estática y socialmente congelada, encerraba el evidente peligro de un estallido violento enteramente anárquico y destructivo. Surgió, en cambio, el fenómeno que acaso constituirá lo más relevante de la evolución agrícola en estos años. En la medida en que desde varios frentes se libró una vigorosa batalla contra las principales trabas que restringían la iniciativa campesina, los hombres del campo la empezaron a retomar y se pusieron en marcha. Por las condiciones en que se encontraban, no cabía esperar que este movimiento fuese un impulso organizado y consciente, con metas claramente definidas y opciones viables de acción. El despertar tenía que ser atropellado, en muchos sentidos caótico y a menudo contradictorio. Pero lo fundamental era que un núcleo importante de campesinos intentaba dejar de ser un actor pasivo de una historia que lo conducía a la extinción: buscaba con un nuevo impulso provocar un cambio de rumbo que les abriese posibilidades de mejoría en sus condiciones de producción y de vida.

Este movimiento campesino, difuso e invertebrado en muchos aspectos, pero preciso en sus reclamos básicos, se dio en el marco de condiciones objetivas que hacían indispensable poner una creciente atención en el campo. La crisis mundial de alimentos se había convertido en una realidad. En 1972 las reservas mundiales habían llegado a sus niveles más bajos en dos decenios y el hambre había hecho su aparición dramática en más de 40 países. La escasez, familiar

en los pueblos del Tercer Mundo y sobre todo en las zonas rurales, tocaba ahora a las puertas del mundo desarrollado y se hacía sentir en los grandes centros urbanos. Esta escasez, el peligro mismo de que el hambre pudiese afectar a todos y no sólo a los que había afectado siempre, venía acompañada de un acelerado proceso inflacionario que desarticulaba cada vez más la economía urbana. Si el problema de la producción de alimentos adquiría de esta manera absoluta prioridad en la agenda nacional e internacional de problemas económicos, sociales y políticos, resultaba inevitable revisar con más atención que nunca la situación de los campesinos.

Fue preciso, en tales condiciones, adoptar nuevos enfoques. La orientación de política que había puesto el acento en la teoría de las ventajas comparativas, con la idea de producir artículos de alto precio en los mercados internacionales y adquirir cuando fuese necesario granos baratos, tuvo que batirse rápidamente en retirada. Al invertirse radicalmente la situación de los precios en los mercados internacionales y al surgir el peligro muy concreto de que en un momento dado no fuese posible adquirir a ningún precio los alimentos básicos de la población en vista de la escasez mundial, la autosuficiencia en la producción de alimentos se convirtió en la meta fundamental de la producción agropecuaria. Esta meta implicaba por sí misma poner el acento en la agricultura tradicional, donde se han producido desde siempre los alimentos básicos del pueblo mexicano: el maíz y el frijol. De este modo, al mismo tiempo que los campesinos empezaban a moverse para hacerse oír, para encontrar un eco definido a sus inquietudes fundamentales y una atención concreta para sus necesidades básicas, la sociedad urbana se veía obligada a oírlos con gran interés a fin de obtener de ellos la respuesta productiva que necesitaba.

De la misma manera que el paternalismo o la tutela con los campesinos coarta su desarrollo, cuando esas actitudes se aplican a la agricultura comercial capitalista introducen deformaciones en su estructura que inhiben su capacidad potencial de desarrollo de las fuerzas productivas. Por los factores ya indicados, la política de estímulos masivos a la agricultura comercial ya no podía aplicarse o estaba dejando de operar en el sentido deseado, e incluso llegaba a propiciar la salida de recursos del sector. Aunque parezca paradójico, en las condiciones reales en que se encontraban estos agricultores, la forma de inyectarle de nuevo dinamismo a su actividad y orientarlos a la inversión de sus ganancias en ella no consistía en darles apoyos o estímulos adicionales sino en quitarles los que tenían, o sea, colocarlos en condiciones económicas que los obligaran a elevar su eficiencia de operación buscando la optimización en el aprovechamiento de sus recursos.

No es posible esperar dinamismo y efecto progresivo de una explotación capitalista que no es capaz de cubrir a sus trabajadores el mínimo de subsistencia, hecho que implica que no puede reproducir las condiciones de la fuerza de trabajo en que se sustenta. Era indispensable corregir esa situación creando condiciones que expulsaran de la agricultura comercial a quienes por su ineficiencia no debían permanecer en la actividad y estimulando al resto a incrementar su productividad. A ello tendió una variedad de factores y medidas, entre las que destaca un pago masivo de salarios mínimos en otras políticas, que buscaba entre otras cosas

llevar a niveles reales el costo de la mano de obra en el medio rural y lograr que, en el seno de la agricultura moderna, el jornal no siguiera funcionando como complemento del ingreso del campesino tradicional, sino como una actividad productiva que diera ocupación remunerativa a quien la desempeñaba. En forma simultánea, se procedió a retirar progresivamente los subsidios que el Gobierno federal otorgaba a la agricultura moderna a través de los precios de los insumos, y se elevó rápidamente la producción de éstos. El crédito fue empleado con estos agricultores como instrumento para orientar la producción en el sentido de las necesidades nacionales y se intensificaron actividades tendientes a generalizar el uso de mejores tecnologías. De importancia decisiva fue un cambio radical en la política de precios de garantía. Además de darles movilidad, incrementándolos varias veces después de que por un decenio se les había mantenido sin cambios, en septiembre de 1975 se realizó por primera vez su revisión global, en el seno de la Comisión Nacional Coordinadora del Sector Agropecuario, con una nueva orientación de la política al respecto que permitirá ajustar periódicamente los precios de cada cultivo de acuerdo con sus costos de producción y las necesidades nacionales, antes de que se inicie cada ciclo.

En suma, en relación con la agricultura moderna, sea por medidas gubernamentales o como efecto de los fenómenos en curso, se tendió a crear una mecánica de funcionamiento económico en que la agricultura capitalista pueda contribuir al desarrollo de las fuerzas productivas en el campo, cubriendo sus costos reales de producción y buscando el mejor aprovechamiento de los recursos de que dispone, o bien deje de existir. Diversos hechos permiten suponer que esta tendencia que se ha estado formando apunta a eliminar la posibilidad de mantener artificialmente las formas de explotación capitalista, en virtud de que ese mecanismo, que implica canalizar recursos públicos a los agricultores particulares más desarrollados del país, no sólo ha demostrado ser ineficiente para dar dinamismo a la agricultura moderna, sino que además resulta enteramente irracional en términos del sistema de prioridades de la sociedad en conjunto.

En lo que se refiere a la agricultura tradicional, se produjeron en estos años cambios que pueden ser el antecedente apropiado para una evolución posterior más dinámica. Condición de ello es la modificación de las relaciones sociales prevalentes en ella y esto significa, ante todo, la supresión del caciquismo. Sin duda es aquí, en este campo de lucha, donde han surgido las mayores dificultades y tensiones. Se ha ganado en unas batallas y se ha perdido en otras; aún está lejos el fin de la guerra. La presión campesina, movida a menudo por la desesperación, exacerbada por una explotación de decenios o siglos, puede muchas veces ser capaz de cruzar una organización que expulse al cacique. Pero si esta organización no tiene más meta que ésa—ni más sustentación que la energía que surge de una rebelión legítima pero inadecuadamente articulada, pronto da síntomas de debilidad y no pueda mantenerse una vez logrado su objetivo inmediato. Después de este éxito, pasan a primer plano las contradicciones internas del grupo, al que sólo había unido una lucha efímera contra un enemigo común, personalizado, y ante su frecuente falta de claridad y de recursos para orientar su esfuerzo al nivel que se requiere —al de las estructuras básicas de la producción y el intercambio—, se crean fácilmente las condiciones para que surja un nuevo cacique, con

lo que sólo se logró una sustitución física de personas, pero sin cambio alguno en el régimen productivo.

Por esto, un combate eficaz del caciquismo exige esfuerzos de muy diversos géneros y desde varios frentes. Entre los emprendidos en el período, debe mencionarse en primer término el realizado en materia de capacitación, que no sólo tendió a mejorar la capacidad productiva directa de los campesinos, sino que además se orientó a propiciar su organización y su participación creciente en la comercialización e industrialización de sus productos. Esta es, sin duda, una inversión básica en la agricultura tradicional, que en muchos sentidos funciona como prerrequisito de todo cambio de importancia. Es necesario, al respecto, no sólo tomar en cuenta los esfuerzos de capacitación formal e informal de los campesinos en aspectos de tipo técnico o de información general, sino también, y sobre todo, la capacitación real que resulta de su propia lucha social y del contacto que así entablan —bajo nuevas bases— con otros grupos. Esa experiencia concreta, muchas veces dolorosa, no exenta de peligros y en general asimilada con lentitud, es profundamente formativa y sienta las bases humanas de la acción orgánica que necesitan emprender los campesinos para la solución cabal de sus problemas.

En segundo lugar, debe tomarse en cuenta la reorientación de la política de precios de garantía. Este sistema es en sí un mecanismo que entraña un tratamiento uniforme a todos los productores. Como es obvio, empero, un trato igual a desiguales es un trato desigual. Aunque por mucho tiempo el sistema se basó para el cálculo de los precios en las necesidades básicas de los campesinos tradicionales, no pudo conseguir cabalmente sus objetivos porque no lograba establecer una efectiva diferenciación entre los distintos tipos de productores. Los sistemas de precios diferenciales por regiones y tipo de productores que no han resultado adecuados, porque afectan la función reguladora a escala nacional, en cierta forma protegen la ineficiencia sin corregir el fondo de las desigualdades que se derivan de la diferente calidad de los recursos naturales y tienden a corromperse. Para dar un trato desigual a desiguales, o sea para ejercer efectivamente una discriminación positiva en favor de los productores más débiles, es necesario aplicar un sistema de tratamientos diferenciales que no afecte la naturaleza misma del precio de garantía. Esto puede hacerse agregando a los precios mismos apoyos y servicios susceptibles de canalizarse de manera exclusiva a los campesinos tradicionales. Tal es el camino que se adoptó en estos años. Las bodegas rurales CONASUPO, cuya operación se entregó a campesinos capacitados para ello, comenzaron a prestar los servicios adicionales que tradicionalmente proporciona el intermediario, como costalera, desgranado, transporte y otros. Se inició también un programa institucional de crédito al consumo, para satisfacer las necesidades de los campesinos durante su cultivo. Se multiplicaron las tiendas y centros de venta de productos básicos operados por los propios campesinos, así como la venta directa a bajo precio de fertilizantes, semillas mejoradas y aperos de labranza. En suma, se dosató un proceso tendiente a modificar las relaciones de intercambio entre el campo y la ciudad, mediante una participación directa de los campesinos en los procesos comerciales, con el apoyo estatal.

Un viraje semejante comenzó a registrarse en las inversión-

nes públicas en materia de riego. En vez de las grandes obras de infraestructura que dieron lugar al surgimiento de la agricultura moderna, el esfuerzo se empezó a concentrar en pequeñas obras de irrigación y mejoras productivas de bajo costo, de tal manera que fuese posible emplear los escasos recursos públicos en un mayor número de áreas, aunque la necesidad urgente de rehabilitar los distritos de riego siguió absorbiendo una parte sustancial de aquéllos.

Está en curso, asimismo, un proceso de cambio en la orientación de los esfuerzos de investigación agrícola que tiende a dar mayor peso a la que se necesita en la agricultura tradicional. Aunque es claro que en este caso los resultados no pueden lograrse de inmediato y no obstante las diversas formas de oposición que este cambio está teniendo que vencer, se han registrado ya avances de la mayor importancia en este sentido.

La transformación de las estructuras productivas en el campo es necesariamente un proceso dilatado y complejo. Aunque desde 1970 se inició un proceso de cambios del que sólo se han dado aquí algunos ejemplos relevantes, la inercia de los decenios anteriores prevaleció —y seguirá prevaleciendo— por algún tiempo, sobre todo en la medida en que esos cambios suscitaron una oposición decidida —aunque no siempre vertebrada y orgánica— por parte de los intereses tradicionales afectados por ellos. Si bien no llegó a presentarse una caída absoluta en el nivel de la producción agrícola, como era de temerse en vista de las tendencias observadas desde 1965, no fue posible lograr una rápida expansión de la producción, porque a las dificultades y lentitud inherentes a los cambios emprendidos y a los bloques que a su desarrollo opusieron aquellos intereses, vino a agregarse una serie inusitada de fenómenos climáticos adversos. Coincidió con ello, además, una significativa ampliación de la demanda de alimentos, debido a la mejora en el ingreso de masas campesinas y urbanas; cuyo bajo nivel actual de consumo de alimentos provoca que gasten en ellos la mayor parte de los incrementos de ingreso que consiguen.

Como consecuencia, después de 1971 comenzaron a presentarse crecientes faltantes de alimentos que fue preciso cubrir mediante importaciones en mercados mundiales enraizados y a niveles de precios sin precedente. Fue necesario adquirir en el exterior, durante este lapso, más de 7 millones de toneladas de granos. Sólo para abastecer la demanda de 1975 fue preciso importar, durante la segunda mitad de 1974 y la primera del año en curso, alimentos con un valor superior a los 10 000 millones de pesos. Aunque de esta manera fue posible asegurar el abasto de la incrementada demanda de los productos básicos y se logró, asimismo, corregir en buena medida los movimientos especulativos que sobre todo en 1974 y en relación con el frijol estaban causando grave daño a la economía popular, el hecho ha tenido severas repercusiones en nuestra balanza de pagos, ha absorbido recursos fiscales que se necesitan con urgencia en otros renglones de inversión productiva y gasto social y demostró una incapacidad peligrosa de abastecernos a nosotros mismos en los artículos básicos, que tiene un significado ominoso para el país en términos de dependencia.

En todo caso, en virtud de los avances conseguidos, la producción de 1975 permitió lograr importantes excedentes de frijol, arroz y cártamo, autosuficiencia en trigo, otras semillas oleaginosas y diversos renglones básicos y se redujo

considerablemente el déficit de maíz. Para el abastecimiento de la demanda de 1976, si como es de esperarse persiste o se intensifica el actual ritmo productivo, sólo será necesario importar maíz por un monto que se calcula de 500 000 a un millón de toneladas, cifra que representa del 5 al 10 por ciento del consumo nacional.

En la descripción de este panorama general, es preciso dar cabida relevante a un aspecto básico de lo acontecido en el período: la cuestión de la tenencia de la tierra. No han faltado voces que señalen acusadoramente —en particular como exigencia a las autoridades— que se han perdido garantías para la propiedad privada en el campo. Debe tenerse presente al respecto, que las garantías que habían prevalecido se basaban en muchos casos en la corruptela y la violación sistemática de la ley, como un mecanismo de conservación de estructuras de explotación de hombres y recursos que era indispensable suprimir. Al revisar la situación de la tenencia de la tierra, se encontraron más casos de invasión de ejidos o comunidades por parte de latifundistas que los de lo contrario. Corregir esa situación implicaba evidentemente afectar intereses bien establecidos, entre los que se encuentran, como es claro, algunos de quienes de manera más exaltada exigen de nuevo garantías —reclamo que en modo alguno pueden permitir los campesinos que sea escuchado. En segundo lugar, debe recordarse que al iniciarse el presente decenio una superficie que aparentemente alcanzó la cifra extraordinaria de 30 millones de hectáreas se encontraba en una situación irregular de tenencia. Poner orden en esa situación fue una tarea para la que el país no estaba debidamente preparado; por ello tuvo que ser fuente de innumerables fricciones y dificultades, así como de una inquietud generalizada. Aunque impostergable, esta tarea conllevaba serios riesgos sociales y conducía a menudo a callejones sin salida desde el punto de vista legal o humano. Tal proceso, además, tuvo lugar cuando las masas campesinas estaban ya en movimiento. Como se ha dicho ya, tal movimiento no podía tener la articulación necesaria ni la orientación más adecuada. Puestos en marcha sin una conciencia clara del rumbo que debían tomar sus pasos, muchos grupos campesinos fueron presa fácil de la manipulación y así realizaron actos que a menudo resultaron contrarios a sus intereses.

En todo caso, mientras las acciones ilegales de grupos campesinos aparecieron como hechos aislados, se observó un movimiento general hacia la organización, que se presenta como la vía natural —y de hecho la única— para la solución de los problemas de la agricultura tradicional. Ese movimiento ha correspondido a esfuerzos sistemáticos de organización, de múltiples procedencias y con las más diversas características. Aunque no es aún oportuno realizar una evaluación a fondo de este conjunto de experiencias, algunas de ellas merecen consideración especial.

Por muchos años la administración estatal de explotaciones agropecuarias había mostrado las más graves deficiencias. Sin embargo, las experiencias acumuladas han permitido realizar ahora con éxito algunos proyectos asociados a la operación directa del Estado. En ciertos casos se logró organizar rápidamente a los productores en explotaciones modernas y eficientes y en otros más la acción estatal se realizó como un proceso de transición durante el cual los campesinos reciben la capaci-

tación técnica y administrativa necesaria para manejar por sí mismos las explotaciones. Se trata de una modalidad que parece particularmente aplicable a los casos en que se reparte un latifundio o una propiedad afectable, que se encuentran en condiciones desarrolladas de explotación capitalista, entre campesinos que carecen, en el momento del reparto, de la organización y los conocimientos que harían falta para mantener en funcionamiento adecuado la unidad productiva. En estas condiciones, es tan inaceptable detener el proceso agrario del reparto por esta incapacidad temporal de los campesinos como permitir que la unidad productiva se deteriore y deje de funcionar; lo cual ocurre fácilmente sin una enérgica intervención directa de instituciones gubernamentales. Puesto que, aun con el más intenso esfuerzo de capacitación, no es dable esperar que los campesinos adquieran en el brevísimo plazo que se necesitaba la capacidad de gestión adecuada, el Gobierno puede aportarla temporalmente en la medida en que las circunstancias lo exijan. Han tenido también buenos resultados algunas experiencias en que los organismos gubernamentales han apoyado con recursos a campesinos que por sí mismos habían logrado un alto grado de desarrollo de su organización y capacidad de gestión. Sin embargo, ambas modalidades tienen la obvia restricción de las limitaciones de recursos financieros y humanos del Estado para emprender acciones de esta índole a la escala masiva que la situación exige.

Aparte de éstas, las experiencias más venturosas han sido las que identifican y consideran cuidadosamente el estado de organización en que se encuentran los campesinos, así como sus tradiciones y formas propias de vida, y al mismo tiempo toman en cuenta que el proceso de organización sólo puede realizarse en un período muy amplio. La experiencia histórica demuestra que el trabajo en común cristaliza a través de un largo proceso. Las implantaciones bruscas son efímeras, a menos que la presión externa en que se basan se mantenga por un largo tiempo, lo cual no siempre es posible. Para llevar a cabo la tarea de organización, sin adoptar vías impositivas, más o menos autoritarias, contra las que se ha pronunciado ya nuestra sociedad, se necesita ante todo un intenso trabajo de preparación de promotores, que puedan ocuparse de difundir las prácticas colectivas, dar a conocer las experiencias exitosas y asesorar a los campesinos en su aplicación, sobre todo durante las primeras fases. Además, se requiere orientar en la práctica los esfuerzos hacia formas de transición más asequibles, como el grupo de ayuda mutua, la cooperativa de consumo o el grupo solidario de crédito, que son organizaciones que preparan natural y sólidamente a los campesinos para las modalidades del trabajo en común.

Sin embargo, los nuevos grupos que pueden crearse en las comunidades rurales se enfrentan directa e inmediatamente a los intereses de quienes hasta ahora los han explotado. La estructura caciquil del poder, factor decisivo para la persistencia de la explotación individual de las parcelas o para formas predatorias e ilegales de explotación colectiva (como la renta de parcelas), es el principal obstáculo a las tareas de organización. En la misma medida en que la organización necesita ser general, o sea, realizarse simultáneamente en miles de comunidades rurales, el país podrá quizá disponer de capacidad de promoción de gran número de nuevos grupos, pero ésta no podrá ser muy intensa ni podrá mantenerse en el tiempo como factor exógeno de presión.

En la práctica, los grupos que se formen serán relativamente débiles, sobre todo al principio: librados a sus propias fuerzas, no podrán enfrentarse al cacique para organizar el trabajo en la forma que los libera de su explotación. Por tanto, sólo una presión orgánica del campesino, expresada en una voluntad política federal como la que se ha estado manifestando y unida a una actitud consciente de los habitantes de las ciudades, puede ser la verdadera clave de los cambios que se necesitan y que parecen los más viables en la etapa actual: *modificar las formas de organización del trabajo sin desquiciar el aparato productivo; liquidar viejas prácticas de explotación sin interrumpir el ritmo de la producción e incluso acelerándolo; respetar la persona del cacique, pero no su función; sustituir la forma caciquil del poder, sin perder el tránsito de la anarquía, por una forma cualitativamente superior de la organización productiva.*

En suma, tras el fracaso de un modelo de desarrollo en la agricultura que ciertos grupos sociales impusieron al país, encubriendo mediante una falsa analogía lo que sólo parece haber sido una defensa de sus intereses específicos, en estos años comenzó a surgir un nuevo esquema productivo que guarda mayor correspondencia con nuestra estructura social posrevolucionaria y se ajusta a los cambios que han estado ocurriendo en la correlación de las fuerzas sociales. De nuevo, la producción agrícola empieza a mostrar dinamismo y está próxima a lograrse la meta de autosuficiencia en la producción nacional de alimentos, aunque hay todavía renglones importantes para cuyo desarrollo se requiere intensificar los esfuerzos de estímulo. De otro lado, los grupos sociales que integran el sector, han adoptado pautas más nítidas en la vida social que les abren nuevas perspectivas y posibilidades de desarrollo. En la agricultura moderna, que sólo ha de seguir siendo protegida en la legalidad y no para la corruptela o la violación de la ley dentro de un tutelaje distorsionante, ha surgido una mecánica de funcionamiento que puede permitir que contribuya todavía al desarrollo de las fuerzas productivas dentro del sector, dando ocupación permanente a quienes por ello pasarán a engrosar las filas de los obreros agrícolas y cubriendo en todo caso, a estos trabajadores o a los campesinos que ocupe temporalmente, el costo real de la mano de obra. En cuanto a los campesinos mismos, su creciente participación en los procesos económicos, sociales y políticos abre la posibilidad de que se doten a sí mismos, con el apoyo pleno del Estado, de una nueva organización productiva capaz de transformar la agricultura tradicional en una avanzada del cambio económico y social en el país.

Es posible que al enunciar esta perspectiva se esté rebasando el nivel del pronóstico de base científica para dar lugar al optimismo. Sin embargo, cabe plantear que las hipótesis aquí esbozadas sobre lo ocurrido en estos años son evidentemente discutibles y podrían no resultar válidas como explicación del pasado, pero aun así se pretenda sostenerlas y defenderlas como empresa y designio hacia el futuro, de tal manera que, hayan o no tenido validez, en cuanto a los años ya transcurridos, la adquieran como producto de un proyecto humano concreto. Al proponer que sea emprendido con ánimo optimista, se pretende solamente recoger el apotegma de un viejo luchador social, quien recomendó a cuantos se preocupaban por el cambio social tomar en cuenta que en este aspecto todo pesimismo es reaccionario.



## DIGRESION SOBRE EL EJIDO

En torno a esta problemática, parece sorprendente —cuando no reaccionario— que al analizar la viabilidad del ejido se repita a menudo el argumento de que no la tiene por estar insertado en una sociedad capitalista. En la búsqueda de perspectivas de desarrollo para la agricultura mexicana, hay quienes postulan la desaparición formal y real del ejido, como la de la comunidad indígena, para llevar adelante el desarrollo capitalista en el campo hasta sus últimas consecuencias. Unos sostienen tal argumento como una forma de defensa de la propiedad privada, pretendiendo a ultranza que sólo por la vía estrictamente capitalista podrá lograrse el desarrollo de la agricultura. Otros más, en declarada oposición a esta tesis, pero coincidiendo con ella en la circunstancia, proponen que se promueva la generalización de la organización capitalista de la producción a fin de lograr así la proletarianización cabal de los campesinos —su transformación en obreros, agrícolas o no—, hasta que por ese camino se desarrollen plenamente las contradicciones del capitalismo y pueda abrirse paso un nuevo régimen de producción. Unos y otros, por tanto, aunque desde posiciones ideológicas antagónicas en apariencia, sugieren llevar adelante la forma capitalista de explotación de la tierra, procediendo a la liquidación del ejido o preparando su lenta extinción.

Algunos apoyan esta tesis en la consideración de que el ejido es una supervivencia anómala de formas precapitalistas de producción que deben superarse. Se afirma, por ejemplo, que las comunidades rurales operan bajo el régimen de producción mercantil simple, forma típicamente precapitalista, aunque se hallen plenamente articuladas a la organización capitalista a través de diversos mecanismos. Otros, en cambio, ven en el ejido la presencia aún embrionaria o potencial de una organización productiva más avanzada, realmente promisorio como posibilidad de desarrollo de la agricultura, pero no ocultan su pesimismo en cuanto a su viabilidad mientras no se logre la transformación de la sociedad entera, o sea, mientras no sea abandonado el capitalismo como régimen productivo. Incluso quienes llegan a defender la forma ejidal dan indirectamente la razón a quienes lo combaten o ponen en entredicho cuando describen las dificultades a que se enfrenta, pues casi todas las que mencionan se asocian a las presiones que inevitablemente ejerce la sociedad capitalista sobre una estructura de relaciones sociales que percibe como cuerpo extraño, cuando no enemigo.

El argumento resulta sorprendente y en algunas de sus versiones contradictorio, porque se apoya en parte en el supuesto de que es imposible la coexistencia de dos modos de producción en una sociedad concreta. La historia social real no es sino la sucesión dialéctica de coexistencias de modos de producción, los cuales no son a final de cuentas sino modelos teóricos que no describen sociedades concretas sino mecánicas de operación predominante en algunas de ellas. A lo largo de la historia, las sociedades reales tienen una estructura de relaciones sociales que define la forma de organización que predomina en ellas, pero al mismo tiempo admiten hasta por siglos la supervivencia en su seno de formas antiguísimas de producción y de ese mismo seno brotan progresivamente, ampliándose poco a poco las formas de relación social que han de integrar una nueva manera de

organización del trabajo. Las sociedades no pasan de un modo de producción a otro o de una estructura social a otra de la noche a la mañana: su transformación es siempre prolongada y compleja. Si bien es cierto que una nueva organización de la producción no puede desarrollarse hasta que la anterior haya agotado sus posibilidades, esto no se asocia a un nivel específico de tecnología o bienestar —que funcione como parámetro límite de una organización social específica— ni supone que la primera forma tuvo que abarcar plena y absolutamente toda la sociedad para que pueda surgir la nueva forma. Lo contrario es lo cierto. Hay historia precisamente porque una sociedad se enlaza profundamente con la que la sigue. Las rupturas repentinas sólo se dan en la cabeza de los profesores académicos que las conciben. En la realidad se da el *continuum*. No es preciso siquiera que la nueva forma brote naturalmente de la antigua; pues puede llegar a ésta del exterior, primero con la timidez propia del recién llegado y luego desarrollándose más o menos rápidamente según las necesidades objetivas y las condiciones particulares en que esto ocurre.

Es cierto que, del mismo modo que una estructura social determinada puede verse frenada en su desarrollo por las supervivencias de formas anteriores (que sobre todo en las superestructuras funcionan a veces como atavismos persistentes, casi inacabables), así las estructuras sociales predominantes frenan de alguna manera, conscientemente o inconscientemente, directa o indirectamente; las formas de relación social que socavarán y liquidarán ese dominio en la construcción de una nueva estructura social. Pero nada de esto permite pensar que una nueva forma de organización productiva carece de viabilidad porque es distinta a la predominante o incluso su negación. Parece evidente que el ejido es una forma no capitalista, independientemente del grado en que esté sometido a la economía capitalista prevaleciente. Aunque su calidad como negación del capitalismo es distinta a la calidad del obrero como negación del patrón —o a la de éste como negación de aquél— es una negación real que opera como auténtico freno de la expansión capitalista. Su increíble supervivencia, que ha resistido tantos decenios de sistemáticos embates —de los que sale a menudo fortalecido—, puede atribuirse a la medida en que parece combinar con fortuna el pasado con el futuro. Sus raíces son antiguas: pueden localizarse en sistemas productivos anteriores a la conquista. Pero igualmente profundas son sus proyecciones al futuro, y no parece admisible el análisis que lo considera aún como una forma precapitalista (conforme al modelo mercantil simple, por ejemplo), a pesar de que ciertas expresiones aparentes del funcionamiento económico de las comunidades rurales pueden servir de sustento a este argumento.

Si bien es cierto que la forma inicial del ejido fue titubeante e imprecisa, ello es atribuible al hecho de que con él se planteaba el primer intento en el mundo de establecer en serio, como una práctica social general, una opción al estilo individualista del Estado burgués tradicional. No se podía, o no se quería, ni objetiva ni subjetivamente, asumirlo como modalidad socialista: no tenía este carácter la Revolución que lo dio a luz. Pero sí dejaba atrás las formas, que hoy resultan cada vez más obsoletas, de un individualismo trasnochado que hace descansar toda esperanza de progreso en la iniciativa individual. Forma más democrática y potencialmente más productiva y eficiente que la empresa capitalista, como lo demuestran ya diversas experiencias empíricas.

síntesis peculiar de nuestro pasado y nuestro futuro, el ejido conserva aún en embrión su enorme potencialidad de desarrollo. Se ha carecido, desde luego, de la lucidez que hacía falta ante la novedad del fenómeno. Por dogma ideológico ha sido combatido, sin conocerlo realmente, y por otro dogma ideológico se ha exigido de él lo que no puede dar —sin reconocerlo. Nadie debe sorprenderse de que los campesinos resistan una colectivización de la producción ejidal que establece que todos reciban lo mismo, independientemente del trabajo que aporten. Ese principio parece enteramente fuera de lugar, de momento, de contexto histórico, e incluso no guarda parecido con el principio aplicable en una organización comunista avanzada a la que se podría pretender aplicarlo. El ejido (y sus modalidades recientes) es simplemente una posibilidad pragmática de trabajo en común, que se instituye como una vía *natural* de desarrollo para los campesinos mexicanos y que por ello puede ser la más viable en el futuro inmediato. Tan ajeno a nuestra realidad es plantear la cabal explotación capitalista del ejido, puesto que no tenemos recursos técnicos, medios de producción y todos los demás elementos que ello exigiría, como lo son los modelos colectivos importados que muchas veces se pretende implantar, en breve plazo y desde afuera, en nuestras comunidades rurales. Si ha de tener viabilidad, el ejido ha de desarrollarse como una transformación paulatina, tan poco uniforme en su organización interna como heterogéneos son los estados de avance económico, social y político en que se encuentran los ejidatarios, y tan lenta o acelerada como los propios campesinos decidan.

Se afirma a menudo, al tratar estos temas, que la eficiencia de la pequeña propiedad es mayor que la del ejido y que no son ejidos los que surten los mercados sino pequeñas propiedades. La polémica es antigua y no ha sido posible contar con estadísticas que aporten pruebas fehacientes en un sentido u otro. Las disponibles, empero, permiten llegar a la conclusión de que la diferente eficiencia no radica en el régimen de propiedad sino en la forma de explotación de la parcela. Tanto hay pequeños propietarios muy ineficientes como ejidos con altos niveles de productividad, y a la inversa. En conjunto, en términos del valor de la producción y de rendimientos, ambos regímenes de tenencia muestran resultados semejantes: con casi el 60% de la superficie, la propiedad privada aporta al valor de la producción un porcentaje apenas mayor: 64.5%. En cambio, las diferencias son radicales entre la explotación individual y la explotación en común, independientemente de que la primera sea parcela ejidal o minifundio privado y la segunda, ejido colectivo o empresa capitalista. En vez de dejarse atrapar por esa polémica históricamente superada, conviene concentrar la argumentación en los problemas inherentes al tránsito de la explotación individual a la explotación en común, el cual, por lo que se ha dicho, no podrá realizarse en general a la manera capitalista.

Es tiempo ya, por tanto, de que nos enteremos todos, hasta los espíritus más recalcitrantes, que el ejido está ahí para quedarse. Podemos, como los bárbaros de lejanas épocas, destruir sistemáticamente sus avances; podemos obstruir su desarrollo e incluso convertirlo en una rémora, en una pesada carga parasitaria del desarrollo nacional. Pero no podemos deshacernos de él porque es un ser vivo, en constante renovación, con una capacidad notable de supervi-

vencia hasta en las condiciones más adversas —de la que mucho podemos aprender. Es un ser vivo enraizado en nuestra historia, parte de nuestro ser, cuya muerte sería posible sólo con simultaneidad a la nuestra. Es todavía más: en la agricultura es otra vía necesaria que un destino dolorosamente fabricado, coloca ante nosotros. La otra, la capitalista, está ya negada en la teoría y en la práctica como fórmula general de desarrollo de la agricultura; si se mantiene dogmáticamente la pretensión de que es nuestra única salida para la explotación eficiente de la tierra y para la solución de nuestros problemas básicos de producción y empleo en el campo, sólo constituirá una atadura más en nuestra dependencia del exterior.

Un grupo reciente de experiencias ha de tomarse también en cuenta dentro de esta línea de pensamiento. Desde el enfoque que sugiere la nueva Ley de Reforma Agraria sobre organizaciones más amplias que el ejido, o a partir del funcionamiento económico del ejido en el seno de la comunidad rural, se está planteando la posibilidad de que el ejido funcione como núcleo polifacético de una organización productiva de nuevo cuño.

Aprovechando con un sentido dinámico las diversas fuerzas centrífugas y centrípetas que están en juego, las nuevas formas reconocen ante todo que el móvil de la producción en el medio campesino es por lo general diferente en su esencia al móvil predominante en la economía de mercado: no se produce para obtener una ganancia, a través del intercambio de productos, como ocurre en la empresa capitalista, en la que el intercambio —la venta de mercancías— es el destino necesario de la producción y una condición indispensable del funcionamiento económico de la unidad productiva, sino que se produce para satisfacer las necesidades inmediatas, y el intercambio, cuando se realiza, es sólo un mecanismo más para atenderlas. El reconocimiento explícito de este hecho está a menudo ausente de los planes de desarrollo agrícola, donde se atribuye a la "irracionalidad" del campesino, a su "resistencia al cambio", la oposición consciente que manifiesta a dedicarse a cultivos que se le plantean como oportunidades más remunerativas y efectivas que sus cultivos tradicionales, pero que tienen como condición el paso a través del mercado para la atención de sus necesidades inmediatas. El mercado no representa para el campesino una posibilidad de ganancia sino una oportunidad de que se le explote: es natural por ende y racional en sus términos, que se resista a ponerse enteramente en sus manos. Incluso cuando su cultivo tradicional es de tipo comarcal, es frecuente que el campesino dedique parte de su esfuerzo a protegerse de la incertidumbre del mercado mediante el cultivo —en una parte de sus tierras— de los productos que necesita para sobrevivir. Otros muchos mecanismos habituales en el campo —como el almacenamiento de reservas— cumplen esta misma función.

Este enfoque de la cuestión lleva a plantear en las nuevas formas de organización campesina que rebasan la dimensión del ejido una meta de autosuficiencia local o regional en los productos básicos, que parece indispensable tomar en cuenta al considerar un más sólido y rápido desarrollo de la agricultura tradicional, con una participación dinámica de los propios campesinos y cuando su cambio no se hace depender de la presión externa persistente.

Las nuevas experiencias reconocen también diferencias cualitativas en el funcionamiento económico de la comunidad rural, en particular respecto a los mecanismos de acumulación, diferencias que llevan a replantear enteramente la conceptualización y diseño de los modelos de desarrollo aplicados en otras condiciones. La optimización de recursos, por una parte, y las formas de generación y uso del excedente económico, por otra, tendientes a elevar la productividad del trabajo y así atender las necesidades crecientes, o sea, las bases mismas, sociales y técnicas, de un desarrollo dinámico, responden a parámetros diferentes.

De un lado, la insistencia en la productividad por persona ocupada, que es la clave del desarrollo de la empresa capitalista, puede quedar subordinado en la unidad campesina, en sus fases iniciales de desarrollo, a los criterios de productividad o rendimiento de los recursos disponibles.

En la unidad campesina el acento respecto a la generación y uso del excedente económico acumulable se vincula fundamentalmente a la posibilidad de retenerlo, contrarrestando las tendencias a la descapitalización que se presentan como resultado del sistema de intercambio prevaleciente. Este aspecto exige replantear las formas de canalización de recursos a la unidad campesina, que muy frecuentemente no pueden traducirse en mejoras de la capacidad productiva o del ingreso campesino porque tienen como paradero real otros sectores de la actividad económica. Exige también, sobre todo, que el esfuerzo de organización de los campesinos tenga que partir de su necesidad de lucha con otros agentes económicos y desarrollarse bajo ese contexto, lo cual implica que los aspectos relacionados con la organización productiva interna de los campesinos no deben separarse en ningún momento de los vinculados a la relación con el exterior de la unidad productiva campesina. Su lucha económica es así, directa e inmediatamente, una lucha política.

De la mayor importancia en esas experiencias es el reconocimiento de la integración en la unidad campesina de todos los usos de la fuerza de trabajo. En la mayor parte de las comunidades rurales la actividad propiamente agrícola y la que se desarrolla en múltiples campos para obtener un ingreso adicional forma parte de un solo esquema económico de funcionamiento. Es posible distinguir la existencia de "jornaleros profesionales", que se encuentran ya cabalmente separados de la tierra, de los demás campesinos y aún de sus comunidades rurales de origen. Aunque incluso en ellos se observa cierta tendencia a la recampesinización, operan cada vez más como obreros y se contratan bajo condiciones que les permiten sobrevivir y a veces realizar cierta acumulación. No es éste, sin embargo, el caso general, pues la actividad de los campesinos al contratarse temporalmente como jornaleros forma siendo por lo común una parte integral del funcionamiento de la unidad productiva campesina.

Por la vía de estas reflexiones es posible prevenir y hacer frente a una de las más importantes dificultades que pueden observarse para la organización campesina. Se ha planteado ya en la práctica y comienza a tener formulación teórica el problema de la contradicción que surge entre ejidatarios y jornaleros. Modalidades como las que se dan en los campos cafetaleros y tabacaleros, donde son los ejidatarios los que

contratan masivamente a los jornaleros, expresan contradicciones reales de los intereses de unos y otros que amenazan peligrosamente las perspectivas de la organización.

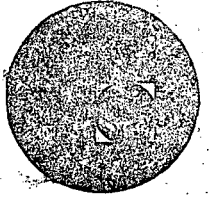
Debe ser motivo de análisis profundo, que rebasa el marco de este trabajo, la conveniencia de aplicar la perspectiva sindical (que se presenta como la mejor forma de organización de los jornaleros que trabajan en explotaciones capitalistas) a las condiciones de funcionamiento de las comunidades rurales tradicionales. Idealmente, la unidad productiva campesina, adopte la forma del ejido u otra más amplia, no ha de orientar su desarrollo a la posibilidad de contratar mano de obra, sino a un desarrollo integrado y armónico dentro de una organización única que brinde a todos sus miembros posibilidades de subsistencia y desarrollo. Si esto se logra, no es la perspectiva sindical la que aparece como posibilidad más importante ante la agricultura tradicional, sino una organización integral y autosuficiente de las comunidades rurales. En ella, dentro de organizaciones abiertas y amplias —uniones de ejidos, comités regionales de gestión, etc.— funcionarían pequeños grupos que trabajen en profundidad en las nuevas formas de organización productiva. Aquéllas serían sobre todo mecanismos de defensa de los intereses globales de los campesinos que operarían como manto de protección para éstos. Los pequeños grupos, interactuando con las organizaciones abiertas, constituirían ilustraciones empíricas de las ventajas del trabajo en común, que por su origen y ubicación tendrían un medio natural de irradiación que propiciaría su más rápida generalización.

Apoyándose mutuamente, estos dos tipos de organización podrían contribuir a vertebrar el desarticulado movimiento campesino que ahora prevalece, con lo que se sentarían las bases del desarrollo económico, social y político de la economía campesina en términos no capitalistas, aun cuando se mantenga su subordinación a la economía de mercado. Tal subordinación a otras estructuras sociales parece inevitable en cualquier régimen de producción (por lo menos en los que hasta ahora conoce la historia) por la incapacidad de la economía campesina, dada su naturaleza, de plantearse la atención de las necesidades globales de la sociedad. Pero este carácter subordinado de la economía campesina (cualitativamente diferente al de la producción mercantil simple cuando se subordina a la producción capitalista), no le resta posibilidades de desarrollo, si se logra evitar que la relación subordinada seque las fuentes mismas del que éste puede surgir, como ha estado ocurriendo en nuestro país.

Impedir tal fenómeno suicida en que una transferencia de recursos capaz de alimentar el proceso de industrialización adopta formas que la convierten en un sistema predatorio de explotación que socava hasta la médula las bases mismas de la estructura económica y social en que esto ocurre, evitar esta evolución propia del colonialismo que caracteriza nuestro pasado reciente, no es tarea que pueda quedar en manos de la ciega mecánica del mercado o confiarse a la buena voluntad o la lucidez de los agentes que se aprovechan de ella, mientras les es posible y sin medir las consecuencias que hacerlo tiene para toda la sociedad o para ellos mismos en su futuro económico y social. Es una tarea que sólo pueden emprender los campesinos con base en su organización —bajo nuevas formas— y en la capacidad de lucha de que han estado dando muestras.



centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam

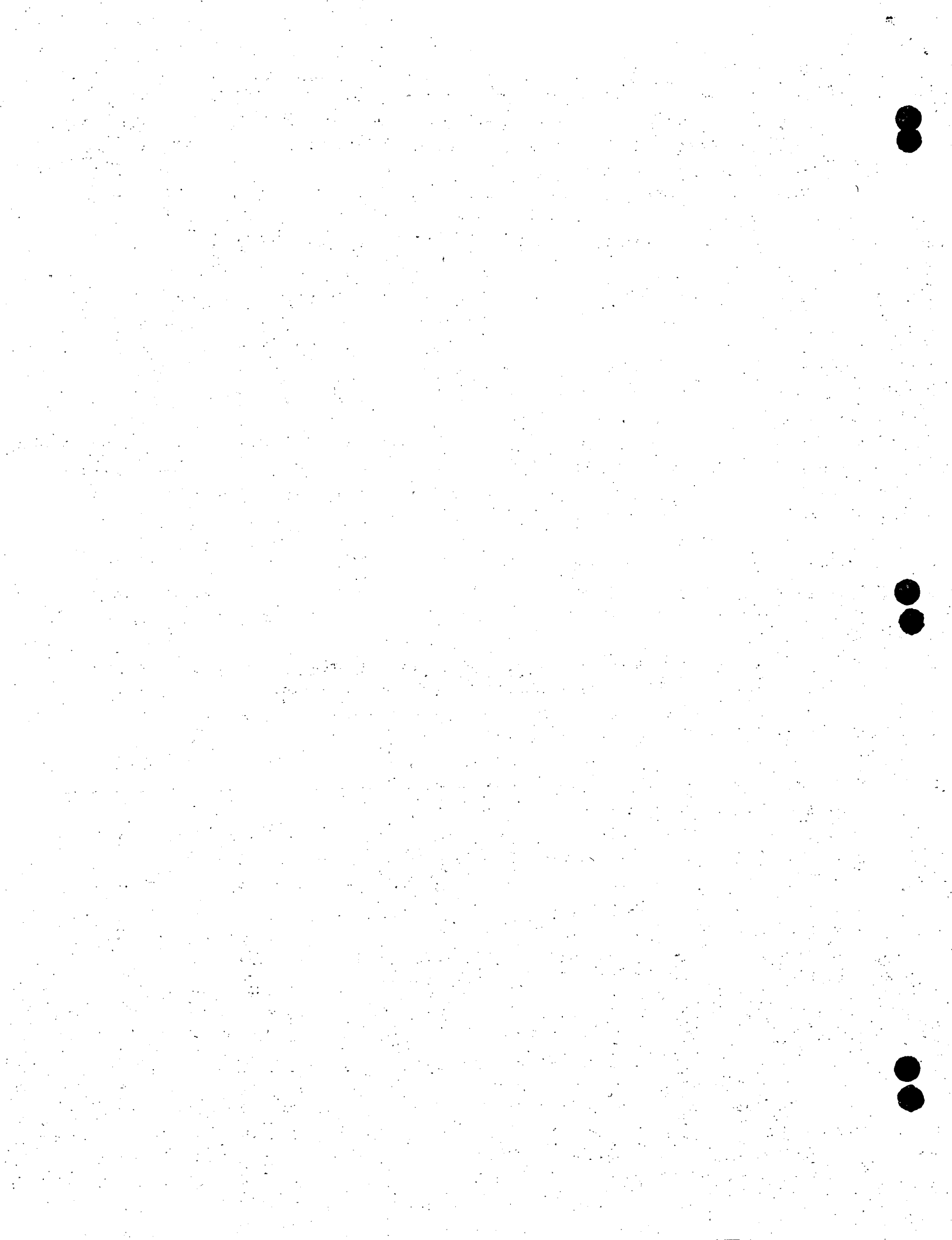


Seminario sobre "PLANEACION DEL DESARROLLO  
AGROPECUARIO"

PROPIETARIOS Y DESPOSEIDOS  
LA CONEXION DE LA POBREZA

JOHN MELLOR

ABRIL, 1978



# Propietarios y desposeídos



por John Mellor



cubrir las necesidades calóricas de esos pobres del Tercer mundo que viven en países con menos de 200 dólares de ingresos por persona. Para una vida mínimamente decente también hacen falta, naturalmente, mejor techo, mejores vestidos y servicios sanitarios básicos.

Las estructuras y necesidades de consumo de los pobres, tan agudamente diferentes si se las compara con las de los ricos, obstaculizan la solución del problema de la pobreza a base de una redistribución marginal de los ingresos. En la India el estrato del 20 por ciento inferior en la distribución de ingresos gasta el 60 por ciento de los incrementos de éstos exclusivamente en cereales; el 10 por ciento más alto gasta sólo un cinco por ciento: así pues, un equilibrio financiero en la transferencia de ingresos de la gente acomodada a los pobres daría lugar a un desequilibrio material en la proporción de 12 a 1. Obviamente, los objetivos angostos de programas distributivos en una pequeña proporción de la población no resolverán tales problemas masivos. El desarrollo necesario lleva consigo inevitablemente grandes cambios estructurales en el sector rural, cuyos efectos pueden modificar la estructura de la propiedad de la tierra, la distribución relativa de los ingresos, la tasa de desarrollo económico y la estructura de la producción.

## Problemas distintos

Pero mientras una definición general de la necesidad de una reforma agraria es posible, no puede indicarse la solución. Los medios de llevar a cabo los cambios necesarios diferirán según la estructura concreta de la pobreza rural, las condiciones materiales y las realidades políticas, que de por sí pueden cambiar de vez en cuando y también divergir de un lugar a otro. Sobre todo cuando la reforma agraria tenga que ser progresiva y no revolucionaria, habrá que distinguir entonces entre las soluciones de los problemas de los trabajadores rurales sin tierra, del pequeño agricultor y del arrendatario. Será menester distinguir también entre la población rural más holgada, cuyos vínculos de producción y consumo guardan relación con las instituciones y pautas de producción que pueden beneficiar a los pobres, y aquellos ricos del campo cuyos vínculos

## LA CONEXIÓN DE LA POBREZA

La pobreza rural en el Tercer mundo es masiva tanto en cifras absolutas de población como en proporción a la población total. Más de 800 millones de personas que viven en Asia, Africa y América Latina tienen

John W. Mellor es actualmente Economista Jefe del Organismo de Desarrollo Internacional, Departamento de Estado, Estados Unidos de América, y Profesor en licencia de la Universidad Cornell. Su obra más reciente, *The New Economic of Growth*, traza una estrategia de desarrollo orientada al empleo y de base rural.

ingresos anuales *per capita* inferiores a 150 dólares, y en muchos países esos pobres representan el 40 por ciento, o incluso más, de la población total. Igualmente masiva es la cantidad de alimentos y demás bienes adicionales que se necesitan para cubrir el déficit existente entre el consumo efectivo de la población pobre y las necesidades humanas básicas incluso mínimas. Actualmente, harían falta al menos 25 millones de toneladas de cereales por encima de las provisiones de que actualmente disponen si se quiere sólo

los con el pobre son flojos y débiles. En el primer caso, los beneficios iniciales que obtienen los acomodados pueden derivar hacia los pobres en gran parte, haciendo posible solucionar gradualmente el problema de la pobreza. En el último caso, el alivio de la suerte de los pobres sólo puede tener lugar tras un cambio radical y brusco en la estructura del poder económico y político.

El labrador sin tierras es probablemente el que menos se aprovechará de una distribución directa de las tierras, salvo del tipo más radical y completo. Así pues, la reforma estructural agraria concebida para eliminar la pobreza debe incluir una cláusula específica de mejora de la condición de los campesinos sin tierras.

La magnitud de la clase rural sin tierras, su baja productividad y la falta de oportunidades de empleo productivo son el fruto de prácticas coloniales, cuasi coloniales y neocoloniales que favorecieron el crecimiento demográfico mediante la protección de la ley y del orden y los servicios de sanidad pública, pero que descuidaron por lo general la producción de bienes de consumo doméstico, no alentaron el desarrollo de una moderna industria fabril, y favorecieron la destrucción de la industria casera, el principal medio tradicional de proporcionar empleo y mayor riqueza en respuesta a una población agrícola excedentaria. La consolidación de los derechos de propiedad privada individual contribuyó a reforzar el problema del desempleo como problema de clase, con unas clases propietarias y otras sin tierras claramente diferenciadas, más bien que compartir la producción alimentaria y los esparcimientos dentro y a lo largo de una amplia comunidad de familias. Así tenemos que lo que debiera haber sido la bendición de una tierra generosa como la de las zonas asiáticas de suelos volcánicos y aluviales tan fértiles, que consintieron una producción de alimentos relativamente grande con escasa aportación de mano de obra, se convirtió en un azote de pobreza y desempleo. La base para conjurar esa maldición que pesa sobre los países de ingresos bajos de hoy es la misma de siempre: el desarrollo del sector no agrícola basado en la oferta abundante y barata de mano de obra. Pero ello requiere ahora también un gran incremento ulterior de la producción alimentaria.

Son dos los requisitos principales para lograr un empleo productivo no agrícola para los campesinos sin tierras. El grado en que cada uno de esos requisitos puede satisfacerse depende muchísimo de las estructuras agrarias. En primer lugar, debe haber una ampliación de la producción de alimentos para cubrir la nueva demanda real que trae aparejada un aumento de los ingresos. Habrá que movilizar a los propietarios de tierras para que aumenten la producción de alimentos. Aunque esto pudiera conseguirse de forma que aumente el empleo, el incremento casi ciertamente no bastará para proporcionar un gran aumento porcentual en el empleo de los campesinos sin tierras. En segundo lugar, habrá una demanda de otros bienes y servicios que habrán de producirse mediante sistemas de un coeficiente relativamente alto de trabajo que pueden ser fundamentalmente industriales, pero pueden también comprender productos agrícolas de demanda elástica, como los lácteos y hortícolas.

#### Ingresos suplementarios

Es bien conocida la relación desfavorable entre las estructuras agrarias en gran escala y la producción alimentaria, y particularmente la tendencia a la ineficiencia de gestión de la mano de obra en gran escala resultante de sistemas de ordenación de tierras que hagan hincapié en una ganadería extensiva más bien que en cultivos de cereales básicos. En esos casos, el aumento de la producción de alimentos para respaldar el aumento de empleo pudiera exigir una gran redistribución de tierras.

Con todo, la naturaleza de la estructura agraria es tal vez incluso más importante para conseguir aumentos rápidos de empleo que para las necesidades de producción de alimentos. Si bien las concentraciones parcelarias en gran escala permiten aumentar la producción de alimentos, los ingresos adicionales así generados pueden tener pobrísimas correlaciones con el crecimiento y el empleo nacional. Los ingresos suplementarios de los propietarios ricos se gastan más en importaciones, que naturalmente generan escaso empleo interno o, como ocurre en los países de bajos ingresos más industrializados, en bienes de consumo producidos en industrias de intensidad relativamente grande de

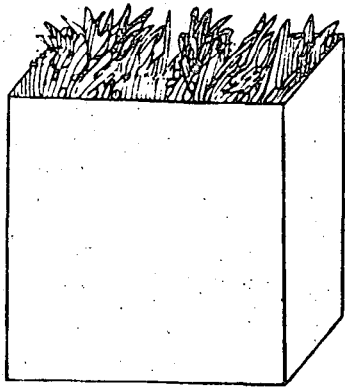
capital. El resultado es una pobreza de correlaciones del crecimiento nacional, especialmente por lo que respecta al empleo. En cambio, en la agricultura campesina, característica de gran parte de Asia y Africa, los ingresos procedentes del aumento de la productividad de la tierra que acompañan a una nueva tecnología productiva se emplean en bienes y servicios no agrícolas producidos con un coeficiente relativamente intenso de mano de obra, como tejidos y vestido, productos electrónicos y bicicletas. Este tipo de demanda proporciona las correlaciones de empleo favorables para la clase sin tierra. El aumento de los ingresos de esta última se convierte a su vez en la base de demanda de cereales adicionales producidos por los cultivadores.

Así pues, uno de los factores más importantes que influyen en el grado en que la estructura de la tenencia de la tierra puede permitir una participación rápida y sustancial en el desarrollo por parte de los campesinos sin tierra es la naturaleza de las pautas de consumo de las clases terratenientes, el grado en que éstas pueden transformarse y el ritmo en que puede avanzar el desarrollo de otros sectores de la economía para sacar partido a las oportunidades nacionales de empleo ofrecidas por esas pautas de consumo. Donde esas correlaciones entre el ingreso de los terratenientes y el empleo son de suyo flojas, diríase que es indispensable proceder a una redistribución a fondo de la corriente de ingresos procedentes de la tierra.

#### Intensidad de explotación

Si se quieren fomentar las correlaciones del desarrollo para los no propietarios de tierras, hay que prestar atención naturalmente al desarrollo de las infraestructuras en transporte, comunicaciones y energía que son indispensables para la organización eficaz de una industria pequeña y mediana subvencionada regionalmente. La provisión de materias primas, servicios de crédito, y materiales pueden tener también un papel importante.

El análisis que la principal mejora secular realizada en el bienestar de la clase de campesinos sin tierras depende del aumento del empleo y de los medios que existen para proporcionar ese empleo sin tener que llegar a una nivelación de explotaciones agrícolas entre todos los arrendatarios y



campesinos sin tierras, plantea una cuestión importante: ¿en el marco de una reforma moderada en el régimen de propiedad de la tierra, un tope relativamente elevado sobre el tamaño de las parcelas y la distribución de la tierra que queda entonces disponible como parcelas muy pequeñas a los campesinos sin tierras mejoraría considerablemente la situación de éstos? De ordinario se descarta tajantemente este tipo de distribución alegando las ineficacias previstas en el aprovechamiento de parcelas tan pequeñas, todo ello respaldado por la creencia común de que los que poseen parcelas muy pequeñas suelen arrendarlas a los agricultores mayores debido a la falta de bueyes o de otro capital fijo necesario para que el propietario las pueda aprovechar. Sin embargo, cuando el medio ambiente político sugiere la viabilidad de distribuir pequeñas parcelas a los campesinos sin tierras, son tres las cuestiones que hay que examinar. Primero, es sabido que los trabajadores sin tierras afrontan tremendos problemas de riesgo e incertidumbre por lo que respecta a los requisitos más fundamentales para su supervivencia: ¿podría administrarse la propiedad de una pequeña parcela de tal suerte que se reduzcan esos riesgos e incertidumbres? En segundo lugar, la gente pobre tiene unas dietas insuficientes bajo casi todos los aspectos: ¿podrían utilizarse las pequeñas parcelas en una forma intensiva de trabajo para mejorar esos regímenes alimenticios dentro de un marco que proporciona también suficiente empleo para satisfacer las necesidades de ingresos y hacer frente así a la mayor parte de las necesidades de consumo? En tercer lugar, dada la importancia de la vivienda y la incertidumbre e impotencia que derivan de la falta de solución a ese problema, ¿podrían las pequeñas parcelas mejorar notablemente la

suerte de la población pobre bajo este aspecto? Si tiene que aplicarse una redistribución de la tierra tan modesta, hay que prestar atención a la calidad y ubicación de esas parcelas, en función de la intensidad de explotación.

Los pequeños agricultores son importantes para definir y solucionar la pobreza porque son bastante más pobres que el gran agricultor, por lo que el sistema socio-político pudiera excluirlos de participar en las instituciones necesarias para las innovaciones tecnológicas, exacerbando así las diferencias de ingresos, y, como consecuencia de todo lo anterior, por la tendencia o preocupación de que el poder económico relativamente mayor y creciente del gran agricultor determine una ulterior concentración de la propiedad de la tierra y un empeoramiento del problema ya prácticamente insoluble de la no tenencia de tierras, mediante la incorporación masiva de pequeños agricultores a las filas de los campesinos sin tierras. El evitar este problema y mejorar la suerte del pequeño agricultor requiere dos medidas. Primero, tienen que producirse cambios socio-políticos en las estructuras agrarias que permitan la plena participación del pequeño agricultor en la investigación, información, mercadeo, crédito y otras estructuras institucionales de toda agricultura moderna. En segundo término, hace falta la realización de sistemas de cultivos que sean de una intensidad laboral relativamente mayor.

La incorporación del pequeño agricultor a las instituciones de desarrollo requiere una atención expresa y variará según la situación económica, política y social. No hay ninguna receta general. Desde luego, cuanto más diferenciado sea el sector rural por tamaños de clases agrícolas y socioeconómicas, tanto más probable será que las mismas instituciones sirvan para todos los agricultores. Luego habrá que afrontar las ineficiencias de unas estructuras institucionales duplicadas. Los costos de una red separada de instituciones para el pequeño agricultor que cubra solamente una proporción modesta de la zona y de la producción podrían ser realmente altísimos, especialmente cuando se emplea escaso personal y poca capacidad de organización institucional. Esos elevados costos pueden, por una parte, ofrecer argumentos para dejar al pequeño agricultor fuera del proceso o,

por la otra, servir de poderoso argumento para una redistribución radical de la tierra que haga al sistema más homogéneo y, por lo tanto, más fácilmente atendible por una serie de instituciones.

En los sistemas que son relativamente más homogéneos pero que tienden todavía a excluir al pequeño agricultor de las instituciones que revisten importancia crítica para un proceso tecnológico eficaz, tal vez fuera necesario recurrir a toda una gama de incentivos y disuasivos. Por ejemplo, en la India, el Instituto de Agricultores Pequeños y Marginales ofrece una base para subvenciones a las cooperativas de crédito que sirven al pequeño agricultor por reconocer los costos suplementarios que supone el otorgar créditos pequeños, y que hacen que la autoridad central influya en las cooperativas que no prestan al pequeño agricultor.

El cambio evolucionista de la estructura agraria probablemente se verá obstaculizado de forma especialmente lamentable si la escasez de insumos clave, como fertilizante, exige el racionamiento sin precios de esos insumos ante la alta rentabilidad de su regulación y empleo. En esos casos, las desigualdades del poder político y económico rural servirán para mantener el control de las instituciones proveedoras de insumos en beneficio de la actual estructura de poder, favoreciendo así el aumento de las disparidades de ingresos y poder. El poder asegurar un suministro amplio a base de múltiples fuentes para todos los insumos clave puede constituir, por consiguiente, una condición necesaria para el fácil acceso por parte del pequeño agricultor. Sólo entonces puede ponerse freno a los beneficios monopolistas y al racionamiento por el poder político. Uno de los requisitos indispensables en estructuras rurales desiguales puede ser una oferta amplia o incluso excesiva de los elementos clave, todo ello unido a esa reforma tecnológica.

### Sistemas alternativos

Debido a que las tecnologías de cereales básicos para consumo humano no suelen ser de gran coeficiente de mano de obra, todo conato de colmar la laguna de insumos que existe entre el pequeño y el gran agricultor requiere insistir en el descubrimiento y



fomento de la adopción de sistemas de producción alternativos de gran coeficiente laboral. En todo caso, los productos de mayor intensidad de trabajo son, o cultivos de exportación, como el yute o el té, que dependen de cambios de la demanda exterior exógena, o bienes nacionales con una demanda muy elástica respecto de los ingresos, como productos lácteos y otros productos ganaderos y hortícolas.

#### Arriendo de tierras

El aumento de los ingresos internos y de la estructura de la demanda desempeñan un papel importante en la determinación de las posibilidades de obtener ingresos para los pequeños agricultores mediante una mayor intensidad de cultivo. El que esas posibilidades se concreten o no depende entonces del grado en que el pequeño agricultor tiene acceso a la oferta de elementos indispensables, servicios de mercadeo y crédito en condiciones que, como agricultores, puedan satisfacer.

Por desgracia, un aumento de la intensidad de cultivo requiere casi ciertamente más capital por superficie unitaria de tierra y lleva consigo más riesgos debido a las fluctuaciones de rendimiento y de precios que las que entraña la producción de cultivos cereales básicos. Así pues, el pequeño agricultor se halla especialmente en desventaja cuando se insiste en proyectos de gran intensidad de mano de obra para los que mejor cuadran sus proporciones de factores, y este inconveniente surge de los ingresos inferiores que lo hacen más propenso a correr riesgos, y a quedar falto de capital. Las reformas de estructura agraria deben afrontar este problema expresamente si lo que se pretende es servir y preservar al pequeño agricultor y que éste prospere.

El grueso de la vasta literatura sobre reforma agraria insiste en la transferencia de los derechos sobre la tierra del gran terrateniente a los arrendatarios. Aunque en gran parte del mundo los arrendatarios pueden ser menos pobres que los campesinos sin tierras o que el pequeño agricultor, el arriendo de tierras tiene, sin embargo, una considerable relación con las dimensiones de la pobreza y su alivio debido a la pobreza de los propios arrendatarios, a las posibilidades de su desplazamiento y al consiguiente engrosamiento ulterior de las filas de

los campesinos sin tierra, así como a su importancia para el aumento de la producción, que es de por sí esencial para aliviar del todo la pobreza.

Las innovaciones tecnológicas en la agricultura aumentan de inmediato el peligro de un empobrecimiento ulterior de los arrendatarios y ofrece un campo más amplio para aliviar su suerte. Especialmente en la pequeña agricultura existe el peligro de que, al aumentar la rentabilidad de los cultivos, como algo subsidiario del aumento de la productividad que lleva consigo la nueva tecnología, junto con unos mayores resultados en la gestión técnica y, tal vez, con el miedo de una ulterior expropiación en favor de los arrendatarios, se pueda inducir a los propietarios a desplazar a sus arrendatarios y cultivar la tierra por su cuenta. Tal proceder resulta desde luego favorecido por las posibilidades de mecanización. Su interés puede ser especialmente grande en zonas como Bengala occidental y Bangladesh, caracterizadas por explotaciones de 10 a 12 acres o menos, y de sólo unos pocos arrendatarios por terrateniente. En esas circunstancias, si se quiere evitar que aumenten masivamente las filas de los campesinos sin tierras, debe darse protección a los arrendatarios, de forma que se fomente la aplicación de técnicas que incrementen la producción con sus secuelas de aumento del empleo de insumos adquiridos.

#### La pobreza rural

Sin embargo, el mismo aumento de los ingresos que lleva consigo la nueva tecnología de producción agrícola, brinda la ocasión tanto a terratenientes como a arrendatarios de aumentar sus ingresos. Esas circunstancias pueden hacer que una redistribución importante de los incrementos futuros de los ingresos atraigan tanto a los arrendatarios como interesen a los terratenientes. Así tenemos, por ejemplo, en Filipinas, que el registro de los arrendatarios, la seguridad de la tenencia de tierras y el establecimiento de cánones de arriendos, como está ocurriendo por lo menos en algunas zonas, pueden representar muy bien una expropiación sustancial de futuros arriendos y derechos sobre tierras a favor de los arrendatarios a medida que la nueva tecnología aumenta los beneficios de su cultivo. En esas con-



diciones, una reforma agraria resulta gradual pero, ello no obstante, siempre virtualmente importante.

La redistribución parcial y completa de las tierras arrendadas entre los arrendatarios puede tener efectos muy variados sobre los campesinos sin tierras. También en Filipinas, el aumento de los ingresos de los arrendatarios ha ido acompañado de un gran empleo de mano de obra retribuida por parte de los arrendatarios en lugar de utilizar mano de obra familiar, con lo que se proporcionan grandes beneficios a los campesinos sin tierras. Sin embargo, en otros casos, los arrendatarios pueden proceder a la mecanización o a sustituir la mano de obra asalariada por trabajadores de la familia. Tenemos, pues, que son muchas y muy diferentes las combinaciones de efectos que tienen las innovaciones tecnológicas en la distribución de los ingresos. Una política pública inteligente ha de ver todas esas alternativas, ya que interfieren con la estructura que está a la base, y desarrollar así una política idónea.

Como una gran redistribución de los ingresos procedentes de la tierras entre los arrendatarios pobres aumenta considerablemente la demanda neta de alimentos debido a la diferencia de propensión marginal a los alimentos de consumo de las dos clases de personas, es indispensable que esa redistribución vaya acompañada de medidas encaminadas a incrementar la producción. Medidas que normalmente deben comprender innovaciones tecnológicas y exigir toda una serie de reformas de la estructura institucional que sirve a una agricultura tecnológicamente dinámica.

Los problemas de la pobreza rural en los países de bajos ingresos del mundo, son tan masivos y tan generales que sólo se pueden resolver mediante reformas estructurales impor-

tantes en el sector rural. Sin embargo, esas reformas estructurales deben adoptar un tipo tal que facilite un gran aumento de la producción de alimentos, pues es la falta de alimentos lo que caracteriza casi siempre a la población pobre. Hay que reconocer también que la reforma estructural es mucho más que un cambio en la propiedad, de determinados derechos sobre la tierra. Es también un cambio en el acceso a las facilidades de desarrollo económico, incluidas las instituciones de crédito, los insumos y el mercadeo de la producción. A esos efectos, la sociedad rural debe estar estructurada de forma que el grueso de la población pueda participar en las instituciones que han de servir a sus necesidades de producción y consumo, siendo atendidas por éstas. Sin esa participación, no se podrán alcanzar los objetivos de producción ni de consumo.

### El pobre burlado

La estructura de la tenencia de tierras, aunque sólo sea una parte, es desde luego un aspecto importante de las estructuras agrarias. Tiene importancia no sólo en sus efectos primarios sobre la distribución de los ingresos sino también en sus efectos secundarios a través de las pautas de consumo y efectos diferenciales sobre la demanda de mano de obra y empleo. Como las fuentes de ingresos de la tierra son diversas, la reforma agraria puede adoptar muchas formas que van de la expropiación total a la expropiación parcial pasando por la fijación de rentas frente a innovaciones tecnológicas que las aumenten, a impuestos y transferencias directas de propiedad. Del contexto sociopolítico depende cuál será la serie de expedientes que más convenga aplicar.

Por último, dada la generalización de la pobreza, es importante reconocer que una programación de bajo costo y con unos objetivos muy precisos para subgrupos especialmente vulnerables de la población pobre puede ser importante como complemento de los cambios con que hay que afrontar un problema de tan vasta envergadura. Pero serán una burla para los pobres, si se fijan como sucedáneos de cambios estructurales y se justifican basándose en que el problema global de la pobreza es demasiado grande para poderlo solucionar.

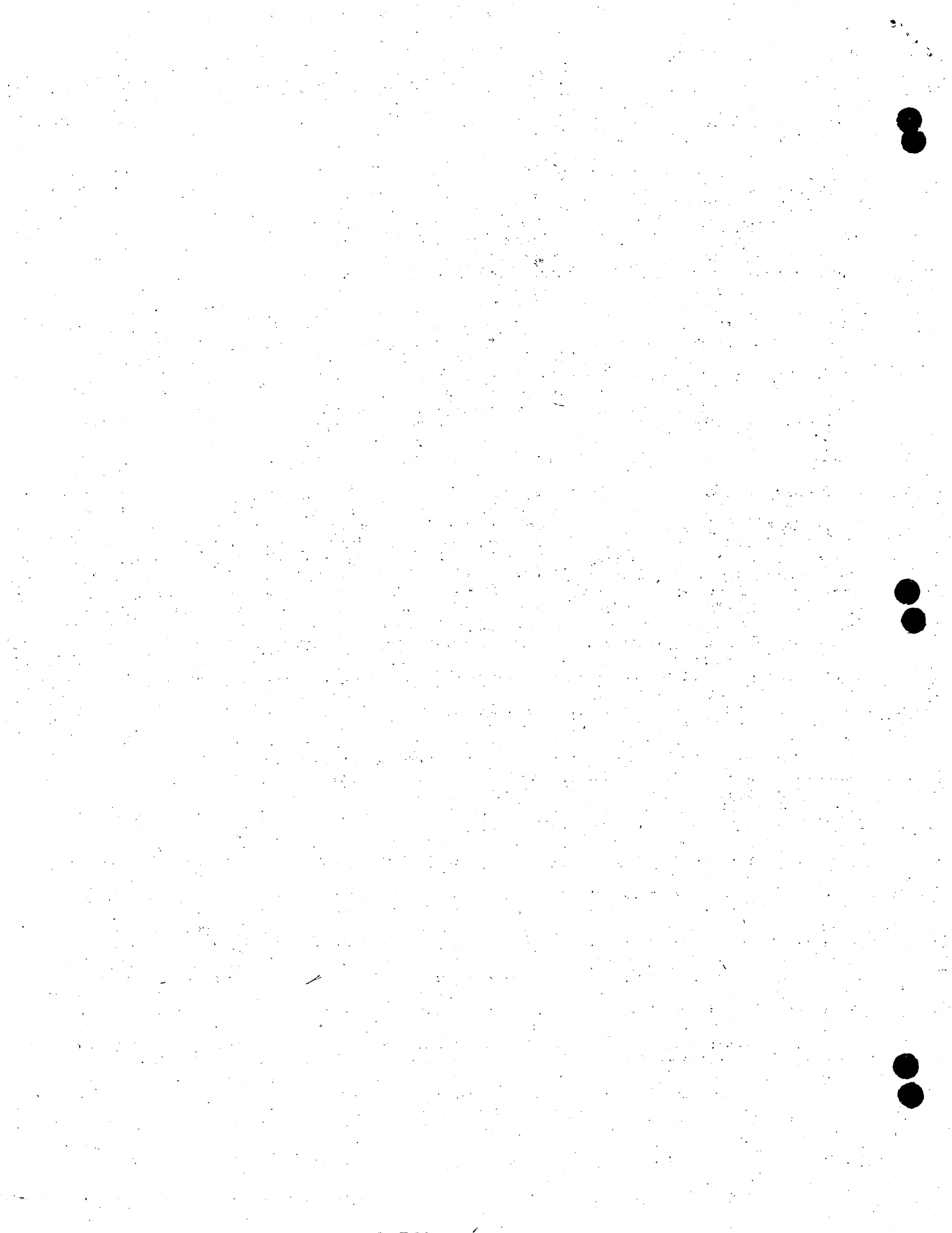
## Reacciones

### Demasiada cal

« Buenas noticias para las ballenas » (ceres, marzo-abril 1977, pág. 11) representa un cuadro superrosado de lo que se « deduce » de la Consulta Científica FAO/PNUMA sobre Mamíferos marinos. Se ha derramado tanta cal sobre la Comisión Ballenera Internacional (CBI) que resulta difícil saber dónde hay que empezar a rascar. En primer lugar, no es verdad que algunas reservas de ballenas grises y blancas hayan aumentado; sólo la de la ballena gris del Pacífico oriental ha aumentado. Bajo la llamada nueva política de dirección de la CBI, existe hoy día una intensa presión para la pesca intensiva de esta población. En segundo lugar, no existe ningún dato que demuestre que el control de la CBI durante los años 50 redujo las capturas anuales a menos de la mitad de lo que hubieran sido de otra manera. Los límites fueron establecidos demasiado altos no porque los científicos no poseyeran datos suficientes, sino porque cuando los científicos dijeron que debían ser más bajos se encontraron con la irrisión y con la amenaza de realizar capturas sin tener en cuenta las decisiones de la CBI. Las cuotas, en lugar de ser « un progreso importante en el uso racional de los recursos naturales », fueron, en esencia, un intento de las naciones pescadoras de ballenas de distribuir el agotamiento del recurso durante un periodo de tiempo más largo, para regular la competencia mutuamente destructiva y para evitar la baja de los precios del aceite. Estaba claro, incluso para los científicos que trabajaron para la CBI durante los años cincuenta, que « se necesitaba una acción drástica ». Esta acción no fue tanto « alcanzada alrededor de 1965 » sino que fue demorada por la CBI hasta 1965, momento en el cual era prácticamente imposible encontrar ninguna ballena azul o jorobada. El modelo se repitió en el Pacífico septentrional en los años sesenta donde año tras año las cuotas fueron establecidas por encima de la capacidad de capturar de las flotas y las capturas en general fueron menores que las cuotas. Por si fuera

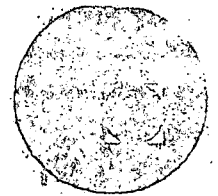
poco, las acciones más apremiantes adoptadas por la CBI durante los últimos años representan una respuesta directa al gran crecimiento del movimiento en pro del medio ambiente, que empezó en los años sesenta y condujo finalmente a la acción gubernativa con la convocatoria de la Conferencia de Estocolmo en 1972. Más recientemente, han entrado a formar parte de la CBI algunos países no pescadores de ballenas o ex pescadores con políticas de conservación, lo que ha cambiado el equilibrio de los votos.

Ver impreso que « la mayoría de los argumentos, sobre algunas de las otras medidas que parecen necesarias, han sido resueltos » puede hacer girar la cabeza a cualquiera de los lectores de la revista que haya asistido a las reuniones de la CBI durante los últimos años. Cada año, la pesca se ha centrado sobre algunas especies o stocks de ballenas pues se comprobó que los cálculos « científicos » previos eran ampliamente superoptimistas y ese proceso continúa. Un caso demostrativo es el de las ballenas del hemisferio sur. Estas, cuando se escribía el artículo en cuestión, se decía que eran conducidas científicamente a niveles óptimos, pero desde entonces, en la mayoría de las zonas, han sido introducidas en la categoría de « protegidas ». Lo mismo es cierto para las ballenas de esperma del Pacífico del norte. Mientras tanto, algunos países miembros de la CBI están evadiéndose de las reglamentaciones internacionales para la caza de ballenas estableciendo tipos de « compañías conjuntas » cuyos barcos enarbolan banderas de países no miembros. Además, las especies de ballenas « protegidas » están siendo « legalmente » pescadas en gran cantidad, ostensiblemente con fines científicos. La supervivencia de la ballena de Groenlandia reducida enormemente hace años por los balleneros norteamericanos y europeos y protegida, excepto de las capturas « nativas » ilimitadas, está hoy amenazada por un gran aumento de estas capturas por parte de los esquimales de Alaska, que han gastado el dinero ganado trabajando en el oleoducto para comprarse trineos motorizados, arpones y otro





centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam



Seminario sobre: PLANEACION DEL DESARROLLO AGROPECUARIO

DIAGNOSTICO DEL SECTOR FORESTAL.

PROF. ING. JORGE CUANALO.

Abril, 1978.



## DIAGNOSTICO DEL SECTOR FORESTAL

El sector forestal abarca basicamente tres grandes grupos, de los cuales depende su desarrollo, los cuales son: El recurso, el sector rural y la industria, siendo estos interdependientes entre sí.

Estos tres grupos están formados por las siguientes características:

**RECURSO.**- El 70% de la superficie que integra el territorio nacional esta conciderada como forestal y tiene la distribución señalada en el cuadro # 1

La mayor parte de la superficie forestal esta constituida por la arbustiva (54.8%), la cual abarca selvas bajas, chaparrales, mezquitales y matorrales. Del aprovechamiento de estos recursos se obtiene la mayor parte de la producción forestal no maderable del país, como fibras, ceras, materias primas para la industria químico-farmacéutica, etc.

La superficie forestal arbolada ocupa el segundo renglón en importancia (32.3%), constituida por bosques de clima templado-frío y por selvas de clima cálido-húmedo, de los cuales se obtiene la producción forestal maderable del país, sobresaliendo la participación de los bosques de coníferas.

La superficie forestal restante corresponde las áreas perturbadas (superficies desmontadas y acahuales), las cuales se encuentran en diferentes condiciones o grados de recuperación y a la vegetación hidrófila formada por manglares, popales y comunidades vegetales que se desarrollan en zonas pantanosas.

Las existencias volumétricas maderables con que cuenta el país para la superficie arbolada son de:

	<u>Millones de m<sup>3</sup>. en rollo</u>
- Bosque templado-frío	1 996.9
Coníferas y latifoliadas _____	1 601.5
Latifoliadas _____	395.4

- Selvas cálido-húmedas		1 102.7
Altas	291.6	
Medianas	811.1	
	TOTAL	3 099.6

Dichas existencias volumétricas arrojan un incremento promedio anual, a nivel nacional de 1.39 m<sup>3</sup>/Ha, teniendo un rango de variación que va de 0.10 a 4.63 m<sup>3</sup>/Ha. Esta variación tan grande, se debe básicamente a que existen zonas forestales que cuentan con diferentes calidades de estación, producto de su ubicación geográfica y condiciones ecológicas particulares.

De los incrementos anuales de la zona arbolada del país, que se calculan en 28.5 millones de m<sup>3</sup>. en rollo de madera de coníferas y más de 12 millones de m<sup>3</sup>. en rollo de madera de latifoliadas, los cuales son prácticamente imposibles de obtener debido básicamente a su localización, dispersión geográfica, falta de infraestructura, etc., se estima que el volumen potencial de corte actual de coníferas es de 16.1 millones de m<sup>3</sup>. en rollo (56.4% del incremento total) y el de latifoliadas es de 7.66 millones m<sup>3</sup>. en rollo, incluyendo 260 000 m<sup>3</sup>. en rollo de especies preciosas.

Sin embargo, durante el año de 1977 sólo se aprovechó un volumen total de 7.6 millones de m<sup>3</sup>. en rollo, (aproximadamente el 84.0% de coníferas, 14.3% de latifoliadas y el 1.7% de especies preciosas) el cual representa el mayor volumen de madera obtenido de las zonas arboladas del país, según muestra el cuadro No. 2.

SECTOR RURAL.- Para el año de 1976 se estimó una población de un millón de personas viviendo dentro de las zonas forestales, mientras que el sector forestal en general presentó una población económicamente activa de 168 000 trabajadores, distribuidos en la forma señalada en el cuadro # 3.

Del total de la población económicamente activa, se calcula que 58 800 personas ejecutan o ayudan a ejecutar trabajos propios -

de la silvicultura, por lo que se sitúa dentro de las actividades primarias. De este grupo de trabajadores, el 53.9% percibe ingresos inferiores a la mitad del salario mínimo del campo (67.45 pesos diarios); 29.5% obtiene ingresos inferiores al salario mínimo, pero superiores a la mitad de éste; el 10.6% registra ingresos superiores al salario mínimo. Por lo tanto, el 83.4% de dichos trabajadores reciben ingresos inferiores al salario mínimo.

INDUSTRIA.- En términos generales, la industria forestal de productos maderables se divide básicamente en 3 grupos: La del aserrío, la de tableros y la de celulosa y papel.

- Industria del aserrío.- Debido a que existen recursos forestales en todas las entidades federativas del país, a que la intensidad de capital que se requiere en este tipo de industria es baja y a que no implica grandes esfuerzos administrativos, esta industria se encuentra prácticamente en todos los Estados de la República.

En el año de 1976, el número total de aserraderos que existió en el país es de 652, con capacidades que varían desde 5 m<sup>3</sup>/día hasta de 150 m<sup>3</sup>/día, predominando los aserraderos con bajas capacidades de producción.

La capacidad instalada de la industria se estima para el año de 1976, en 3 250 000 m<sup>3</sup>.

Para el mismo año de 1976, la industria del aserrío tuvo un volumen de producción de 2 239 000 m<sup>3</sup>. en rollo, cuyo valor de la producción asciende a 3 499.6 millones de pesos.

- Industria de tableros.- Esta industria incluye la fabricación de triplay, tableros aglomerados y de fibra, viendo las dos primeras la parte más significativa por los volúmenes producidos.

La producción bruta de esta industria ascendió en 1975 a 1 436 millones de pesos, registrándose importaciones significativas (aproximadamente 44 millones de pesos anuales).

La producción de triplay está íntimamente ligada a la industria de la construcción y mueblera, y se caracteriza por su alta



rentabilidad, ya que es productiva aún trabajando a bajos índices de uso de la capacidad instalada.

De las 27 plantas registradas en 1975, 19 tenían capacidades reducidas (menores de 10 000 m<sup>3</sup>./año), 6 de ellas una capacidad normal (entre 10 000 y 30 000 m<sup>3</sup>./año) y sólo 2 tenían un tamaño considerable (mayores de 30 000 m<sup>3</sup>./año).

Dentro de la fabricación de tableros aglomerados existe también una importante capacidad ociosa, que en apariencia tiende a reducirse (pues en 1975 se aprovechaba el 53% y en 1976 llega al 70%), registrándose al igual que en el caso anterior importaciones significativas.

Los tableros de fibra son los menos importantes de esta industria, tanto por la capacidad instalada y número de productores, como por la demanda de sus productos, que es relativamente estable (tasa de crecimiento es de 3.5% anual)

- Industria de la celulosa y papel.- Este tipo de industria es la más importante, ya que en el año de 1975 esta industria concentraba el 69.0% de los activos de la industria forestal y el 37.5% del personal ocupado de la misma.

Para el año de 1975, la industria de la celulosa y papel dieron ocupación a 20 000 personal y generarán un valor de producción de 9 707 millones de pesos.

La producción de celulosa para el año de 1976 ascendió a 623 005 toneladas, de las cuales dos terceras partes correspondieron a celulosa elaborada a base de madera; asimismo, la capacidad de celulosa de este tipo ascendió a 460 500 toneladas, -- utilizándose el 83%.

La producción de celulosa es insuficiente para satisfacer la demanda del país, debido a ello, se recurre a la importación de fuertes volúmenes de este producto. (el volumen importado de materias primas utilizadas en la fabricación de papel, cartón y sus manufacturas fue de 1.9 millones de m<sup>3</sup>. rollo).

Con esta información obtenida de los tres grandes grupos, se

calculan las estadísticas que forman el sector forestal, viendo estas:

- Importancia dentro del producto interno bruto (PIB)

La participación del sector forestal en la generación del producto interno bruto ha tendido a disminuir en los últimos años, según se muestra en el cuadro # 4.

En el año de 1976 el sector forestal aportó 16 757 millones de pesos, que representan el 1.4% del PIB calculado a precios corrientes, en tanto que en 1965 el porcentaje de participación había ascendido a 1.7. Ello es manifestación del menor dinamismo que en ese período registró la actividad forestal con respecto al crecimiento de su economía en su conjunto.

- Participación en la balanza comercial

En su relación con el sector externo la actividad forestal enfrenta un grave desequilibrio, que se manifiesta en un saldo comercial crónicamente negativo y de una magnitud que no guarda proporción con la importancia de los recursos forestales existentes en el país.

En 1976 las importaciones de productos forestales tuvieron un valor de 4 241.4 millones de pesos, mientras que las exportaciones ascendieron a sólo 987.1 millones de pesos; con ello el déficit comercial del sector ascendió a 3 254.3 millones de pesos que registra un incremento respecto al año anterior del 21%.

- Participación en el crecimiento industrial.- En el caso particular de la industria forestal se observa una ligera reducción, pues en el año de 1965 el valor de la producción bruta de la industria forestal ascendió a 3 709.3 millones de pesos y representó el 31% del total nacional y en 1975, esta participación se redujo al 2.9% al alcanzar un valor de 13 603.7 millones de pesos, con un crecimiento del 13.9% a precios corrientes.

## PRODUCCIÓN FORESTAL SADEBABLE

1955 - 1977

AÑO	Volumen en m <sup>3</sup> Rollo (millones)	Variación respecto al año anterior %
1955	3.6	—
1960	4.1	2.6 1/2
1965	4.6	2.3 1/2
1966	4.8	4.3
1967	5.1	6.3
1968	5.2	2.0
1969	5.5	5.8
1970	5.9	7.3
1971	5.4	8.5
1972	5.7	5.6
1973	6.0	5.3
1974	6.7	11.7
1975	6.9	3.0
1976	7.3	5.8
1977 2/	7.6	4.1

1/ Tasa media de incremento anual durante el quinquenio.

2/ Datos estimados.

Fuente: Anuarios de la Producción Forestal de México. S. F. F., S. A. R. H.

CUADRO No. 1.

<u>Tipo de Superficie.</u>	<u>Superficie (millones de has.)</u>	<u>% Respecto del total nacional.</u>	<u>% Respecto de la su- perficie- forestal.</u>
1. - Superficie total Nacional	<u>196.7</u>	<u>100.0</u>	
2. - Superficie Forestal	<u>137.6</u>	<u>70.0</u>	<u>100.0</u>
2.1 Superficie Arbolada	<u>44.4</u>	<u>22.6</u>	<u>32.3</u>
A. Bosque Templado-Frío	29.3	14.9	21.3
-Coníferas y Latifoliadas	20.6	10.5	15.0
-Latifoliadas	8.7	4.4	6.3
B. Selvas Cálido-Húmedas	15.1	7.7	11.0
-Selvas Medianas	12.7	6.5	9.2
-Selvas Altas	2.4	1.2	1.8
2.2 Superficie Arbustiva	<u>75.5</u>	<u>38.4</u>	<u>54.8</u>
2.3 Áreas Perturbadas	<u>16.4</u>	<u>8.3</u>	<u>11.9</u>
2.4 Vegetación Hidrófila	1.3	0.7	1.0

1/ FAO Tendencias y Perspectivas Forestales en América Latina 1976.

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA  
(miles de personas)  
1976

		%
T O T A L	<u>168</u>	<u>100</u>
Técnicos, administrativos control, vigilancia, recreación y fauna.	47	28
Abastecimiento de trocería y leñas	37	22
Industria de aserrío y tableros, celulosa, resina y brea.	57	34
Comercio y transporte.	24	14
Recolección de barbasco	3	2

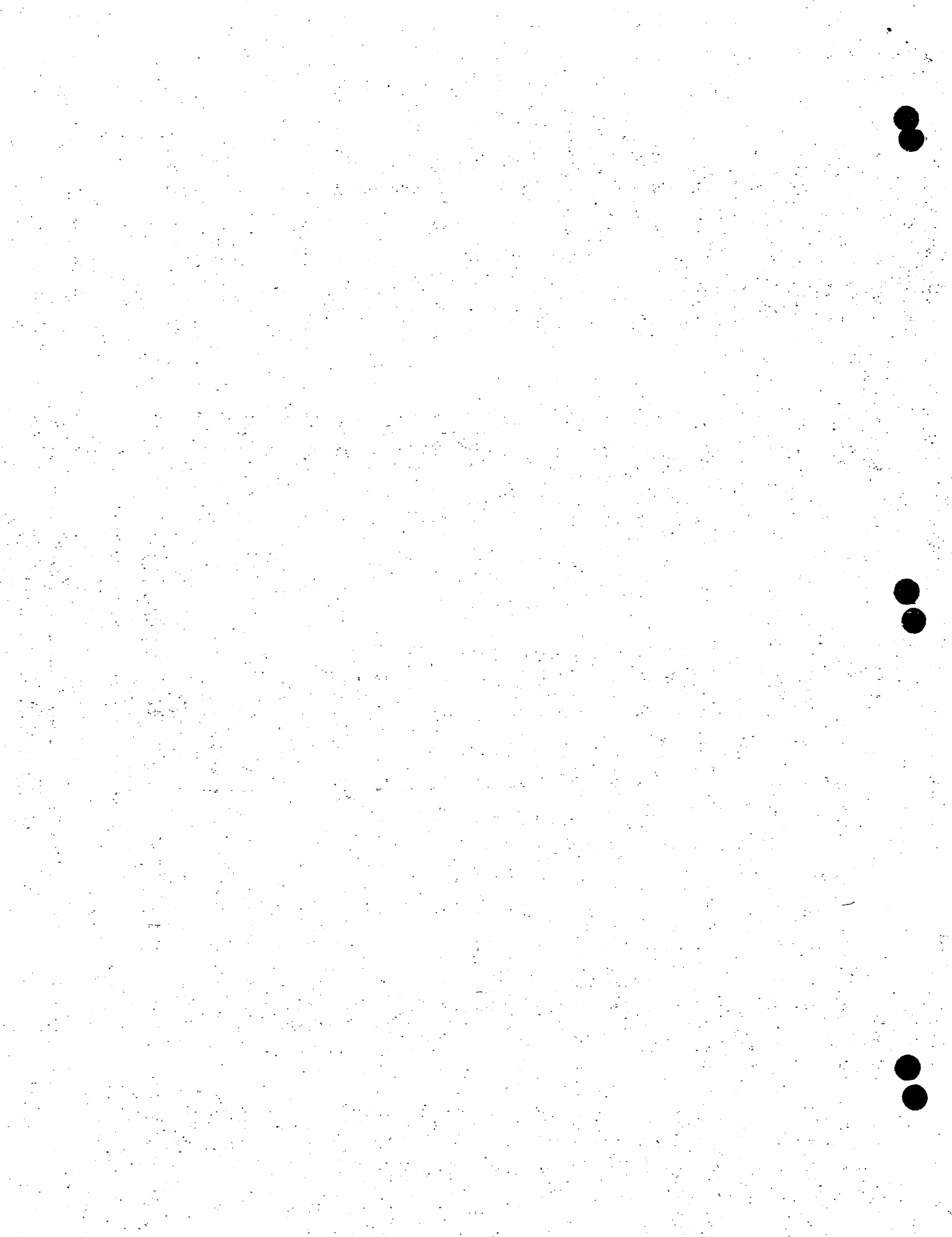
FUENTE: Estimación de la CPNDF, en base a datos de la Dirección General para el Desarrollo Forestal.

PARTICIPACION DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO DEL SUBSECTOR  
FORESTAL EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO NACIONAL

MILLONES DE PESOS CORRIENTES			
AÑO	VALOR DEL P. I. B. DEL SECTOR FORESTAL	VALOR DEL P. I. B. NACIONAL	PARTICIPACION DEL - SUBSECTOR FORESTAL EN EL P. I. B. NACIONAL <u>(%)</u>
1965	4,287	252,028	1.70
1966	4,605	280,090	1.64
1967	4,807	306,317	1.57
1968	5,010	339,145	1.48
1969	5,431	374,900	1.45
1970	6,113	318,700	1.46
1971	6,153	452,400	1.36
1972	6,915	512,300	1.35
1973	8,231	619,600	1.33
1974	12,033	813,700	1.48
1975	13,822	1,000,900	1.38
1976	16,757	1,220,800 (p)	1.37

Preliminar

FUENTE : Informe anual del Banco de México. S. A.



DATOS ESTADISTICOS

SECTOR FORESTAL

RECURSO

SECTOR RURAL

INDUSTRIA

- BOSQUES T.F.
- SELVAS
- ARBUSTOS

- Poblacion
- Pob. Econ. Activa
- Ingresos
- Educacion

- ASERRIO
- TABLES
- CELULOSICOS

DIAGNOSTICO

OBJETIVOS NACIONALES

- PROD. INT. BRUTO
- BALANZA COMERCIAL
- CRECIMIENTO INDUSTRIAL

MARCO LEGAL

INDUSTRIA

- CORTO PRO. EMPLEO MEDIANO LARGO
- MEDIANO
- LARGO
- PRO. EMPLEO MEDIANO LARGO ETC.

- Localizacion
- TIPOS
- CAPACIDAD DEL PERSONAL

MERCADO Y COMERCIALIZACION

INFRAESTRUCTURA

- Vial
- Energia
- Agua
- Educacion
- Servicio

ADMINISTRACION PUBLICA

SECTOR RURAL

REGIONALIZACION

- Por Recursos
- Por Grupos humanos

REGIONES FORESTALES

METODOS SILVICOLAS

- SELECCION
- MATARRAZA

EXTRACCION

PRODUCCION ESPECIALIZADA

- PRODUCCION
- EMPLEOS
- FINANCIAMIENTO

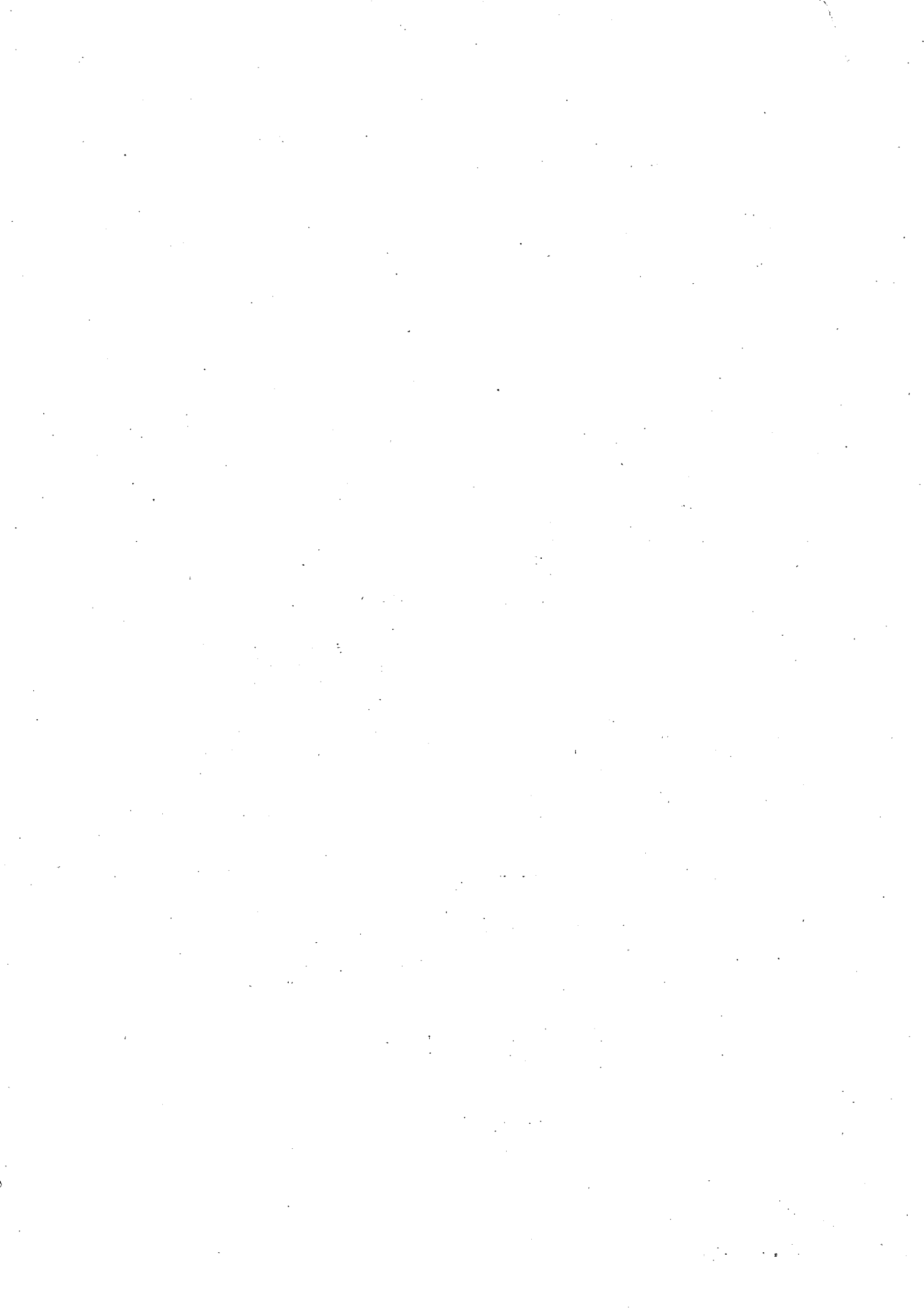
- ALLINAS
- MOTO SERRA
- CABLES AGROS
- COMINAS COSTOS
- COMINAS LAJOS

ACTUAL

RETROALIMENTACION

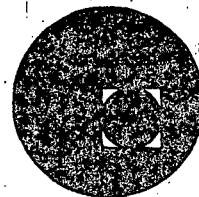
- Col. F...
- Col.
- C...







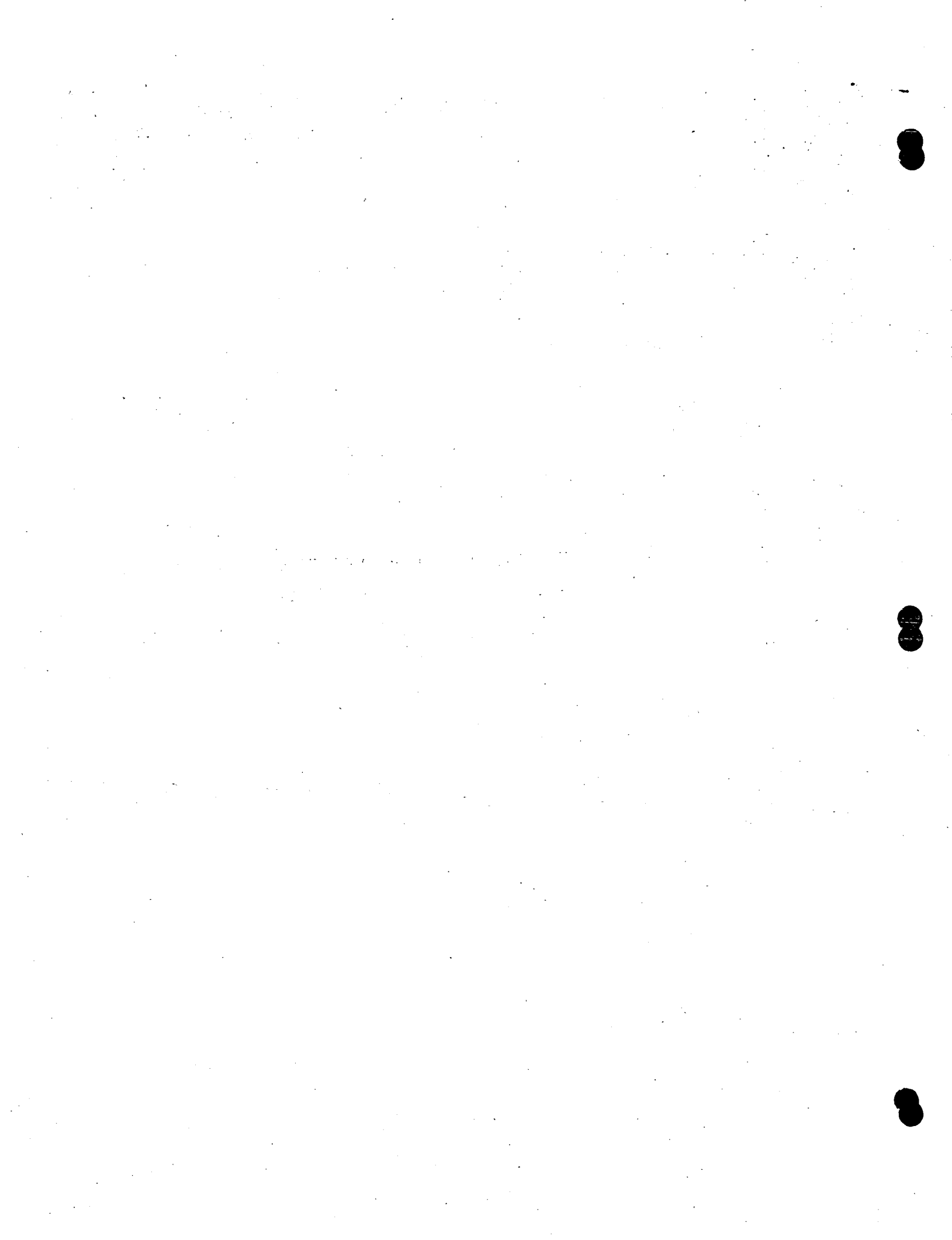
centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam



SEMINARIO SOBRE: "PLANEACION DEL DESARROLLO AGROPECUARIO"

INVESTIGACION POR MUESTREO

ABRIL, 1978



## VENTAJAS DEL METODO DE MUESTREO

Costo reducido.- Si los datos son obtenidos por medio de solamente una fracción de la población, los gastos son menores que si se realiza un censo total. En los E.U. se usan muestras de alrededor de 100 000 personas 1 en 1 800 para detectar ingresos y gastos, mercado y empleo.

Gran rapidez.- Por ser pocos datos estos pueden ser colectados y resumidos más rápidamente. Esto es de suma importancia cuando la información se necesita con mucha urgencia.

Personal Especializado.- En muchas investigaciones se requiere tanto de personal como de equipo especial, esto siempre es limitado en cantidad.

Necesidad de información adaptada a las necesidades.

El muestreo es más flexible en el sentido de proporcionar aquella información que es relevante para la investigación, o sea, obtener información para la investigación, y no adaptar la investigación a la disponibilidad de datos.

Mayor aproximación.

Dado que se emplea personal de alta calidad, que se puede realizar una supervisión más cuidadosa del trabajo de campo y que el proceso de información se realiza con poca información, este análisis puede ser cuidadoso y profundo.

## ALGUNOS USOS DEL MUESTREO

Los reportes sobre encuestas por muestreo de 1960 dan información sobre encuestas a base de muestreos realizados por 52 --- países.

Muchas de las investigaciones dan información sobre:

Temas de investigación: Producción Agrícola, Uso de la tierra, empleo y volumen de la fuerza de labor, producción industrial, precios al mayoreo y menudeo, estado de salud de la --- gente y gastos e ingresos de las fami--- lias.

Estudios de mercados (tamaño de televi--- sión, programación, tamaño de coches --- etc.) Característica de los empaques u--- sados en el producto, razones de prefe--- rencia: control de calidad (focos) ciga--- rros, alimentos fermentados etc).

Investigación por

Muestreo:

La investigación por muestreo pueden cla--- sificarse en dos grandes grupos:

DESCRIPTIVAS: En una investigación des--- criptiva el objetivo es simplemente obte--- ner cierta información acerca de un grupo mayor que la muestra.

ANALITICAS: En las investigaciones analíticas se realizan comparaciones entre diferentes subgrupos de la población, para descubrir que tan importantes son las diferencias que existen entre ellos al grado que nos permitan formular o verificar hipótesis por ejemplo: Una encuesta sobre fertilidad buscaba determinar que tan definida estaba la idea entre las parejas casadas acerca de la planeación en el espaciamiento del nacimiento de sus hijos, las actitudes de los esposos y las esposas hacia esta planeación familiar, las razones para estas actitudes y el grado de éxito obtenido.

La distinción entre investigaciones con propósitos descriptivos o analíticos por supuesto no es tajante, muchas investigaciones proveen información que sirve para ambos propósitos. En general puede considerarse que el incremento de investigaciones descriptivas obedecen a un primer paso previo a los propósitos de estudios de carácter analítico (Plan Puebla).

OBJETIVO  
(P. PUEBLA)

ORGANIZAR UN EQUIPO DE TECNICOS-PROD-TEC-AU  
TOR OF. PARA QUE EN 5 AÑOS CUANDO MENOS DU-  
PLICAR LA PRODUCCION DE 5800 PRODUCTORES.  
(ENCUESTA BASE 251 PROD. EN 1967 EVALUACION  
EN 1970).

## LOS PASOS PRINCIPALES EN LA REALIZACION DE UNA INVESTIGACION POR MUESTREO

La realización de encuestas varía grandemente en su complejidad.

**CASO SIMPLE:** Tomar una muestra de 5000 tarjetas en un registro de clientes en un Super mercado Aurrerá, C. M. etc. para estimar volumen de compras mensuales de un -- producto dado, requiere de ordenar estas en una fi la y elegir la muestra según el plan que se esta-- blezca 1 cada 20; 1 cada 30 etc.

**CASOS MAS  
COMPLICADOS:**

Muestrear predios agrícolas o ganaderos en una región en donde el transporte tiene que ser por agua, a través de zonas forestales o boscosas donde no -- nay mapas definidos y en donde se hablan dialectos diferentes y en donde los habitantes son muy suspi caces y desconfian de un extraño que llega a pedir información acerca de su forma de trabajo, su forma de vida y de su forma de pensar.

Los principales pasos a seguir en la realización de una investi-- gación a base de muestreo son las siguientes:

- 1) **Objetivo de la** El establecimiento claro y preciso de los obje investigación: tivos del estudio son de enorme ayuda. Sin es-- to es fácil sobre todo en una investigación compleja, olvidar los objetivos, sobre todo -- cuando se entra en los detalles de la planea-- ción, es frecuente cuando esto sucede que se --



tomen decisiones que varíen sustancialmente de los objetivos si estos no son claros o no se tienen en mente. Recordar los objetivos sistemáticamente, durante el desarrollo de las diversas etapas de la investigación es -- siempre una buena práctica a seguir.

2. Definir la Población que será -- muestreada. La palabra población es usada para definir al agregado del cual la muestra es elegida.

La definición de población puede no presentar problemas cuando las unidades a elegir son por ejemplo focos, a los que se les va a estimar las horas de vida útil. Pero cuando la población a muestrear está constituida por predios agrícolas o ranchos, deben establecerse ciertas reglas o condiciones que definen la que se conoce como predio agrícola; las reglas de definición deben -- ser lo suficientemente claras como para que el entrevistador decida cuando se trata de una unidad de estudio o no ( caso semejante encuestas de hogares).

Población a ser muestreada. -- La población a ser muestreada puede coincidir con la población acerca de la cual se desea información. Algunas veces, por razones de carácter práctico o de conveniencia la población a ser muestreada es más restringida que la población total. Debe recordarse siempre que las

Conclusiones obtenidas de la muestra son aplicables solo a la población muestreada. La información suplementaria acerca de las diferencias entre la población total y la población objeto del muestreo es de suma utilidad.

- 3) Datos que se van a coleccionar. Es conveniente verificar que todos los datos a coleccionar sean relevantes a los propósitos de la investigación y que por otra parte ningún dato esencial sea omitido. Hay una frecuente tendencia, particularmente con poblaciones humanas a realizar muchas preguntas acerca de las cuales nunca se hacen análisis subsecuentes.

Cuadros de Presentación de resultados o Análisis Propuestos.

Es conveniente que tanto los cuadros de presentación o concentración de resultados estén diseñados antes de salir al campo; es frecuente la práctica de una persona que se nos presenta con una serie de cuestionarios llenos con la frase obligada "aquí están los datos, ahora que hago con ellos" (Ejemplo Cuadros).

- 4) Grado de precisión Deseado. Los resultados de una encuesta están siempre sujetos a un cierto grado de insertidumbre como consecuencia de que: primero,

solamente una parte de la población ha sido estudiada y segundo, porque existen errores de medida atribuibles a la colección de los datos de campo.

Esta insertidumbre puede reducirse tomando muestras grandes o usando instrumentos superiores de medida, pero esto, normalmente cuesta tiempo y dinero, consecuentemente, la especificación del grado de precisión deseado en los resultados es un paso muy importante. Esta decisión corresponde a la persona que va a usar los datos, pero puede presentar dificultades como consecuencia de que muchos administradores normalmente no están acostumbrados a pensar en términos de la cantidad de error que pueden tolerar en las estimaciones para considerar que estas le son útiles en la toma de decisiones. En esta etapa es necesaria la ayuda del estadístico.

(ERROR DE MUESTREO)

5) Método de Medición Hay gran variedad de métodos de medir o de obtener información. La información acerca del estado de salud de una persona puede obtenerse preguntando acerca de su estado de salud actual o bien por medio de un examen médico.

La encuesta puede realizarse directamente

o por teléfono, por correo. Una alta proporción del trabajo preliminar es la construcción de las formas o registros en los cuales las preguntas y las respuestas serán incluidas. Con cuestionarios simples, las respuestas pueden ser precodificadas, esto es, - - arregladas de tal manera que puedan ser fácilmente transferidas al equipo electrónico. En realidad, para la construcción de buenos registros o cuestionarios es necesario visualizar la estructura de las tablas de resumen de resultados que serán utilizados como base para la obtención de conclusiones.

6) El Marco de Muestreo. - Antes de seleccionar la muestra, la población debe ser dividida en partes, las cuales son llamadas unidades. Estas unidades pueden incluir a toda la población y no tener superposición, en el sentido de que cada elemento en la población corresponde a una y solamente una unidad. Algunas veces la unidad apropiada es obvia, como en la población de focos, en la cual la unidad es un foco. En el muestreo de personas en una ciudad, la unidad -- puede ser la persona individual, los miembros de una familia o todas las personas que viven en una misma manzana de la ciudad. En muestreo de cultivos agrícolas, la unidad puede

ser un rancho, o un area de tierra cuyas medidas son conocidas.

La construcción de una lista de unidades de muestreo, se conoce como marco, la construcción del marco es con frecuencia uno de los problemas prácticos de mayor.

Ejemplo: Supóngase que deseamos estimar la cantidad media de leche que se produce en cierto estado. La unidad elemental es la vaca y la totalidad de las vacas es la población. Supóngase que no hay una lista o registro de vacas en el estado, pero hay una lista de fincas lecheras. Entonces el procedimiento podría ser: usar los registros de producción diaria por finca como la unidad de muestreo y la lista de fincas como marco.

Ejm. Supóngase que deseamos estimar la cantidad media de azúcar consumida por cada familia en una ciudad. La familia es la unidad elemental y el total de familias en la ciudad es la población. Supóngase que no existe una lista de familias disponible en la ciudad, pero hay un mapa de la ciudad que muestra cada manzana en la ciudad con todo detalle. Entonces un procedimiento podría ser el dividir cada manzana en dos segmentos y usar cada segmento como una unidad de muestreo. Una lista de estos segmentos podría ser usada como marco de muestreo.

Ejm. Supóngase que deseamos estimar los cuartos - vacantes en los hoteles de una ciudad. La unidad elemental es el cuarto de hotel y la totalidad - de los cuartos de hotel de la ciudad es la población.

Dado que normalmente no existe una lista de todos los cuartos de los hoteles en la ciudad, nosotros podríamos usar los hoteles como la unidad de muestreo.

Una lista de hoteles podría ser el marco.

1

## NORMAS SOBRE LA PREPARACION Y EL LEVANTAMIENTO DE UNA ENCUESTA

Fecha de las encuestas.- Los cuestionarios establecen como período a los cuales se referirá la información captada en la encuesta, los de "un año agrícola" definido como comprendiendo todos los cultivos que se cosecharon en un año de calendario -- (el previo a la encuesta) y que hayan sido sembrados en el mismo año o en el anterior. Cuando no sea aplicable el concepto de año agrícola, se tomará el año de calendario referido. Para los datos estáticos, se tomará el final del referido año de calendario. La fecha de la encuesta deberá establecerse considerando que haya transcurrido un período razonable como para que la producción de la última cosecha del año de calendario anterior haya sido vendida, y de preferencia antes de que el agricultor esté de lleno dedicado a los cultivos del año siguiente.

Formas o Registros de Campo.- Adicionalmente al cuestionario que servirá de base al estudio, y el cual deberá ser probado en el campo y corregido antes de ser aplicado en la encuesta definitiva, deberán establecerse registros para el control y calendario de la encuesta; registros de entrevistadores y entrevistas por entrevistador, así como registros de avances en la revisión y crítica de campo de los cuestionarios.

Por otra parte, deberá prepararse un instructivo para los entrevistadores, o sea material que indique a los dichos entrevistadores, en forma sintética pero precisa y clara, el objetivo del estudio; la importancia de la información a captar,

y la responsabilidad que adquieren al participar en un proyecto de esta naturaleza. A dicho instructivo deberá adjuntarse un cuestionario en limpio, así como una relación de coeficientes técnicos, dosis, precios, marcas, medidas regionales, etc. referentes a insumos de uso común en la región. Muchos de estos datos pueden tomarse del último censo agrícola y otros de los organismos técnicos de la región.

Método de captación de los datos de campo. Como el cuestionario es amplio y difícil, el método de recolección deberá ser siempre el de entrevista directa. Cuando los agricultores lleven libros de cuentas, la mayor parte de la información requerida para la encuesta debe proceder de ellos. El cuestionario puede entregarse para que lo llene el agricultor solo, si éste así lo prefiere, pero después se revisará en una detallada entrevista. En los lugares donde no se llevan registros ni libros, las encuestas sobre las empresas rurales deberán basarse principalmente en la memoria del agricultor. Cuando, en las evaluaciones previas al crédito, o en los informes de inspección, faltan datos de los necesarios para el cálculo de indicadores, el agricultor tendrá que dar, con sus registros o de memoria, datos muy retrospectivos.

La gente poco familiarizada con esta técnica, por lo común es escéptica en cuanto a la fidelidad de la información conseguida en las formas dichas; sin embargo, la experiencia en materia de encuestas en distintas partes del mundo, demuestra que los cálculos y las contestaciones formuladas honradamente por los agricultores, aún en el caso de que sean a base únicamente de memoria, son, por lo general, bastante correctas y pueden utilizarse en



las investigaciones y resistir pruebas estadísticas de verosimilitud. En consecuencia, la confianza que se puede poner en una encuesta dependerá más bien de que el acopio de los datos los haya efectuado un enumerador capaz y atinado; que se hayan establecido relaciones cordiales entre el informador y el entrevistador, y que el cuestionario haya sido bien preparado y probado.

Las cualidades que debe reunir un buen entrevistador son las siguientes:

- 1) Cualidades morales. Para la realización de su trabajo, el entrevistador queda parcialmente abandonado así mismo, sin fiscalización inmediata que permita asegurarse de la efectividad y la calidad de su trabajo. Se concibe que en esas condiciones, la primera cualidad a esperar de un encuestador sea que tenga una gran conciencia profesional que le vede:
  - Llenar él mismo los cuestionarios con respuestas inventadas, especialmente cuando no encuentra a quién interrogar y está cansado de molestarse en vano.
  - Contentarse con llenar de cualquier forma los espacios en blanco de los cuestionarios, cuando lo que se preciso es anotar allí lo más exactamente posible las respuestas recogidas.
  - Sugerir la contestación a los indecisos, para ganar tiempo o inclusive para inclinar los resultados de la encuesta en el sentido de sus opiniones personales.
  - Interrogar, sin más, a la primera persona que encuentra en el domicilio, cuando debe con todo rigor formular las preguntas a otra.

Deberá dar prueba de gran perseverancia y paciencia:

- Para estar dispuesto a efectuar varias visitas sucesivas a las personas difíciles de encontrar.
- Para escuchar sin mal humor, a personas desconocidas que, encantadas de hallar un auditor complaciente, le cuentan su vida, hablan de mil cosas ajenas a la encuesta, o aprovechan la presencia de un representante de un servicio público para exponer sus quejas contra el gobierno.
- Para soportar, sin perder la compostura, los exabruptos acompañados a veces, de observaciones desagradables.

Las segundas cualidades que deben reunir el entrevistador son de orden técnico; estas cualidades son las siguientes:

- a) Ante todo un conocimiento del método de las encuestas por muestreo, suficiente para ser capaz de responder a ciertas preguntas u objeciones que fácilmente hacen las personas interrogadas. Por lo tanto, deberá poder explicar por qué no es necesario interrogar a todo el mundo; precisar que la muestra se eligió mediante un procedimiento científico y que son exactamente las personas que figuran en la muestra las que deben ser interrogadas y no sus vecinos; responder a la persona de edad, que manifiesta que su respuesta no tiene interés porque su caso es excepcional, que los casos excepcionales deben figurar en la muestra, para que ésta proporcione la media de todos los casos existentes.

b) Un conocimiento lo más perfecto posible de la técnica del interrogatorio que le permita:

- Asegurarse, en primer lugar, que el domicilio es el de la persona designada para formar parte de la muestra.
- Acreditar su identidad y su calidad de enumerador al servicio de un organismo público.
- Asegurarse, llegado el caso, de que está en presencia de la persona a la que, según las instrucciones recibidas, debe interrogar y, si no es así, solicitar ser recibido por ella.
- Exponer sumariamente los fines de la encuesta y de los aspectos de la misma que sean susceptibles de interesar a la persona interrogada.
- Responder muy sencilla y claramente a las preguntas -- que el encuestado pueda hacer, en el momento de la entrevista, sobre los métodos de muestreo en general y sobre la encuesta en curso.
- Evitar en lo posible interrogar a alguien en presencia de otras personas.
- No salirse del cuestionario, respetando el orden dado a diferentes preguntas.
- Tener el espíritu despierto, de forma que pueda descubrir inmediatamente las incompatibilidades que pudieran presentar las respuestas.

- Conocer perfectamente el cuestionario, así como la forma en que deben anotarse las contestaciones.
- c) Una tercera cualidad que debe poseer el encuestador es la de dominar suficientemente la materia sobre la cual versa la encuesta o su objetivo. Además, le será preciso estar suficientemente informado sobre ciertas clasificaciones estadísticas de que será objeto la información de las personas interrogadas, para recoger y anotar la información indispensable para la correcta realización de esas clasificaciones.

Adiestramiento de los enumeradores. El adiestramiento consiste básicamente en indicar a los enumeradores:

- a) Los principios del método de muestreo y las respuestas que conviene dar a este respecto sobre algunas objeciones y observaciones realizadas por los entrevistados.
- b) Conocimiento y uso profundo del cuestionario, las tabulaciones y el objeto básico del estudio.
- c) La forma de presentarse en la casa de las personas a quienes se visita, indumentaria, útiles a llevar (lápiz, goma, tablas con broche), en una carpeta o portafolio plano. Llevar una maleta, que puede dar lugar a que se tome al encuestador por un viajante de comercio, está absolutamente proscrito.
- d) La manera general de establecer contacto con los encuestados: hora, conducta a seguir en caso de ausencia, entrada en materia.

- 7
- e) La forma de llevar el interrogatorio.
  - f) La forma de anotar las respuestas.
  - g) La forma de despedirse.

Algunas instrucciones a seguir durante la entrevista se anotan en el anexo 1.

Programación de las encuestas. Dado que existe un proceso de preparación del material para su procesamiento electrónico, es conveniente que en cada encuesta exista una programación rigurosa de los períodos de tiempo que serán asignados al levantamiento de los datos de campo; a la crítica de campo de los cuestionarios; y al envío de los cuestionarios a las oficinas centrales, que se encargarán del procesamiento; ya que solo así se podrá tener preparado tanto el equipo como el tiempo de máquina necesario para someter la información a los programas de cotejo y procesamiento con toda oportunidad.

Desarrollo del trabajo de llenado y crítica de los cuestionarios en el campo. El trabajo de campo deberá realizarse con la supervisión general de técnicos responsables tanto del análisis como del procesamiento. Estos técnicos deberán designar persona con conocimientos básicos sobre realización de encuestas de campo, que dirija y vigile la encuesta. Este último técnico, formará dos equipos, cuyo número de personas dependerá del volumen de trabajo. Un equipo se encargará básicamente del levantamiento de los datos de campo, en tanto el otro realizará una crítica y cotejo de la información, para detectar erro-

res, incongruencias y omisiones en los cuestionarios, con el propósito de que los datos captados se corrijan antes de que los cuestionarios se envíen a la Oficina Central. Este equipo también deberá verificar que la información esté dada en unidades uniformes y que sea susceptible de ser pasada de inmediato al proceso de perforación de tarjetas. Ambos equipos de trabajo estarán formados, preferentemente, por personal de la Residencia y será dirigidos por el técnico o técnicos destacados de la oficina central.

## NORMAS PARA PREPARACION DE LA INFORMACION Y SU PROCESAMIENTO

Preparación del material para su procesamiento electrónico.

El material de campo que viene registrado en los cuestionarios, deberá ser sometido ahora en la Oficina Central, a una última labor de crítica, que buscará básicamente definir tamaños de los campos, formas de identificación, homogeneidad de la información en cuanto a cifras, captación de cifras o blancos y eliminación de aquello que pudiese crear confusión al personal de perforación y verificación. Aquí se completarán y cotejarán, también, los datos previos al crédito que se anexan al cuestionario.

Perforación y verificación.- El material ya preparado será vaciado en tarjetas, cuyos formatos previamente deberán haber sido diseñados, y las cuales después de su verificación y corrección, serán pasadas a cintas o discos, según el equipo que se utilice para el procesamiento.

Formulación de programas de cotejo de datos.- Cuando se trabaja con una gran cantidad de información, es fácil que se cuelen errores difíciles de captar. Esto origina la necesidad de realizar programas de cotejo que, bajo ciertas normas lógicas, verifiquen la información. Así, por ejemplo, es de esperar que la producción vendida de un cultivo, jamás deberá ser mayor a la cosecha, a menos que se hayan tenido existencias en almacén o se haya recibido en pago o comprado cosechas de otros agricultores.

Hay cifras cuyos valores no pueden sobrepasar ciertos límites; por ejemplo, el rendimiento por hectárea de maíz no puede ser de 20 toneladas por hectárea, pero un error de colocación de punto decimal puede convertir un 2.0 en 20. Este tipo de datos deberán ser corregidos y captados en los programas de cotejo, ya que, de otra manera, en el proceso de correr los datos para el análisis, podría haber necesidad de suspender dicho proceso para corregir una tarjeta, lo cual, además de costoso, conduce a pérdidas de tiempo.

Formulación de programas de procesamiento.- Los programas de procesamiento son aquellos que servirán para trabajar con la información final, para dar origen a las tabulaciones, o realizar los análisis propuestos. Estos programas son susceptibles de ser utilizados en encuestas análogas futuras, aún cuando en algunos casos exista la necesidad de complementarlos con otros adicionales. Esto hace necesario que se tenga un archivo ordenado y clasificado de los programas, con sus respectivos instructivos de uso, que deberán indicar la forma en que el material deberá estar ordenado y clasificado, las tarjetas parámetro a usar, las subrutinas a incluir, y los resultados (cuadros) que se obtienen, es decir que los programas deberán tener un instructivo tal que cualquier persona en el futuro pueda usar sin necesidad de recurrir a quien formuló o realizó el programa.

Pre-Tabulaciones.- Aún cuando, con el uso de sistemas de programación como el COBOL, pueden realizarse programas para el



borar cuadros de resultados, muchas veces se tiene la necesidad de obtener la información básica, como por ejemplo el número y porcentaje de agricultores que se dedican a un cultivo particular; pero dicha información no viene arreglada tal como será incluida en las tabulaciones finales, por lo que habrá que ordenarla en dichos cuadros siguiendo un procedimiento manual.

## INSTRUCCIONES A SEGUIR DURANTE LAS ENTREVISTAS CON LOS AGRICULTORES

1. La presentación personal que de sí mismo y respecto al objeto de la entrevista haga el enumerador al agricultor, deberá ser breve, pero bastante clara.
2. Durante el interrogatorio, el enumerador debe conversar con el agricultor con la cordialidad de un amigo y no como si fuera juez en el tribunal.
3. El entrevistador deberá cuidar de no hacer promesa alguna, ya sea material o de algún servicio y hacer notar en todos los casos que la información solicitada será utilizada únicamente con fines de estudio y será confidencial.
4. Debe estar alerta para descubrir todas las respuestas falsas que el agricultor formule ya sea por descuido o intencionalmente. A veces un agricultor que responde con fluidez puede no ser sincero y estar tratando de librarse lo antes posible del enumerador. Muchos agricultores tienden a adulterar la exactitud de sus respuestas, por ejemplo, los productores acomodados propenden a disminuir las cifras cuando responden a preguntas acerca de sus ingresos y gastos; en cambio, los agricultores más pobres desean ocultar lo pequeño de sus ingresos y suelen dar cifras más elevadas, con mengua, en ambos casos de la exactitud de la información.
5. El enumerador no debe desalentarse por una actitud de los agricultores poco amistosa, ni dejarse ganar por el optimismo si sus primeras relaciones con los agricultores son cordiales.

Habría que citar aquí al D. Grodfrey "Nuestra experiencia general nos ha demostrado, dice, que el agricultor taciturno y severo, que al principio apenas es cortés, finalmente resulta muy útil para la encuesta, pues proporciona información exacta. En cambio, aquellos que nos reciben con los brazos abiertos, a menudo se cansan rápidamente y no son nada exactos en sus informaciones sobre cuestiones materiales o financieras".

6. Cuando el enumerador ha hecho una pregunta, no debe tratar de ganar tiempo sugiriendo la respuesta a un informante lento en sus reacciones.
7. Ocurre con frecuencia en las entrevistas que, mientras el agricultor contesta a una pregunta, suministra información sobre otra sección del cuestionario. El interrogador debe anotar de una vez toda la información, para no quitar tiempo al agricultor, volviendo a preguntarle lo mismo que ya informó.
8. Una vez que el agricultor haya establecido buenas relaciones con el enumerador, y si no tiene nada especial que hacer, -- tal vez quiera hablar de muchas cosas que al enumerador no le interesan. En este caso, éste debe proceder con tacto a fin de, sin ofender al agricultor, llevar de nuevo la conversación al tema que le interesa.
9. Cuando ha terminado la entrevista, tanto el agricultor como el entrevistador se sentirán aliviados y quizás entonces el agricultor desee discutir con el enumerador cuestiones personales, o pedirle algún favor. Este no debe mostrar indife

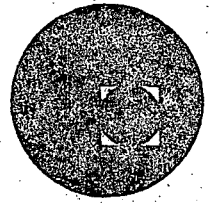
rencia y aunque tenga prisa por llegar a la próxima cita, no debe dejar bruscamente al agricultor. De esta forma evita el riesgo de ofenderle, ya que esto puede crearle dificultades para las entrevistas con los demás agricultores de la comunidad.

10. Al terminar la entrevista, en forma cordial se le dirá al agricultor que se le pedirá nuevamente su colaboración en un futuro próximo.





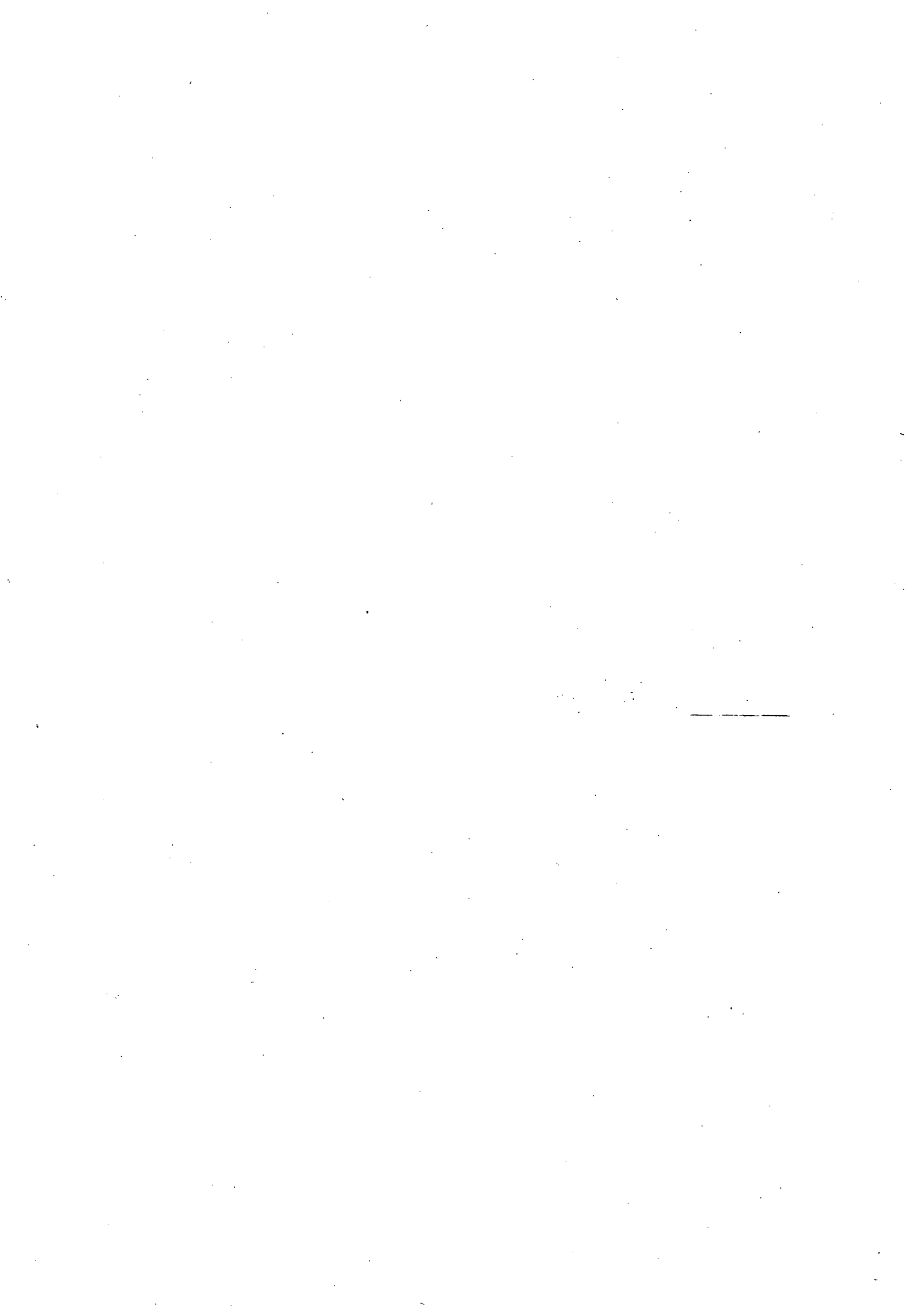
centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam



PLANEACION DEL DESARROLLO AGROPECUARIO

CEDULA PARA LA CAPTURA DE INFORMACION DE  
LA ASAMBLEA DE BALANCE Y PROGRAMACION DE  
EJIDOS Y COMUNIDADES

ABRIL 1978



## ASAMBLEA DE BALANCE Y PROGRAMACION

Dentro de los aspectos básicos de organización se encuentra la Asamblea de Balance y Programación que, apoyándose en la participación consciente y activa del núcleo, contribuye, asimismo, a facilitar la comprensión del estado socioeconómico existente al poner de manifiesto aquellos factores que ayuden a determinar el futuro del núcleo ejidal, sugiriendo el tipo de medidas que eviten acciones desfavorables al ejido; de igual forma constituyéndose en un instrumento para medir las acciones y la intensidad con que se ha logrado o no satisfacer las expectativas creadas con dichas acciones, aportando de esta manera elementos para el mejor entendimiento de eventuales fracasos y sugiriendo las medidas correctivas apropiadas. Así, en la Asamblea de Balance y Programación se cumple la función de administrar los recursos, de redistribuir el ingreso, integrar socialmente a la comunidad y desarrollar su participación en la vida del ejido; así como su *capacidad de autogestión*.

Conforme a lo establecido en la Ley Federal de Reforma Agraria, el ámbito de realización de la Asamblea de Balance y Programación son los ejidos y comunidades, en sus diferentes modalidades de organización.

### CONCEPTO

La Asamblea de Balance y Programación es el mecanismo de ordenamiento económico a través del cual se conocen los recursos con que cuentan los ejidos y comunidades, y se convierten en el instrumento de evaluación, programación y coordinación para lograr un uso integral de los recursos.

### OBJETIVO.

Otorgar la máxima coordinación y eficiencia en el proceso productivo, movilizandole de la mejor manera los recursos naturales, económicos y sociales disponibles, para lograr los fines seleccionados por la colectividad.

### ALCANCES.

Con respecto a sus alcances, la Asamblea de Balance y Programación se utiliza como un instrumento de planeación ejidal, proporcionando los elementos que contribuyan al mejor funcionamiento de los *programas inter-institucionales en el sector agropecuario*.

### LIMITACION.

Las principales limitantes para la realización de la Asamblea, son la falta de conocimiento, experiencia y conciencia; esto propicia la negligencia del personal encargado de promoverlas, así como la apatía de aquellos que intervienen en su realización, por lo que evitan celebrarla y desvían sus objetivos.

### FUNDAMENTO LEGAL.

La Asamblea de Balance y Programación tiene su fundamento legal en los artículos 27 y 30 de la Ley Federal de Reforma Agraria y en el Artículo 64 de la Ley General de Crédito Rural.

El Artículo 27 de la Ley Federal de Reforma Agraria especifica la clase de existencia de la Asamblea; el Artículo 30, la naturaleza y objetivos de la misma, en su doble carácter:

- a) El evaluativo, respecto a las labores agropecuarias y, en general, las de carácter productivo, realizadas con los bienes del ejido, tanto de uso individual como colectivo.
- b) Programación y arbitraje, tendientes a tomar acuerdos válidos, mediante los cuales se defina la forma más adecuada de organización del trabajo entre los ejidatarios y los medios eficaces para la obtención del financiamiento.

Y el Artículo 64 de la Ley General de Crédito Rural, establece la Asamblea de Balance y Programación como el órgano encargado de especificar las bases para la operación y distribución interna de los créditos.

Dentro de los puntos a tratar en la Asamblea de Balance y Programación, de acuerdo a lo que se menciona en la convocatoria, éstos deberán ser enunciados en el acta de la misma, en forma pormenorizada y de acuerdo al orden propuesto.

### REQUISITOS Y FORMALIDADES.

Para la celebración de la Asamblea de Balance y Programación deberá realizarse previamente el inventario de recursos y la evaluación emanados de la base; *El programa de trabajo*, así como la programación de los créditos indispensables para realizar los trabajos inmediatos.

### FORMALIDADES.

La realización de la Asamblea de Balance y Programación deberá convocarse en los términos, formalidades y requisitos que para el caso señalan la Ley Federal de Reforma Agraria y la Ley General de Crédito Rural.

La convocatoria deberá contener, dentro del orden del día lo siguiente:

- a. \*La lista de asistencia de los ejidatarios con derecho a participar, para comprobación de la existencia del quórum, el cual debe corresponder a las dos tercés partes de los ejidatarios con derechos vigentes.

En el caso de las formas superiores de organización, los requisitos y formalidades son los mismos, sólo que el quórum esté integrado por los representantes de los ejidos miembros.



- 2o. Presentación de los representantes de las dependencias oficiales y privadas, que tengan ingerencia en lo relativo a la programación productiva y de servicios.
- 3o. Presentación y lectura del informe correspondiente al inventario de recursos, y evaluación de las actividades productivas del ciclo próximo anterior al ejercicio social de producción.
- 4o. Lectura y presentación, para la aprobación del programa productivo, de las diferentes unidades existentes y las de nueva creación.
- 5o. Lectura y presentación, para la aprobación, del programa de crédito, de acuerdo a las necesidades de las unidades aprobadas y que así lo requieran.
- 6o. Lectura y presentación, para la aprobación, del programa de comercialización, de acuerdo a las necesidades de compra de insumos y venta de la producción de las diferentes unidades aprobadas.
- 7o. Elección o reelección de los Secretarios Auxiliares, de acuerdo a las unidades aprobadas.
- 8o. Revisión y aprobación, en su caso, de los diferentes sistemas de operación, así como el informe del estado contable administrativo.
- 9o. revisión y aprobación, en su caso, de las cláusulas del reglamento interno que lo requieran.
- 10o. Asuntos Generales.

Elaboración, lectura y firma de la documentación respectiva, y clausura de los trabajos de la Asamblea.

Dentro de los puntos a tratar en la Asamblea de Balance y Programación, de acuerdo a lo que se menciona en la convocatoria, éstos deberán ser enunciados en el acta de la misma, en forma pormenorizada y de acuerdo al orden convocado.

## LA ASAMBLEA DE BALANCE Y PROGRAMACION

Se estructura con los resultados del ciclo anterior y la programación de las actividades para el siguiente ciclo de producción.

### BALANCE

Consiste principalmente en el análisis de los trabajos realizados dentro del ciclo anterior, evaluando el grado de avance o retroceso en materia económica en el ejido o comunidad. El balance comprende generalmente cuatro aspectos:

1. Inventario de recursos naturales, humanos y materiales con que cuenta el ejido.
2. Un informe de trabajo, producción y comercialización de los productos ejidales.
3. Un informe sobre el destino y manejo de los créditos, así como del estado de cuenta y del reparto de utilidades.
4. Un informe del resultado de las gestiones de los Secretarios Auxiliares.

### PROGRAMACION

Una vez que se haya realizado el Balance, la Asamblea se encuentra en condiciones de programar todas las actividades económicas, que se realizarán en el próximo ciclo agrícola; entendiéndose por programación la elaboración de los programas de trabajo como:

- a) Producción
- b) Crédito y Ahorro
- c) Roles de Trabajo
- d) Calendarización
- e) Comercialización.

Esto es el ordenamiento racional en la utilización de los medios y recursos naturales disponibles, con el fin de elevar los rendimientos y resultados, disminuir los gastos y esfuerzos.

Para el buen funcionamiento de los programas de trabajo en la Asamblea de Balance y Programación, se elegirán a los Secretarios Auxiliares de producción, crédito, comercialización, etc.; éstos vigilarán que sean cumplidos los acuerdos de la Asamblea, y acelerarán los trámites en materia de compras, ventas, exención de impuestos, etc., efectuando las transacciones más convenientes para el ejido.

### PARTICIPANTES Y FUNCIONES

En la realización de la Asamblea de Balance y Programación participan los ejidatarios como parte medular del proceso de organización y los representantes de las diferentes instituciones que intervienen en el campo, cuyas funciones de coordinación ante la Asamblea se manifiestan de la siguiente manera:

- a) Dirección de la Asamblea de Balance y Programación; responsabilidad del comisariado ejidal, con la asesoría de las instituciones responsables, según los requerimientos de las actividades que se deben programar.
- b) Asistencia técnica agropecuaria, desde la programación de la siembra hasta la cosecha (S.A.R.H., CONAFRUT, etc.)
- c) Orientación crediticia sobre cuotas y líneas de crédito regional (BANCA PRIVADA, FIRA, B.O.A.)
- d) Volúmenes y cuotas, disponibilidad regional de agua, asistencia técnica de riego (S.A.R.H.)

- e) Orientación sobre cuotas, procedimientos y normas sobre seguro agrícola y otros (Banca Oficial, ANAGSA.)
- f) Asesoría de la organización y capacitación campesina, aspecto de tenencia de la tierra y elección de autoridades ejidales (S.R.A.)
- g) Adiestramiento técnico (CONASUPO, IMSS.)
- h) Asesoría en problemas de comercialización (CONASUPO, S.R.A., IMSS.)

### **LAS ORGANIZACIONES DE SEGUNDO GRADO.**

El ámbito de realización de las Asambleas de Balance y Programación se traslada a las organizaciones de segundo grado como son:

Las Uniones de Ejidos y Comunidades, Uniones de Sociedades de Producción Rural y Asociaciones Rurales de Interés Colectivo, cuyo fundamento legal se localiza en los artículos 146, 147, 150, 161 y 162, de la Ley Federal de Reforma Agraria, y cuyos objetivos de integración son:

- a) Colaborar en la producción.
- b) Establecimiento de centrales de maquinaria.
- c) Obtención de crédito.
- d) Realizar la comercialización.

Siendo estos los objetivos de las organizaciones superiores, es aquí donde la Asamblea de Balance y Programación juega un papel preponderante; al involucrar a las organizaciones de segundo grado al proceso de programación regional y de coordinación interejidal; al fortalecer la estructura organizativa, impulsando a los ejidos miembros para integrarse a dicho proceso; aumentando su capacidad de autogestión y participación, así como coordinando en forma eficiente los factores productivos: tierra, al agrupar grandes áreas para su mejor aprovechamiento, aumenta la producción; trabajo, al diversificar actividades y lograr la especialización de la mano de obra; así como capital, al conseguir el mejor uso y manejo del financiamiento, al que por ende tienen acceso.

Y siendo las organizaciones de segundo grado de carácter multiactivo, necesitan elementos de ordenación económica, y es la Asamblea de Balance y Programación la encargada de introducir dichos elementos, que habrán de darle efectividad a las decisiones tomadas en el seno de los ejidos miembros; tomando como parámetros los resultados del ciclo anterior de producción, que servirán de indicadores en el momento de transición de sus actividades productivas a las de agro-industriales.

El Balance se realiza en este tipo de organización, para tener una evaluación y descripción de la realidad económica existente y conocer, desde los puntos de vista cuantitativo y cualitativo, con qué recursos se cuenta y qué rendimientos se obtienen de acuerdo a sus características; saber qué factores obstaculizan el desarrollo, además de conocer el grado de coherencia entre los objetivos y los medios con que cuenta.

### **PROGRAMACION**

En base a lo anterior, se realiza la programación de las actividades a desarrollar, acorde a los objetivos, dentro de las especificaciones de las organizaciones de segundo grado (La Unión de Ejidos y Comunidades, la Unión de Sociedades de Producción Rural y Asociaciones Rurales de Interés Colectivo), dándole mayor racionalidad al uso y manejo de los recursos.

Es por ello que la programación plantea no sólo el cómo elaborar tareas productivas y la sistematización de las actividades a desarrollar, sino también el medio adecuado para unirse en torno a los objetivos planteados por la colectividad, y aquí se maximizan esfuerzos de acuerdo a metas comunes en correspondencia a sus necesidades y rebasando las posibilidades de los ejidos miembros.

En este tipo de organizaciones, los requisitos y formalidades no varían con respecto a la Asamblea de Balance y Programación, a nivel ejido. Se realiza conforme a lo establecido por la Ley Federal de Reforma Agraria y la Ley General de Crédito Rural.

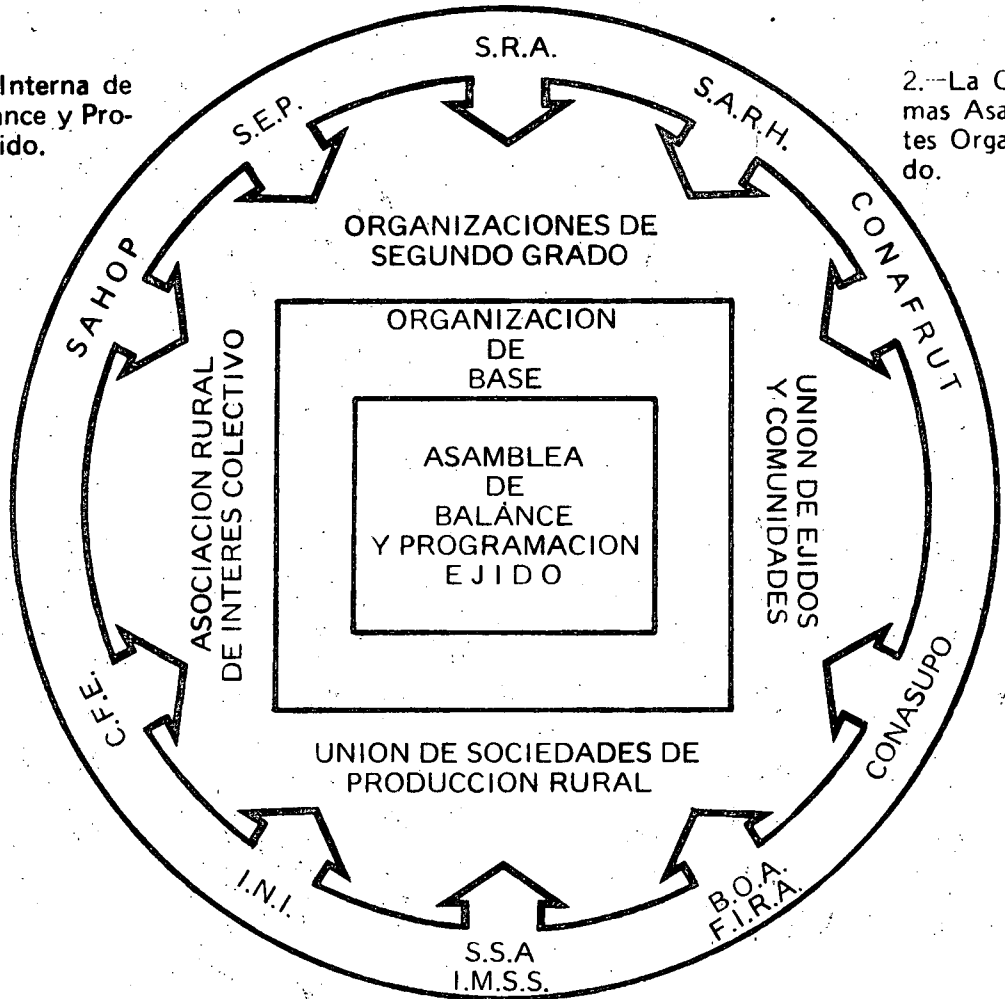
El siguiente cuadro nos proporciona un método de trabajo para llegar a la realización de la Asamblea de Balance y Programación.

# DIAGRAMA FUNCIONAL DE ASAMBLEAS DE BALANCE Y PROGRAMACION

En el presente Diagrama se contemplan tres aspectos fundamentales de la Asamblea de Balance y Programación

1.—La Celebración Interna de la Asamblea de Balance y Programación a nivel Ejido.

2.—La Celebración de las mismas Asambleas en las diferentes Organizaciones de 2o. grado.

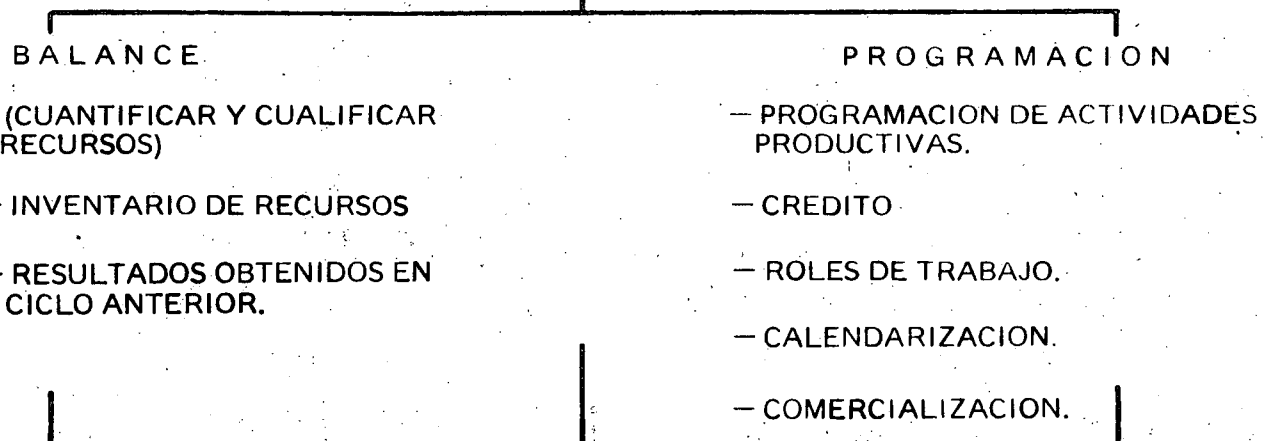


3.—La concurrencia y Coordinación de las diferentes Instituciones Gubernamentales que participan en el sector agropecuario.

METODO DE TRABAJO

## OBJETIVOS DE LA ASAMBLEA DE BALANCE Y PROGRAMACION

- |   |  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>— INTERVENCION PREVIA.</li> <li>— DISEÑO DE INSTRUMENTOS</li> <li>— APLICACION DE LOS INSTRUMENTOS</li> <li>— ANALISIS.</li> <li>— ORDENAMIENTO ECONOMICO (FUNCIONALIDAD PRODUCTIVA DE LOS RECURSOS).</li> </ul> | <p>ANTECEDENTES: CARACTERISTICAS.<br/>CUESTIONARIOS: CUADROS: ETC.</p> |
|---|--|



EJECUCION DE LA ASAMBLEA DE BALANCE Y PROGRAMACION

COORDINACION INTERINSTITUCIONAL DE APOYO A LA ASAMBLEA.

**INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DE LA CEDULA  
DEL ACTA DE ASAMBLEA DE BALANCE Y PROGRAMACION**

El levantamiento de esta información, tiene por finalidad concentrar y procesar Indicadores Socioeconómicos de los ejidos y comunidades. Una vez procesada, nos permitirá conocer el desarrollo actual del ejido y la comunidad en cuanto a dichos Indicadores. Haga notar que esta información será tratada confidencialmente y sólo para realizar estudios propios de la Secretaría de la Reforma Agraria.

Las preguntas que se hacen en la Cédula, podrán ser respondidas de 5 maneras diferentes, dependiendo de las características de cada una de ellas.

- a) Descriptivas
- b) Fechas
- c) Superficies
- d) Selección de opciones y
- e) Cantidades

**a) DESCRIPTIVAS**

Este grupo traerá una línea continua, entre el enunciado y los campos destinados para codificar posteriormente cada pregunta. En esta línea se hará la descripción que corresponda al enunciado; no se llenarán los campos sombreados que están destinados para la codificación.

**EJEMPLO:**

1) El ejido de Villa Rica, que está en el municipio de Actopan de Veracruz, quedaría.

1.- Localización

1.1. Entidad Federativa \_\_\_\_\_ VERACRUZ \_\_\_\_\_ 1 2

1.2. Municipio \_\_\_\_\_ ACTOPAN \_\_\_\_\_ 3 4 5

1.3. Nombre \_\_\_\_\_ VILLA RICA \_\_\_\_\_ 6 7 8 9 10 11

**b) FECHAS**

Se llenará poniendo primero el año, luego el nombre del mes y por último el día. Si se levantara la información el 30 de Agosto de 1977, quedaría.

Fecha. \_\_\_\_\_ 1977 Ago. 30 \_\_\_\_\_ 12A A M M D D17

**c) SUPERFICIES**

Este grupo será captado directamente en los campos destinados a la codificación que les corresponda. Las cantidades siempre se alinearán a la derecha.

**EJEMPLO:**

Un ejido que tenga 1,820 has., de superficie de riego, quedaría

3.2.1. Riego \_\_\_\_\_ 1 8 2 0 \_\_\_\_\_ 49 53

**d) SELECCION DE OPCIONES.**

Este grupo será captado, cruzando la opción u opciones correspondientes. No se llenará el campo destinado para su codificación.

**EJEMPLO:** Un ejido en que el ciclo motivo de la ASAMBLEA DE BALANCE Y PROGRAMACION fue el P/V quedaría:

4.1. Ciclo Agrícola Primavera, Verano  Otoño, Invierno (2) \_\_\_\_\_ 12

e) CANTIDADES

Este grupo será captado directamente en los campos destinados a la codificación que le corresponde; éstas tendrán que alinearse a la derecha.

EJEMPLO: En Recursos Humanos 5000 del total son hombres; quedaria

3.1.1. Hombres

	5	0	0	0
39				43

NOTA: NINGUN CAMPO PARA CODIFICAR QUE ESTE SOMBREADO DEBERA LLENARSE, LA INFORMACION SOBRE LOS CINCO CULTIVOS, PRODUCTOS O SERVICIOS MAS IMPORTANTES, SE REFIERE AL CICLO AGRICOLA MOTIVO DE LA ASAMBLEA.

# ACTA DE ASAMBLEA DE BALANCE Y PROGRAMACION

## 1.- LOCALIZACION DEL EJIDO

1.1.- Entidad Federativa \_\_\_\_\_

1.2.- Municipio \_\_\_\_\_

1.3.- Nombre \_\_\_\_\_

## 2.- FECHAS

2.1.- Primera Convocatoria \_\_\_\_\_

2.2.- No. Total de ejidatarios \_\_\_\_\_

2.3.- No. de asistentes \_\_\_\_\_

2.4.- Segunda Convocatoria \_\_\_\_\_

2.5.- No. de asistentes \_\_\_\_\_

## 3.- RECURSOS

3.1.- Humanos:

3.1.1.- Hombres \_\_\_\_\_

3.1.2.- Mujeres \_\_\_\_\_

3.2.- Tierra superficie Has.

3.2.1.- Riego \_\_\_\_\_

3.2.2.- Temporal \_\_\_\_\_

3.2.3.- Agostadero \_\_\_\_\_

3.2.4.- Bosques \_\_\_\_\_

3.2.5.- Otro \_\_\_\_\_

Especifique

TIPO DE REGISTRO 01

## 3.3.- Medio de explotación

3.3.1.- Yuntas \_\_\_\_\_

3.3.2.- Tractores \_\_\_\_\_

3.3.3.- Implementos \_\_\_\_\_

3.3.4.- Trilladoras \_\_\_\_\_

## 3.4.- Ganado:

3.4.1.- Equino \_\_\_\_\_

3.4.2.- Vacuno \_\_\_\_\_

3.4.3.- Porcino \_\_\_\_\_

3.4.4.- Ovino \_\_\_\_\_

3.4.5.- Caprino \_\_\_\_\_

3.4.6.- Cunicola \_\_\_\_\_

3.4.7.- Asnal \_\_\_\_\_



- 4.2.3.2.— Rastreo ----- 

25				28
----	--	--	--	----
- 4.2.3.3.— Surcado ----- 

29				32
----	--	--	--	----
- 4.2.3.4.— Siembra ----- 

33				36
----	--	--	--	----
- 4.2.3.5.— Escarda ----- 

37				40
----	--	--	--	----
- 4.2.3.6.— Labra ----- 

41				44
----	--	--	--	----
- 4.2.3.7.— Segunda Siembra ----- 

45				48
----	--	--	--	----
- 4.2.3.8.— Despunta ----- 

49				52
----	--	--	--	----
- 4.2.3.9.— Siega ----- 

53				56
----	--	--	--	----
- 4.2.3.10.— Recolección ----- 

57				60
----	--	--	--	----
- 4.2.3.11.— Flete ----- 

61				64
----	--	--	--	----
- 4.2.3.12.— Riego ----- 

65				68
----	--	--	--	----
- 4.2.3.13.— Otro \_\_\_\_\_ 

69				72
----	--	--	--	----

Especifique

TIPO DE REGISTRO

0	4
79	80

4.— DATOS DEL BALANCE

4.1.— Ciclo agrícola Primavera-verano (1) Otoño-Invierno (2) \_\_\_\_\_  12

4.2.— Cultivos principales

4.2.1.— Clave del cultivo \_\_\_\_\_ 

13				15
----	--	--	--	----

4.2.2.— Superficie en Has. ----- 

16				20
----	--	--	--	----

4.2.3.— Costo promedio en Ha.

4.2.3.1.— Barbecho ----- 

21				24
----	--	--	--	----

4.2.3.2.— Rastreo ----- 

25				28
----	--	--	--	----

4.2.3.3.— Surcado ----- 

29				32
----	--	--	--	----

4.2.3.4.— Siembra ----- 

33				36
----	--	--	--	----

4.2.3.5.— Escarda ----- 

37				40
----	--	--	--	----

4.2.3.6.— Labra ----- 

41				44
----	--	--	--	----

4.2.3.7.— Segunda Siembra ----- 

45				48
----	--	--	--	----

4.2.3.8.— Despunta ----- 

49				52
----	--	--	--	----

4.2.3.9.— Siega ----- 

53				56
----	--	--	--	----

4.2.3.10.— Recolección ----- 

57				60
----	--	--	--	----

4.2.3.11.— Flete ----- 

61				64
----	--	--	--	----

4.2.3.12.— Riego ----- 

65				68
----	--	--	--	----

4.2.3.13.— Otro \_\_\_\_\_ 

69				72
----	--	--	--	----

Especifique

TIPO DE REGISTRO

0	5
79	80

4.— DATOS DEL BALANCE

4.1.— Ciclo agrícola Primavera-verano (1) Otoño-Invierno (2) \_\_\_\_\_  12



4.2.— Cultivos principales

4.2.1.— Cultivo \_\_\_\_\_ 13 15

4.2.2.— Superficie en Has. \_\_\_\_\_ 16 20

4.2.3.— Costo promedio en Ha.

4.2.3.1.— Barbecho _____	21		24
4.2.3.2.— Rastro _____	25		28
4.2.3.3.— Surcado _____	29		32
4.2.3.4.— Siembra _____	33		36
4.2.3.5.— Escarda _____	37		40
4.2.3.6.— Labra _____	41		44
4.2.3.7.— Segunda Siembra _____	45		48
4.2.3.8.— Despunta _____	49		52
4.2.3.9.— Siega _____	53		56
4.2.3.10.— Recolección _____	57		60
4.2.3.11.— Flete _____	61		64
4.2.3.12.— Riego _____	65		68
4.2.3.13.— Otro _____	69		72
Especifique			

TIPO DE REGISTRO 0 6  
74 80

4.— DATOS DEL BALANCE

4.1.— Ciclo agrícola Primavera-verano (1) Otoño- Invierno (2) \_\_\_\_\_ 12

4.2.— Cultivos principales

4.2.1.— Cultivo \_\_\_\_\_ 13 15

4.2.2.— Superficie en Has. \_\_\_\_\_ 16 20

4.2.3.— Costo promedio en Ha.

4.2.3.1.— Barbecho _____	21		24
4.2.3.2.— Rastro _____	25		28
4.2.3.3.— Surcado _____	29		32
4.2.3.4.— Siembra _____	33		36
4.2.3.5.— Escarda _____	37		40
4.2.3.6.— Labra _____	41		44
4.2.3.7.— Segunda Siembra _____	45		48
4.2.3.8.— Despunta _____	49		52
4.2.3.9.— Siega _____	53		56
4.2.3.10.— Recolección _____	57		60
4.2.3.11.— Flete _____	61		64
4.2.3.12.— Riego _____	65		68
4.2.3.13.— Otro _____	69		72
Especifique			

TIPO DE REGISTRO 0 7  
79 80

4.3.-INSUMOS

4.3.1.-Cultivo \_\_\_\_\_ 12 14

4.4.2.-Semilla certificada Kg. -Ha. \_\_\_\_\_ 15 17

4.4.3.-Precio por Kg. \_\_\_\_\_ 18 20

4.4.4.-Semilla criolla Kg. -Ha. \_\_\_\_\_ 21 23

4.4.5.-Precio por Kg. \_\_\_\_\_ 24 26

4.4.6.-Fertilizantes Kg. -Ha. \_\_\_\_\_ 27 29

4.4.7.-Fórmula \_\_\_\_\_ 30 35

4.4.8.-Aplicaciones \_\_\_\_\_ 36

4.4.9.-Precio por Kg. \_\_\_\_\_ 37 39

4.4.10.-Insecticida Kg. -Ha. \_\_\_\_\_ 40 42

4.4.11.-Fórmula \_\_\_\_\_ 43 48

4.4.12.-Aplicaciones \_\_\_\_\_ 49

4.4.13.-Precio por Kg. \_\_\_\_\_ 50 52

4.4.14.-Herbicida Kg. -Ha. \_\_\_\_\_ 53 55

4.4.15.-Fórmula \_\_\_\_\_ 56 61

4.4.16.-Aplicaciones \_\_\_\_\_ 62

4.4.17.-Precio por Kg. \_\_\_\_\_ 63 65

4.4.18.-Otro \_\_\_\_\_ 66

4.4.19.-No. de Ejidatarios que se dedicaron a este cultivo \_\_\_\_\_ 67 71

4.4.20.-No. de no Ejidatarios que se dedicaron a este cultivo \_\_\_\_\_ 72 76

TIPO DE REGISTRO 0 8  
79 80

4.3.-INSUMOS

4.3.1.-Cultivo \_\_\_\_\_ 12 14

4.4.2.-Semilla certificada Kg. -Ha. \_\_\_\_\_ 15 17

4.4.3.-Precio por Kg. \_\_\_\_\_ 18 20

4.4.4.-Semilla criolla Kg. -Ha. \_\_\_\_\_ 21 23

4.4.5.-Precio por Kg. \_\_\_\_\_ 24 26

4.4.6.-Fertilizantes Kg. -Ha. \_\_\_\_\_ 27 29

4.4.7.-Fórmula \_\_\_\_\_ 30 35

4.4.8.-Aplicaciones \_\_\_\_\_ 36

4.4.9.-Precio por Kg. \_\_\_\_\_ 37 39

4.4.10.-Insecticida Kg. -Ha. \_\_\_\_\_ 40 42

4.4.11.-Fórmula \_\_\_\_\_ 43 48

4.4.12.-Aplicaciones \_\_\_\_\_ 49

4.4.13.-Precio por Kg. \_\_\_\_\_ 50 52

4.4.14.-Herbicida Kg. -Ha. \_\_\_\_\_ 53 55

4.4.15.-Fórmula \_\_\_\_\_ 56 61

4.4.16.-Aplicaciones \_\_\_\_\_ 62

4.4.17.— Precio por Kg. ----- 

--	--	--

 63 65

4.4.18.— Otro ----- 

--	--	--

 66

4.4.19.— No. de Ejidatarios que se dedicaron a este cultivo ----- 

--	--	--	--	--

 67 71

4.4.20.— No. de no Ejidatarios que se dedicaron a este cultivo ----- 

--	--	--	--	--

 72 76

TIPO DE REGISTRO 

0	9
---	---

 79 80

4.3.—INSUMOS

4.3.1.—Cultivo ----- 

--	--	--

 12 14

4.4.2.—Semilla certificada Kg. —Ha. ----- 

--	--	--

 15 17

4.4.3.—Precio por Kg. ----- 

--	--	--

 18 20

4.4.4.—Semilla criolla Kg. —Ha. ----- 

--	--	--

 21 23

4.4.5.—Precio por Kg. ----- 

--	--	--

 24 26

4.4.6.— Fertilizantes Kg. —Ha. ----- 

--	--	--

 27 29

4.4.7.— Fórmula ----- 

--	--	--	--	--	--

 30 35

4.4.8.— Aplicaciones ----- 

--	--	--

 36

4.4.9.— Precio por Kg. ----- 

--	--	--

 37 39

4.4.10.— Insecticida Kg. —Ha. ----- 

--	--	--

 40 42

4.4.11.— Fórmula ----- 

--	--	--	--	--	--

 43 48

4.4.12.— Aplicaciones ----- 

--	--	--

 49

4.4.13.— Precio por Kg. ----- 

--	--	--

 50 52

4.4.14.— Herbicida Kg. —Ha. ----- 

--	--	--

 53 55

4.4.15.— Fórmula ----- 

--	--	--	--	--	--

 56 61

4.4.16.— Aplicaciones ----- 

--	--	--

 62

4.4.17.— Precio por Kg. ----- 

--	--	--

 63 65

4.4.18.— Otro ----- 

--	--	--

 66

4.4.19.— No. de Ejidatarios que se dedicaron a este cultivo ----- 

--	--	--	--	--

 67 71

4.4.20.— No. de no Ejidatarios que se dedicaron a este cultivo ----- 

--	--	--	--	--

 72 76

TIPO DE REGISTRO 

1	0
---	---

 79 80

4.3.—INSUMOS

4.3.1.—Cultivo ----- 

--	--	--

 12 14

4.4.2.—Semilla certificada Kg. —Ha. ----- 

--	--	--

 15 17

4.4.3.—Precio por Kg. ----- 

--	--	--

 18 20

4.4.4.—Semilla criolla Kg. —Ha. ----- 

--	--	--

 21 23

4.4.5.—Precio por Kg. ----- 

--	--	--

 24 26

4.4.6.— Fertilizantes Kg. —Ha. ----- 

--	--	--

 27 29

4.4.7.— Fórmula ----- 

--	--	--	--	--	--

 30 35

4.4.8.— Aplicaciones \_\_\_\_\_ 36

4.4.9.— Precio por Kg. \_\_\_\_\_ 37 39

4.4.10.— Insecticida Kg.—Ha. \_\_\_\_\_ 40 42

4.4.11.— Fórmula \_\_\_\_\_ 43 48

4.4.12.— Aplicaciones \_\_\_\_\_ 49

4.4.13.— Precio por Kg. \_\_\_\_\_ 50 52

4.4.14.— Herbicida Kg.—Ha. \_\_\_\_\_ 53 55

4.4.15.— Fórmula \_\_\_\_\_ 56 61

4.4.16.— Aplicaciones \_\_\_\_\_ 62

4.4.17.— Precio por Kg. \_\_\_\_\_ 63 65

4.4.18.— Otro \_\_\_\_\_ 66

4.4.19.— No. de Ejidatarios que se dedicaron a este cultivo \_\_\_\_\_ 67 71

4.4.20.— No. de no Ejidatarios que se dedicaron a este cultivo \_\_\_\_\_ 72 76

TIPO DE REGISTRO 1 1  
79 80

4.3.—INSUMOS

4.3.1.—Cultivo \_\_\_\_\_ 12 14

4.4.2.—Semilla certificada Kg.—Ha. \_\_\_\_\_ 15 17

4.4.3.—Precio por Kg. \_\_\_\_\_ 18 20

4.4.4.—Semilla criolla Kg.—Ha. \_\_\_\_\_ 21 23

4.4.5.—Precio por Kg. \_\_\_\_\_ 24 26

4.4.6.—Fertilizantes Kg.—Ha. \_\_\_\_\_ 27 29

4.4.7.—Fórmula \_\_\_\_\_ 30 35

4.4.8.—Aplicaciones \_\_\_\_\_ 36

4.4.9.—Precio por Kg. \_\_\_\_\_ 37 39

4.4.10.—Insecticida Kg.—Ha. \_\_\_\_\_ 40 42

4.4.11.—Fórmula \_\_\_\_\_ 43 48

4.4.12.—Aplicaciones \_\_\_\_\_ 49

4.4.13.—Precio por Kg. \_\_\_\_\_ 50 52

4.4.14.—Herbicida Kg.—Ha. \_\_\_\_\_ 53 55

4.4.15.—Fórmula \_\_\_\_\_ 56 61

4.4.16.—Aplicaciones \_\_\_\_\_ 62

4.4.17.—Precio por Kg. \_\_\_\_\_ 63 65

4.4.18.—Otro \_\_\_\_\_ 66

4.4.19.—No. de Ejidatarios que se dedicaron a este cultivo \_\_\_\_\_ 67 71

4.4.20.—No. de no Ejidatarios que se dedicaron a este cultivo \_\_\_\_\_ 72 76

TIPO DE REGISTRO 1 2  
79 80





5.2.4.— Cartera vencida

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

63 68

5.2.5.— Suma asegurada

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

69 74

TIPO DE REGISTRO

1	7
79	80

6.—SEGURO DE AVIO y/o CREDITO INMOBILIARIO

6.1.—Cultivo

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

12 14

6.1.1.—Crédito Inmobiliario

6.1.2.—Monto solicitado

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

15 20

6.1.3.—Monto aprobado

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

21 26

6.2.— Solicitantes

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

27 31

6.3.— Aprobados

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

33 36

6.4.— Prima

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

37 40

6.5.— Cobertura inversión

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

41 44

6.6.— Hs. siniestradas parcial

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

45 49

6.7.— Ajuste

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

50 55

6.8.— Hs. siniestradas total

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

56 60

6.9.— Ajuste

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

61 66

7.— SEGURO DE VIDA

7.1.—Ejidatarios

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

67 71

7.2.— Prima

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

72 75

TIPO DE REGISTRO

1	8
79	80

6.—SEGURO DE AVIO y/o CREDITO INMOBILIARIO

6.1.—Cultivo

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

12 14

6.1.1.—Crédito Inmobiliario

6.1.2.—Monto solicitado

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

15 20

6.1.3.—Monto aprobado

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

21 26

6.2.— Solicitantes

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

27 31

6.3.— Aprobados

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

32 36

6.4.— Prima

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

37 40

6.5.— Cobertura inversión

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

41 44

6.6.— Hs. siniestradas parcial

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

45 49

6.7.— Ajuste

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

50 55

6.8.— Hs. siniestradas total

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

56 60

6.9.— Ajuste

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

61 66

7.— SEGURO DE VIDA

7.1.—Ejidatarios

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

67 71

7.2.—Prima

TIPO DE REGISTRO

--	--	--	--	--	--

1	9
---	---

6.—SEGURO DE AVIO y/o CREDITO INMOBILIARIO

6.1.—Cultivo

--	--	--	--	--	--

6.1.1.—Crédito Inmobiliario

6.1.2.—Monto solicitado

--	--	--	--	--	--

6.1.3.—Monto aprobado

--	--	--	--	--	--

6.2.—Solicitantes

--	--	--	--	--	--

6.3.—Aprobados

--	--	--	--	--	--

6.4.—Prima

--	--	--	--	--	--

6.5.—Cobertura inversión

--	--	--	--	--	--

6.6.—Hs. siniestradas parcial

--	--	--	--	--	--

6.7.—Ajuste

--	--	--	--	--	--

6.8.—Hs. siniestradas total

--	--	--	--	--	--

6.9.—Ajuste

--	--	--	--	--	--

7.— SEGURO DE VIDA

7.1.—Ejidatarios

--	--	--	--	--	--

7.2.—Prima

--	--	--	--	--	--

TIPO DE REGISTRO

2	0
---	---

6.—SEGURO DE AVIO y/o CREDITO INMOBILIARIO

6.1.—Cultivo

--	--	--	--	--	--

6.1.1.—Crédito Inmobiliario

6.1.2.—Monto solicitado

--	--	--	--	--	--

6.1.3.—Monto aprobado

--	--	--	--	--	--

6.2.—Solicitantes

--	--	--	--	--	--

6.3.—Aprobados

--	--	--	--	--	--

6.4.—Prima

--	--	--	--	--	--

6.5.—Cobertura inversión

--	--	--	--	--	--

6.6.—Hs. siniestradas parcial

--	--	--	--	--	--

6.7.—Ajuste

--	--	--	--	--	--

6.8.—Hs. siniestradas total

--	--	--	--	--	--

6.9.—Ajuste

--	--	--	--	--	--

7.— SEGURO DE VIDA

7.1.—Ejidatarios

--	--	--	--	--	--

7.2.—Prima

--	--	--	--	--	--

TIPO DE REGISTRO

2	1
---	---





9.3.— Temporal	19	22
9.4.— Cultivo	23	25
9.5.— Riego	26	28
9.6.— Temporal	30	33
9.7.— Cultivo	34	36
9.8.— Riego	37	40
9.9.— Temporal	41	44
9.10.— Cultivo	45	47
9.11.— Riego	48	51
9.12.— Temporal	52	55
9.13.— Cultivo	56	58
9.14.— Riego	59	62
9.15.— Temporal	63	68
TIPO DE REGISTRO	2	4
	79	80

10.—COMERCIALIZACION

10.1.— Cultivo	12	14
10.1.1.— Precio por tonelada	15	19
10.1.2.— Toneladas	20	24
10.2.— Cultivo	25	27
10.2.1.— Precio por tonelada	28	32
10.2.2.— Toneladas	33	37
10.3.— Cultivo	38	40
10.3.1.— Precio por tonelada	41	45
10.3.2.— Toneladas	46	50
10.4.— Cultivo	51	53
10.4.1.— Precio por tonelada	54	58
10.4.2.— Toneladas	59	63
10.5.— Cultivo	64	66
10.5.1.— Precio por tonelada	67	71
10.5.2.— Toneladas	72	76
TIPO DE REGISTRO	2	5
	79	80

11.— PAGOS

11.1.— Avío	12	17
11.2.— Refaccionario	18	23

12.—UTILIDADES

12.1.— Monto	24	30
--------------	----	----

12.2.- Reversión	31								
12.3.- Cultivo									
12.4.- Superficie	41								
12.5.- Cultivo									
12.6.- Superficie	49								
12.7.- Cultivo									
12.8.- Superficie	57								
12.9.- Cultivo									
12.10.- Superficie	65								
12.11.- Cultivo									
12.12.- Superficie	73								
TIPO DE REGISTRO								2	6
								79	80

### 13.- PROGRAMACION CULTIVOS

13.1.- Cultivo									
13.1.1.- Crédito avío	15								
13.2.- Cultivo									
13.2.1.- Crédito avío	24								
13.3.- Cultivo									
13.3.1.- Crédito avío	33								
13.4.- Cultivo									
13.4.1.- Crédito avío	42								
13.5.- Cultivo									
13.5.1.- Crédito avío	51								
13.6.- Refaccionario	57								
13.6.1.- Objeto									
13.7.- Refaccionario de operación	64								
13.8.- Fondo de Reserva y Capitalización	70								
TIPO DE REGISTRO								2	7

### 14.- BALANCE Y PROGRAMACION OTROS PRODUCTOS

#### 14.1.- FRUTICULTURA

14.1.1.- Producto									
14.1.2.- Superficie plantada (ha)	15								
14.1.3.- Producción en toneladas	21								
14.1.4.- Valor por tonelada									
14.1.4.1.- De venta	32								
14.1.4.2.- Costos	37								

14.1.5.—Destino:Consumo familiar (1)

Venta a particulares (2)

Otro (3) \_\_\_\_\_

Especifique



42

14.1.6.— No. de ejidatarios que se dedicaron a este producto \_\_\_\_\_

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

46 47

14.1.7.— No. de no ejidatarios que se dedicaron a este producto \_\_\_\_\_

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

48 52

14.1.8.—Crédito y Seguro

14.1.8.1.— Avio \_\_\_\_\_

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

53 58

14.1.8.2 Refaccionario \_\_\_\_\_

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

59 64

14.1.8.3.— Inmobiliario \_\_\_\_\_

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

65 70

14.1.8.4.— Otro \_\_\_\_\_

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

71 76

Especifique

TIPO DE REGISTRO

2 8

79 80

14.— BALANCE Y PROGRAMACION OTROS PRODUCTOS

14.1.—FRUTICULTURA

14.1.1.— Producto \_\_\_\_\_

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

12 14

14.1.2.— Superficie plantada (ha) \_\_\_\_\_

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

15 20

14.1.3.— Producción en toneladas \_\_\_\_\_

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

21 26

14.1.4.— Valor por tonelada

14.1.4.1.— De venta \_\_\_\_\_

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

32 36

14.1.4.2.— Costos \_\_\_\_\_

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

37 41

14.1.5.—Destino:Consumo familiar (1)

Venta a particulares (2)

Otro (3) \_\_\_\_\_

Especifique



42

14.1.6.— No. de ejidatarios que se dedicaron a este producto \_\_\_\_\_

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

46 47

14.1.7.— No. de no ejidatarios que se dedicaron a este producto \_\_\_\_\_

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

48 52

14.1.8.—Crédito y Seguro

14.1.8.1.— Avio \_\_\_\_\_

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

53 58

14.1.8.2 Refaccionario \_\_\_\_\_

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

59 64

14.1.8.3.— Inmobiliario \_\_\_\_\_

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

65 70

14.1.8.4.— Otro \_\_\_\_\_

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

71 76

Especifique

TIPO DE REGISTRO

2 9

79 80

14.— BALANCE Y PROGRAMACION OTROS PRODUCTOS

14.1.—FRUTICULTURA

14.1.1.— Producto \_\_\_\_\_

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

12 14

14.1.2.— Superficie plantada (ha) \_\_\_\_\_

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

15 20

14.1.3.— Producción en toneladas ----- 21

14.1.4.— Valor por tonelada

    14.1.4.1.— De venta ----- 32

    14.1.4.2.— Costos ----- 37

14.1.5.—Destino: Consumo familiar (1)

    Venta a particulares (2)

    Otro (3) ----- Especifique 42

14.1.6.— No. de ejidatarios que se dedicaron a este producto ----- 46

14.1.7.— No. de no ejidatarios que se dedicaron a este producto ----- 48

14.1.8.—Crédito y Seguro

    14.1.8.1.— Avio ----- 53

    14.1.8.2 Refaccionario ----- 59

    14.1.8.3.— Inmobiliario ----- 65

    14.1.8.4.— Otro ----- Especifique 71

TIPO DE REGISTRO 30  
79 80

14.— BALANCE Y PROGRAMACION OTROS PRODUCTOS

14.1.—FRUTICULTURA

14.1.1.— Producto ----- 14

14.1.2.— Superficie plantada (ha) ----- 15

14.1.3.— Producción en toneladas ----- 21

14.1.4.— Valor por tonelada

    14.1.4.1.— De venta ----- 32

    14.1.4.2.— Costos ----- 37

14.1.5.—Destino: Consumo familiar (1)

    Venta a particulares (2)

    Otro (3) ----- Especifique 42

14.1.6.— No. de ejidatarios que se dedicaron a este producto ----- 46

14.1.7.— No. de no ejidatarios que se dedicaron a este producto ----- 48

14.1.8.—Crédito y Seguro

    14.1.8.1.— Avio ----- 53

    14.1.8.2 Refaccionario ----- 59

    14.1.8.3.— Inmobiliario ----- 65

    14.1.8.4.— Otro ----- Especifique 71

TIPO DE REGISTRO 31  
79 80

14.- BALANCE Y PROGRAMACION OTROS PRODUCTOS

14.1.-FRUTICULTURA

14.1.1.- Producto \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.1.2.- Superficie plantada (ha) \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.1.3.- Producción en toneladas \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.1.4.- Valor por tonelada

14.1.4.1.- De venta \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.1.4.2.- Costos \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.1.5.- Destino: Consumo familiar (1)

Venta a particulares (2)

Otro (3) \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

Especifique

14.1.6.- No. de ejidatarios que se dedicaron a este producto \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.1.7.- No. de no ejidatarios que se dedicaron a este producto \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.1.8.- Crédito y Seguro

14.1.8.1.- Avio \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.1.8.2 Refaccionario \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.1.8.3.- Inmobiliario \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.1.8.4.- Otro \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

Especifique

TIPO DE REGISTRO 

--	--	--	--	--	--

14.2.-SILVICULTURA

14.2.1.- Especie \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.2.2.- Superficie en Has. \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.2.3.- Volumen estimado en M<sup>3</sup> \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.2.4.- Valor por M<sup>3</sup> (en pesos)

14.2.4.1.- De venta \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.2.4.2.- Costos \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.2.5.- Destino: Nacional (1)

Extranjero (2)

Mixto (3) \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.2.6.- No. de Ejidatarios que se dedicaron a esta especie \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.2.7.- No. de no Ejidatarios que se dedicaron a esta especie \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.2.8.- Crédito y Seguro

14.1.8.1.- Avio \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.1.8.2.- Refaccionario \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.1.8.3.- Inmobiliario \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.1.8.4.- Otro \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

Especifique

TIPO DE REGISTRO 

--	--	--	--	--	--

14.2.—SILVICULTURA

14.2.1.— Especie \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--

14.2.2.— Superficie en Has. \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.2.3.— Volumen estimado en M<sup>3</sup> \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--	--	--

14.2.4.— Valor por M<sup>3</sup> (en pesos)

14.2.4.1.— De venta \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.2.4.2.— Costos \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.2.5.— Destino: Nacional (1)

Extranjero (2)

Mixto (3) \_\_\_\_\_ 

--

14.2.6.— No. de Ejidatarios que se dedicaron a esta especie \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.2.7.— No. de no Ejidatarios que se dedicaron a esta especie \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.2.8.— Crédito y Seguro

14.1.8.1.— Avio \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.1.8.2.— Refaccionario \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.1.8.3.— Inmobiliario \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.1.8.4.— Otro \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

Especifique

TIPO DE REGISTRO 

3	4
---	---

14.2.—SILVICULTURA

14.2.1.— Especie \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--

14.2.2.— Superficie en Has. \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.2.3.— Volumen estimado en M<sup>3</sup> \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--	--	--

14.2.4.— Valor por M<sup>3</sup> (en pesos)

14.2.4.1.— De venta \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.2.4.2.— Costos \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.2.5.— Destino: Nacional (1)

Extranjero (2)

Mixto (3) \_\_\_\_\_ 

--

14.2.6.— No. de Ejidatarios que se dedicaron a esta especie \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.2.7.— No. de no Ejidatarios que se dedicaron a esta especie \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.2.8.— Crédito y Seguro

14.1.8.1.— Avio \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.1.8.2.— Refaccionario \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.1.8.3.— Inmobiliario \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

14.1.8.4.— Otro \_\_\_\_\_ 

--	--	--	--	--	--

Especifique

TIPO DE REGISTRO 

3	5
---	---

14.2.—SILVICULTURA

14.2.1.—Especie \_\_\_\_\_ 

2	1	4

14.2.2.— Superficie en Has. \_\_\_\_\_ 

5					0

14.2.3.— Volumen estimado en M<sup>3</sup> \_\_\_\_\_ 

2						6

14.2.4.— Valor por M<sup>3</sup> (en pesos)

14.2.4.1.— De venta \_\_\_\_\_ 

3					6

14.2.4.2.— Costos \_\_\_\_\_ 

3					1

14.2.5.— Destino: Nacional (1)

Extranjero (2)

Mixto (3) \_\_\_\_\_ 

--

14.2.6.— No. de Ejidatarios que se dedicarán a esta especie \_\_\_\_\_ 

4					7

14.2.7.— No. de no Ejidatarios que se dedicarán a esta especie \_\_\_\_\_ 

4					2

14.2.8.—Crédito y Seguro

14.1.8.1.— Avio \_\_\_\_\_ 

5					8

14.1.8.2.— Refaccionario \_\_\_\_\_ 

5					4

14.1.8.3.— Inmobiliario \_\_\_\_\_ 

6					0

14.1.8.4.— Otro \_\_\_\_\_ 

7					6

Especifique

TIPO DE REGISTRO 

3	6

14.2.—SILVICULTURA

14.2.1.—Especie \_\_\_\_\_ 

2	1	4

14.2.2.— Superficie en Has. \_\_\_\_\_ 

5					0

14.2.3.— Volumen estimado en M<sup>3</sup> \_\_\_\_\_ 

2						6

14.2.4.— Valor por M<sup>3</sup> (en pesos)

14.2.4.1.— De venta \_\_\_\_\_ 

3					6

14.2.4.2.— Costos \_\_\_\_\_ 

3					1

14.2.5.— Destino: Nacional (1)

Extranjero (2)

Mixto (3) \_\_\_\_\_ 

--

14.2.6.— No. de Ejidatarios que se dedicarán a esta especie \_\_\_\_\_ 

4					7

14.2.7.— No. de no Ejidatarios que se dedicarán a esta especie \_\_\_\_\_ 

4					2

14.2.8.—Crédito y Seguro

14.1.8.1.— Avio \_\_\_\_\_ 

5					8

14.1.8.2.— Refaccionario \_\_\_\_\_ 

5					4

14.1.8.3.— Inmobiliario \_\_\_\_\_ 

6					0

14.1.8.4.— Otro \_\_\_\_\_ 

7					6

Especifique

TIPO DE REGISTRO 

3	7





14.3.—PESCA

14.3.1.— Especie \_\_\_\_\_ 

12	14
----	----

14.3.2.— Producción en toneladas \_\_\_\_\_ 

15	20
----	----

14.3.3.— Valor por tonelada

14.3.3.1.— De venta \_\_\_\_\_ 

26	30
----	----

14.3.3.2.— Costos \_\_\_\_\_ 

31	35
----	----

14.3.4.— Destino: Nacional (1)

Extranjero (2)

Mixto (3) \_\_\_\_\_ 

36
----

14.3.5.— No. de Ejidatarios que se dedicaron a esta especie \_\_\_\_\_ 

37	41
----	----

14.3.6.— No. de no Ejidatarios que se dedicaron a esta especie \_\_\_\_\_ 

42	46
----	----

14.3.7.—Crédito y Seguro

14.3.7.1.— Avio \_\_\_\_\_ 

47	52
----	----

14.3.7.2.— Refaccionario \_\_\_\_\_ 

53	58
----	----

14.3.7.3.— Inmobiliario \_\_\_\_\_ 

59	64
----	----

14.3.7.4.— Otro \_\_\_\_\_ 

65	70
----	----

Especifique

TIPO DE REGISTRO 

4	0
79	80

14.3.—PESCA

14.3.1.— Especie \_\_\_\_\_ 

2	14
---	----

14.3.2.— Producción en toneladas \_\_\_\_\_ 

15	20
----	----

14.3.3.— Valor por tonelada

14.3.3.1.— De venta \_\_\_\_\_ 

26	30
----	----

14.3.3.2.— Costos \_\_\_\_\_ 

31	35
----	----

14.3.4.— Destino: Nacional (1)

Extranjero (2)

Mixto (3) \_\_\_\_\_ 

36
----

14.3.5.— No. de Ejidatarios que se dedicaron a esta especie \_\_\_\_\_ 

37	41
----	----

14.3.6.— No. de no Ejidatarios que se dedicaron a esta especie \_\_\_\_\_ 

42	46
----	----

14.3.7.—Crédito y Seguro

14.3.7.1.— Avio \_\_\_\_\_ 

47	52
----	----

14.3.7.2.— Refaccionario \_\_\_\_\_ 

53	58
----	----

14.3.7.3.— Inmobiliario \_\_\_\_\_ 

59	64
----	----

14.3.7.4.— Otro \_\_\_\_\_ 

65	70
----	----

Especifique

TIPO DE REGISTRO 

4	1
79	80

14.3.—PESCA

14.3.1.— Especie \_\_\_\_\_ 

12 14									

14.3.2.— Producción en toneladas \_\_\_\_\_ 

15 20									

14.3.3.— Valor por tonelada

14.3.3.1.— De venta \_\_\_\_\_ 

26 30									

14.3.3.2.— Costos \_\_\_\_\_ 

31 35									

14.3.4.— Destino: Nacional (1) Extranjero (2) Mixto (3) \_\_\_\_\_ 

36									

14.3.5.— No. de Ejidatarios que se dedicaron a esta especie \_\_\_\_\_ 

37 41									

14.3.6.— No. de no Ejidatarios que se dedicaron a esta especie \_\_\_\_\_ 

42 46									

14.3.7.— Crédito y Seguro

14.3.7.1.— Avio \_\_\_\_\_ 

47 52									

14.3.7.2.— Refaccionario \_\_\_\_\_ 

53 58									

14.3.7.3.— Inmobiliario \_\_\_\_\_ 

59 64									

14.3.7.4.— Otro \_\_\_\_\_ 

65 70									

Especifique

TIPO DE REGISTRO 

4 2									
79 80									

14.4.—INDUSTRIA

14.4.0.—Tipo \_\_\_\_\_ 

12 14									

14.4.1.—Destino: Nacional (1) Extranjero (2) Mixto (3) \_\_\_\_\_ 

15									

14.4.2.— Valor de la producción

14.4.2.1.— De venta \_\_\_\_\_ 

20 24									

14.4.2.2.— Costos \_\_\_\_\_ 

25 29									

14.4.3.— No. de Ejidatarios que se dedicaron a este tipo \_\_\_\_\_ 

30 34									

14.4.4.— No. de no Ejidatarios que se dedicaron a este tipo \_\_\_\_\_ 

35 39									

14.4.5.— Crédito y Seguro

14.4.5.1.— Avio \_\_\_\_\_ 

40 45									

14.4.5.2.— Refaccionario \_\_\_\_\_ 

46 51									

14.4.5.3.— Inmobiliario \_\_\_\_\_ 

52 57									

14.4.5.4.— Otro \_\_\_\_\_ 

58 63									

Especifique

TIPO DE REGISTRO 

4 3									
79 80									

14.4.—INDUSTRIA

14.4.0.—Tipo \_\_\_\_\_ 

12 14									

14.4.1.—Destino: Nacional (1) Extranjero (2) Mixto (3) \_\_\_\_\_ 

15									

14.4.2.— Valor de la producción

14.4.2.1.— De venta \_\_\_\_\_ 

20 24									

14.4.2.2.— Costos

75 29

14.4.3.— No. de Ejidatarios que se dedicaron a este tipo

30 34

14.4.4.— No. de no Ejidatarios que se dedicaron a este tipo

35 39

14.4.5.—Crédito y Seguro

14.4.5.1.— Avio

40 45

14.4.5.2.— Refaccionario

46 51

14.4.5.3.— Inmobiliario

52 57

14.4.5.4.— Otro

58 63

Especifique

TIPO DE REGISTRO

4 4  
79 80

14.4.—INDUSTRIA

14.4.0.—Tipo

12 14

14.4.1.—Destino: Nacional (1) Extranjero (2) Mixto (3)

15

14.4.2.—Valor de la producción

14.4.2.1.— De venta

20 24

14.4.2.2.— Costos

25 29

14.4.3.— No. de Ejidatarios que se dedicaron a este tipo

30 34

14.4.4.— No. de no Ejidatarios que se dedicaron a este tipo

35 39

14.4.5.—Crédito y Seguro

14.4.5.1.— Avio

40 45

14.4.5.2.— Refaccionario

46 51

14.4.5.3.— Inmobiliario

52 57

14.4.5.4.— Otro

58 63

Especifique

TIPO DE REGISTRO

4 5  
79 80

14.4.—INDUSTRIA

14.4.0.—Tipo

12 14

14.4.1.—Destino: Nacional (1) Extranjero (2) Mixto (3)

15

14.4.2.—Valor de la producción

14.4.2.1.— De venta

20 24

14.4.2.2.— Costos

25 29

14.4.3.— No. de Ejidatarios que se dedicaron a este tipo

30 34

14.4.4.— No. de no Ejidatarios que se dedicaron a este tipo

35 39

14.4.5.—Crédito y Seguro

14.4.5.1.— Avio

40 45

14.4.5.2.— Refaccionario

46 51

14.4.5.3.— Inmobiliario

52 57

14.4.5.4.— Otro

58 63

Especifique

TIPO DE REGISTRO

4 6  
79 80

14.4.—INDUSTRIA

14.4.0.—Tipo \_\_\_\_\_ 12 14

14.4.1.—Destino: Nacional (1) Extranjero (2) Mixto (3) \_\_\_\_\_ 15

14.4.2.—Valor de la producción

14.4.2.1.— De venta \_\_\_\_\_ 20 23

14.4.2.2.— Costos \_\_\_\_\_ 25 29

14.4.3.—No. de Ejidatarios que se dedicaron a este tipo \_\_\_\_\_ 30 34

14.4.4.—No. de no Ejidatarios que se dedicaron a este tipo \_\_\_\_\_ 35 39

14.4.5.—Crédito y Seguro

14.4.5.1.— Avio \_\_\_\_\_ 40 45

14.4.5.2.— Refaccionario \_\_\_\_\_ 46 51

14.4.5.3.— Inmobiliario \_\_\_\_\_ 52 57

14.4.5.4.— Otro \_\_\_\_\_ 58 63  
Especifique

TIPO DE REGISTRO \_\_\_\_\_ 4 7  
79 80

14.5.—RECURSOS NO—RENOVABLES

14.5.0.— Recurso \_\_\_\_\_ 12 14

14.5.1.—Destino: Nacional (1) Extranjero (2) Mixto (3) \_\_\_\_\_ 15

14.5.2.— Valor de la producción

14.5.2.1.— De Venta \_\_\_\_\_ 20 23

14.5.2.2.— Costos \_\_\_\_\_ 25 29

14.5.3.— No. de Ejidatarios que se dedicarán a este recurso \_\_\_\_\_ 30 34

14.5.4.—No. de no Ejidatarios que se dedicarán a este recurso \_\_\_\_\_ 35 39

14.5.5.—Crédito y Seguro

14.5.5.1.— Avio \_\_\_\_\_ 40 45

14.5.5.2.— Refaccionario \_\_\_\_\_ 46 51

14.5.5.3.— Inmobiliario \_\_\_\_\_ 52 57

14.5.5.4.— Otro \_\_\_\_\_ 58 63  
Especifique

TIPO DE REGISTRO \_\_\_\_\_ 4 8  
79 80

14.5.—RECURSOS NO—RENOVABLES

14.5.0.— Recurso \_\_\_\_\_ 12 14

14.5.1.—Destino: Nacional (1) Extranjero (2) Mixto (3) \_\_\_\_\_ 15

14.5.2.— Valor de la producción

14.5.2.1.— De Venta \_\_\_\_\_ 20 23

14.5.2.2.— Costos \_\_\_\_\_ 25 29

14.5.3.— No. de Ejidatarios que se dedicarán a este recurso \_\_\_\_\_ 30 34

14.5.4.—No. de no Ejidatarios que se dedicarán a este recurso \_\_\_\_\_ 35 39

14.5.5.—Crédito y Seguro

14.5.5.1.—Avio

40									45

14.5.5.2.—Refaccionario

46									51

14.5.5.3.—Inmobiliario

52									57

14.5.5.4.—Otro

58									63

Especifique

TIPO DE REGISTRO

4	9
79	80

14.5.—RECURSOS NO—RENOVABLES

14.5.0.—Recurso

12			14

14.5.1.—Destino: Nacional (1) Extranjero (2) Mixto (3)

15

14.5.2.—Valor de la producción

14.5.2.1.—De Venta

20					24

14.5.2.2.—Costos

25					29

14.5.3.—No. de Ejidatarios que se dedicarán a este recurso

30					34

14.5.4.—No. de no Ejidatarios que se dedicarán a este recurso

35					39

14.5.5.—Crédito y Seguro

14.5.5.1.—Avio

40									45

14.5.5.2.—Refaccionario

46									51

14.5.5.3.—Inmobiliario

52									57

14.5.5.4.—Otro

58									63

Especifique

TIPO DE REGISTRO

5	0
79	80

14.5.—RECURSOS NO—RENOVABLES

14.5.0.—Recurso

12			14

14.5.1.—Destino: Nacional (1) Extranjero (2) Mixto (3)

15

14.5.2.—Valor de la producción

14.5.2.1.—De Venta

20					24

14.5.2.2.—Costos

25					29

14.5.3.—No. de Ejidatarios que se dedicarán a este recurso

30					34

14.5.4.—No. de no Ejidatarios que se dedicarán a este recurso

35					39

14.5.5.—Crédito y Seguro

14.5.5.1.—Avio

40									45

14.5.5.2.—Refaccionario

46									51

14.5.5.3.—Inmobiliario

52									57

14.5.5.4.—Otro

58									63

Especifique

TIPO DE REGISTRO

5	1
79	80

14.5.- RECURSOS NO-RENOVABLES

14.5.0.- Recurso \_\_\_\_\_ 12 13

14.5.1.- Destino: Nacional (1) Extranjero (2) Mixto (3) \_\_\_\_\_ 15

14.5.2.- Valor de la producción

14.5.2.1.- De Venta \_\_\_\_\_ 20 25

14.5.2.2.- Costos \_\_\_\_\_ 29

14.5.3.- No. de Ejidatarios que se dedicaron a este recurso \_\_\_\_\_ 30 34

14.5.4.- No. de no Ejidatarios que se dedicaron a este recurso \_\_\_\_\_ 35 39

14.5.5.- Crédito y Seguro

14.5.5.1.- Avio \_\_\_\_\_ 40 45

14.5.5.2.- Refaccionario \_\_\_\_\_ 46 51

14.5.5.3.- Inmobiliario \_\_\_\_\_ 52 57

14.5.5.4.- Otro \_\_\_\_\_ 58 63

Especifique

TIPO DE REGISTRO 5 2  
79 80

14.6.- SERVICIOS TURISTICOS

14.6.0.- Servicio \_\_\_\_\_ 12 14

14.6.1.- Destino: Nacional (1) Extranjero (2) Mixto (3) \_\_\_\_\_ 15

14.6.2.- Valor del servicio

14.6.2.1.- De venta \_\_\_\_\_ 20 24

14.6.2.2.- Costo \_\_\_\_\_ 25 29

14.6.3.- No. de Ejidatarios que se dedicaron a este servicio \_\_\_\_\_ 30 34

14.6.4. No. de no Ejidatarios que se dedicaron a este servicio \_\_\_\_\_ 35 39

14.6.5.- Crédito y Seguro

14.6.5.1.- Avio \_\_\_\_\_ 40 44

14.6.5.2.- Refaccionario \_\_\_\_\_ 46 51

14.6.5.3.- Inmobiliario \_\_\_\_\_ 52 57

14.6.5.4.- Otro \_\_\_\_\_ 58 63

Especifique

TIPO DE REGISTRO 5 3  
79 80

14.6.- SERVICIOS TURISTICOS

14.6.0.- Servicio \_\_\_\_\_ 12 14

14.6.1.- Destino: Nacional (1) Extranjero (2) Mixto (3) \_\_\_\_\_ 15

14.6.2.- Valor del servicio

14.6.2.1.- De venta \_\_\_\_\_ 20 24

14.6.2.2.- Costo \_\_\_\_\_ 25 29

14.6.3.- No. de Ejidatarios que se dedicaron a este servicio \_\_\_\_\_ 30 34

14.6.4. No. de no Ejidatarios que se dedicaron a este servicio \_\_\_\_\_ 35 39

14.6.5.—Crédito y Seguro

14.6.5.1.—Avio

30									45

14.6.5.2.—Refaccionario

46									51

14.6.5.3.—Inmobiliario

52									57

14.6.5.4.—Otro

58									63

Especifique

TIPO DE REGISTRO

5 4  
79 80

14.6.— SERVICIOS TURISTICOS

14.6.0.— Servicio

12									14

14.6.1.—Destino: Nacional (1) Extranjero (2) Mixto (3)

									15

14.6.2.— Valor del servicio

14.6.2.1.— De venta

20									24

14.6.2.2.— Costo

25									29

14.6.3.— No. de Ejidatarios que se dedicaron a este servicio

30									34

14.6.4. No. de no Ejidatarios que se dedicaron a este servicio

35									39

14.6.5.—Crédito y Seguro

14.6.5.1.—Avio

40									45

14.6.5.2.—Refaccionario

46									51

14.6.5.3.—Inmobiliario

52									57

14.6.5.4.—Otro

58									63

Especifique

TIPO DE REGISTRO

5 5  
79 80

14.6.— SERVICIOS TURISTICOS

14.6.0.— Servicio

12									14

14.6.1.—Destino: Nacional (1) Extranjero (2) Mixto (3)

									15

14.6.2.— Valor del servicio

14.6.2.1.— De venta

20									24

14.6.2.2.— Costo

25									29

14.6.3.— No. de Ejidatarios que se dedicaron a este servicio

30									34

14.6.4. No. de no Ejidatarios que se dedicaron a este servicio

35									39

14.6.5.—Crédito y Seguro

14.6.5.1.—Avio

40									45

14.6.5.2.—Refaccionario

46									51

14.6.5.3.—Inmobiliario

52									57

14.6.5.4.—Otro

58									63

Especifique

TIPO DE REGISTRO

5 6  
79 80



14.6.— SERVICIOS TURISTICOS

14.6.0.— Servicio \_\_\_\_\_ 

12	13	14
----	----	----

14.6.1.—Destino: Nacional (1) Extranjero (2) Mixto (3) \_\_\_\_\_ 

15
----

14.6.2.— Valor del servicio

14.6.2.1.— De venta \_\_\_\_\_ 

20	21	22	23	24
----	----	----	----	----

14.6.2.2.— Costo \_\_\_\_\_ 

25	26	27	28	29
----	----	----	----	----

14.6.3.— No. de Ejidatarios que se dedicaron a este servicio \_\_\_\_\_ 

30	31	32	33	34
----	----	----	----	----

14.6.4. No. de no Ejidatarios que se dedicaron a este servicio \_\_\_\_\_ 

35	36	37	38	39
----	----	----	----	----

14.6.5.—Crédito y Seguro

14.6.5.1.— Avio \_\_\_\_\_ 

40	41	42	43	44
----	----	----	----	----

14.6.5.2.— Refaccionario \_\_\_\_\_ 

45	46	47	48	49
----	----	----	----	----

14.6.5.3.— Inmobiliario \_\_\_\_\_ 

50	51	52	53	54
----	----	----	----	----

14.6.5.4.— Otro \_\_\_\_\_ 

55	56	57	58	59
----	----	----	----	----

Especifique

TIPO DE REGISTRO, 

5	7
79	80

14.7.— OTROS (Valor en pesos)

14.7.1.— Magueyes

4.10.1.1.— Tequila \_\_\_\_\_ 

12	13	14	15	16
----	----	----	----	----

4.10.1.2.— Mezcal \_\_\_\_\_ 

17	18	19	20	21
----	----	----	----	----

4.10.1.3.— Pulque \_\_\_\_\_ 

22	23	24	25	26
----	----	----	----	----

14.7.2.— Fibras

4.10.2.1.— Henequén \_\_\_\_\_ 

27	28	29	30	31
----	----	----	----	----

4.10.2.2.— Lechuguilla \_\_\_\_\_ 

32	33	34	35	36
----	----	----	----	----

14.7.3.— Barbasco \_\_\_\_\_ 

37	38	39	40	41
----	----	----	----	----

14.7.4.— No. de Ejidatarios que se dedicaron a este \_\_\_\_\_ 

42	43	44	45	46
----	----	----	----	----

14.7.5.— No. de no Ejidatarios que se dedicaron a este \_\_\_\_\_ 

47	48	49	50	51
----	----	----	----	----

14.7.6.—Crédito y Seguro

14.7.6.1.— Avio \_\_\_\_\_ 

52	53	54	55	56
----	----	----	----	----

14.7.6.2.— Refaccionario \_\_\_\_\_ 

57	58	59	60	61
----	----	----	----	----

14.7.6.3.— Inmobiliario \_\_\_\_\_ 

62	63	64	65	66
----	----	----	----	----

14.7.6.4.— Otro \_\_\_\_\_ 

67	68	69	70	71
----	----	----	----	----

Especifique

TIPO DE REGISTRO 

5	8
79	80

15.— Fecha \_\_\_\_\_ 

12	A	M	M	D	D17
----	---	---	---	---	-----

16.— PROMOTOR

Apellido Paterno \_\_\_\_\_ 

18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Apellido Materno \_\_\_\_\_ 

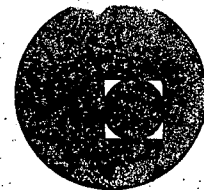
38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Nombre (s) \_\_\_\_\_ 

58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----



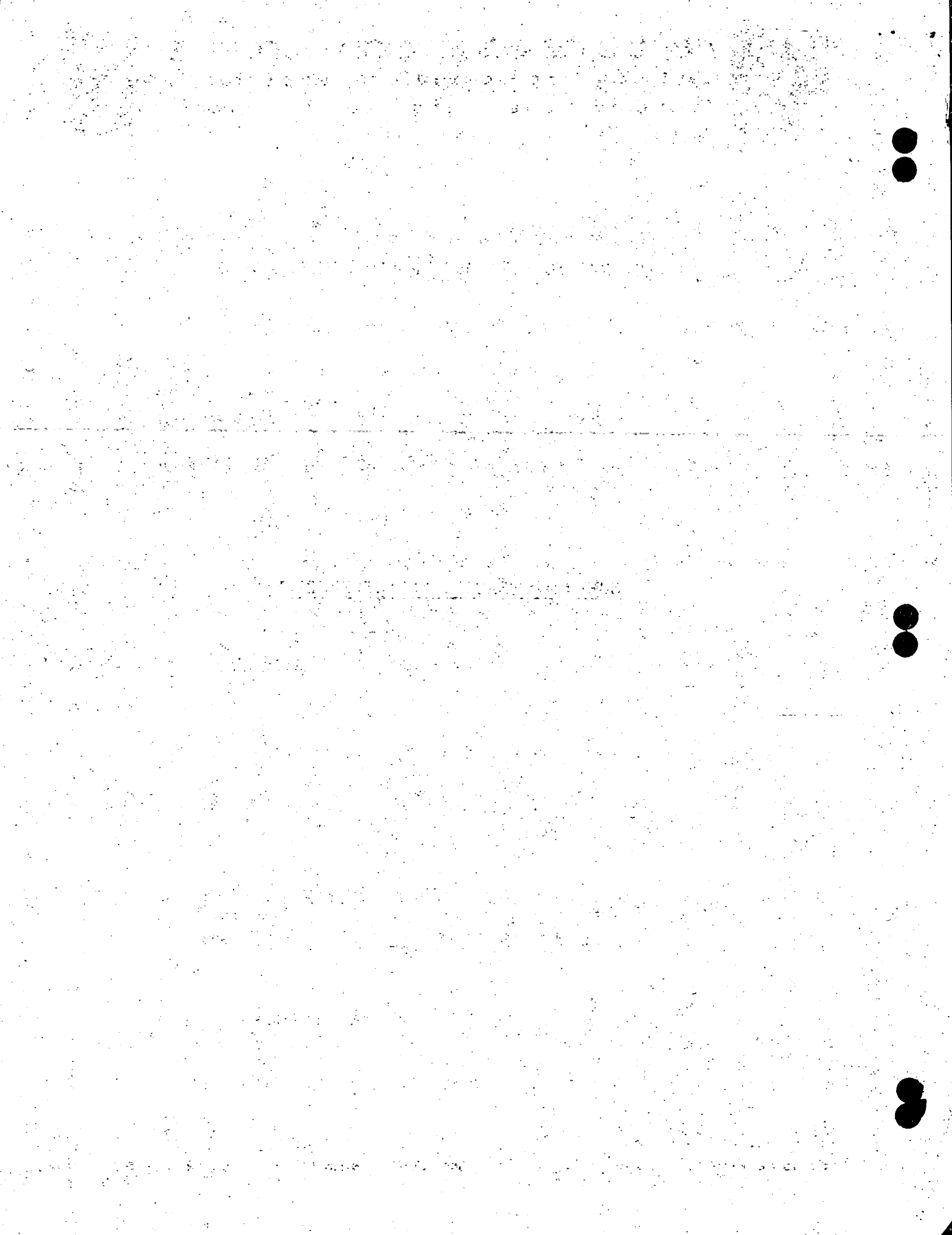
centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam



PLANEACION DEL DESARROLLO AGROPECUARIO

COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION

ABRIL 1978



REUNION NACIONAL SOBRE COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS.

C O N T E N I D O

- 1.- LA COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN EL CONTEXTO DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA.-

LIC. ADOLFO LUGO VERDUZCO  
Coordinador de la Reunión

- 2.- EL REGIMEN JURIDICO CONSTITUCIONAL EN LA COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS.

SEN. Y LIC. CELESTINO PEREZ Y PEREZ

- 3.- LAS POSIBILIDADES DE CONVERTIR LAS NECESIDADES REALES DE ALIMENTACION EN DEMANDA EFECTIVA.

LIC. LUIS GARCIA CARDENAS

- 4.- LA DISTRIBUCION DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS PROCESADOS INDUSTRIALMENTE.

SR. ENRIQUE HERNANDEZ PONS

- 5.- TRANSPORTES DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS.

LIC. FELIPE RIVAPALACIO

- 6.- COMENTARIOS SOBRE CANALES DE VENTA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS EN AREAS URBANAS Y RURALES.

LIC. HOMERO TOVILLA CRISTIANI

- 7.- LA COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS Y LAS CENTRALES DE ABASTO: UNA SOLUCION INTEGRAL.

SR. ERNESTO MILLAN ESCALANTE

8.- CONTRIBUCION DE LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS A LA CAPITALIZACION PRODUCTIVA.

LIC. RODOLFO BECERRIL STRAFFON

9.- LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS BASICOS PARA LA ALIMENTACION.

C. P. ALEJANDRO POSADAS ESPINOZA.

10.- LA COMERCIALIZACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS PECUARIOS.

SR. GUILBALDO FLORES FUENTES.

11.- LA COMERCIALIZACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGRICOLAS TROPICALES.

ING. IGNACIO AGUILAR ALVAREZ

12.- LA COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION EXTERNA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS.

LIC. JOSE BRAVO SILVA.

13.- RACIONALIZACION DE USO DE RECURSOS FISCALES EN APOYO A LA COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS.

LIC. J. ERNESTO COSTEMALLE

14.- PRACTICAS Y SISTEMAS DE COMPRA DE LA PRODUCCION AGROPECUARIA.

LIC. GUSTAVO ESTEVA FIGUEROA

15.- LA ORGANIZACION DE LOS CAMPESINOS PARA LA COMERCIALIZACION.

LIC. ARMANDO VILLA REVELES.

16.- LA CAPACITACION CAMPESINA PARA LA COMERCIALIZACION AGROPECUARIA.

SR. ALEJANDRINO GUZMAN

17.- CAUSAS DEL ALZA DE LOS PRECIOS FINALES DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS AL CONSUMIDOR.

DIP. SILVERIO R. ALVARADO

18.- PARTICIPACION DEL SECTOR PUBLICO EN LA COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS AL MENUDEO.

LIC. JOSÉ N. ITURRIAGA DE LA FUENTE

19.- LA POLITICA DE COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION INTERNA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS AL MAYOREO.

LIC. JUAN JOSE PARAMO Y LIC. HECTOR VILLA MICHEL

PONENCIA LA COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION DE PRODUCTOS hoja 1  
AGROPECUARIOS EN EL CONTEXTO DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA.

PONENTE LIC. ADOLFO LUGO

De estas imágenes que acabamos de ver surge un cuestionamiento fundamental. ¿tiene nuestra sociedad la capacidad necesaria para realizar una actividad comercial organizada y eficiente? El testimonio histórico aporta una respuesta afirmativa: "Desde que llegamos a la gran plaza, que se dice el Tatlulco --nos dice Bernal Díaz del Castillo--, como no habíamos visto tal cosa, quedamos admirados de la multitud de gente y mercaderías que en ella había y del gran concierto y regimiento que en todo tenían". Y Hernán Cortés, en su relato acerca de Tenochtitlan, agrega: "tiene esta ciudad muchas plazas, donde hay continuos mercados y trato de comprar y vender". "Y sin embargo, tiene otra plaza tan grande como dos veces la ciudad de Salamanca, toda cercada de portales alrededor, donde hay cotidianamente arriba de sesenta mil ánimas comprando y vendiendo; donde hay todos los géneros de mercaderías que en todas las tierras se hallan..."

La historia del México moderno y contemporáneo nos aporta, sin embargo, testimonios que contrarían la eficacia de aquellos sistemas, supuestamente primarios.

De una parte, la inhibición del mexicano para participar en el actividad comercial y cuyo conocimiento le era propio, cedió su lugar al europeo y al norteamericano debido a que ambos eran portadores de expresiones más audaces y modernas en el campo de la comercialización. De otra parte, la aparición de una espesa red de mecanismos operativos, que más que aportar transparencia, racionalidad y dinamismo a las actividades de comercio y distribución, tal parece que se han propuesto hacerlas confusas, sinuosas y oscuras. Lo que necesariamente desemboca en desorganización, ineficacia y corrupción, que comprometen seriamente un objetivo superior del régimen: la alimentación del pueblo.

Señor Licenciado José López Portillo, señor Gobernador del Estado, señor Presidente del Comité Ejecutivo Nacional del PRI, señor Director General del IEPES, distinguidos participantes e invitados a esta Reunión: Es evidente que el panorama de la comercialización y distribución de productos agropecuarios es complejo. Asfixia las actividades primarias e inhibe la capacidad de compra del consumidor, pero asimismo es cierto que existen factibles alternativas de solución.

No hay problema, cualquiera que sea su magnitud y grado de complejidad, que no ofrezca siquiera un camino para superarlo. Quienes participamos en esta jornada nos proponemos por ello, sin caer en la apología del sistema, ni la crítica estéril a sus limitaciones, apuntar opciones en la solución de los muchos obstáculos que se oponen a una comercialización y distribución eficientes de los productos del campo.

El objetivo que nos hemos fijado para esta Reunión consiste en delinear un grupo de proposiciones concretas que respondan a dos cuestionamientos básicos de política económica, sobre el tema que esta tarde nos congrega: qué hacer y cómo hacerlo.

La respuesta a qué hacer se encuadra dentro de la tarea fundamental que México se impondrá en los próximos años orientada a estimular al sector de los alimentos. Aquí es donde surge, como condicionante para la consecución razonable de este objetivo, prestar una atención creciente a la comercialización y distribución de los productos agropecuarios por parte de todos los sectores comprometidos en esta actividad productiva.

Si en algún ámbito de la actividad económica es manifiesta la participación del sector privado es precisamente en el de la comercialización. De aquí que cualquier programa tendiente a descongestionar tal actividad, requiere de la participación activa de toda la infraestructura comercial y de la amplia experiencia respectiva del empresario privado.



La concertación de intereses dentro de una estrategia moderna e imaginativa, requiere que tanto la empresa privada como la iniciativa social, aporten su concurso en el diseño de nuevas fórmulas.

Fórmulas apegadas, desde luego, a nuestros objetivos sociales.

Es innecesario cuestionar aquí la legitimidad de la acción estatal en la actividad distributiva, y el esquema de economía mixta que nos rige. Pero sí es útil reiterar que debemos dejar -- atrás, en definitiva, el concepto de privatizar las utilidades y socializar las pérdidas.

Tampoco podemos admitir pasivamente que las fuerzas autónomas del mercado desemboquen en el oligopolio y en la penetración extranjera, con los efectos deprimentes conocidos.

La comercialización y distribución de los productos del campo es sin duda una actividad necesaria que tiene un precio y que debe, por lo tanto, ser proporcionadamente remunerada, - pero su pago debe estar condicionado a la eficiencia con que se opere.

Sin embargo, es preciso distinguir en el ejercicio de esta actividad dos procedimientos operativos, con características bien definidas. De una parte opera el comerciante, que realiza eficientemente funciones de abasto a los grandes núcleos de consumo y a la industria, y de otra, el explotador, el acaparador, el especulador que oculta, encarece desorbitadamente el producto al consumidor y paga precios reducidos al campesino por su trabajo, contribuyendo de esta manera a la persistencia del subconsumo real y la sobreproducción aparente.

La excesiva intermediación determina que el sector comercial del país retenga una desproporcionada participación en el producto interno bruto, al corresponderle el 30% de este importante indicador de nuestra economía, que corresponde a uno de los índices más elevados a escala internacional. De otra parte, el grado de intermediación en la actividad comercial se ha venido acentuando sistemáticamente: mientras en el año de 1950, de cada peso gastado

en la adquisición de mercancías, 63 centavos correspondieron al productor y 37 al distribuidor, en el año de 1970, el comerciante recibió 60 centavos y el productor solamente percibió 40 centavos.

La participación abrumadora del intermediario voraz --en particular en el proceso de comercialización de productos de origen agropecuario-- produce un esquema desordenado de irracionales etapas superpuestas que separan cada vez más al productor del consumidor y comprometen seriamente un proyecto nacional cimentado en el sano funcionamiento de la economía y en el sentido de responsabilidad social de los mexicanos.

En suma, emerge como un imperativo de políticas económicas en esta actividad impulsarla hacia su modernización, eficiencia y racionalidad social.

Para contestar a la pregunta de ¿cómo hacerlo? también debemos de partir del esquema de participación mixta.

Si bien la responsabilidad adquirida por el Gobierno y sus instituciones para estructurar el cambio social, no está sujeta a negociación con ningún grupo ni interés particular, sí es necesario que el Estado --en su condición de coordinador y promotor de los esfuerzos colectivos-- plantee una tabla de campos de acción de los cuales se ocupe con su propia capacidad instalada y otra en los cuales intervengan los particulares. Campos de acción bien definidos con la intención de descongestionar una actividad abrumada por esfuerzos múltiples y desordenados.

Toda esta concertación de esfuerzos e intereses de los sectores público y privado, deberá darse dentro de un esquema en el que el propio Estado establezca condicionantes a su propia participación. Condicionantes que en rigor se pueden resumir en dos: estimular la eficacia de sus programas de comercialización y distribución agropecuaria, y aspirar a un más alto

grado de eficiencia en el uso de recursos financieros destinados a tal fin.

Hay evidencias de que el Estado puede cumplir con tales requerimientos. La comercialización al mayoreo, que ha permitido mantener una importante autosuficiencia en cultivos básicos, así como los programas de ventas al menudeo --que han obtenido el doble objetivo de regulación de precios y generación de ahorro a la población servida-- son dos testimonios de programas eficaces emprendidos por el sector público.

La administración del Presidente Echeverría tomó la decisión política de romper con el marco de estímulos y subsidios en beneficio de la capitalización. La revisión de los precios de productos básicos para el desarrollo industrial, la modificación reiterada de los precios de garantía, una nueva política fiscal para el desarrollo compartido y el inicio de una participación promisorio en la actividad comercial al menudeo para proteger el salario y el ingreso campesino. Asimismo, la presente administración ha puesto en vigor nuevas leyes, expedido decretos y acuerdos presidenciales, a cuyo influjo se dictan medidas y establecen atribuciones relacionadas con la comercialización y distribución agropecuaria. Con este instrumental de política económica, además del creado por la visionaria previsión del constituyente, es posible estructurar nuevos programas y jerarquizar los ya existentes con la mira de que el sector agropecuario sea una actividad rentable y próspera para el productor agrícola y pecuario, capaz de elevar sus niveles de vida y bienestar social y retener o asentar productivamente a la población del campo.

Sin duda alguna esta es una tarea que exige continuidad, a la vez que consolidación y nuevos avances. Se deben estimular programas que han probado su eficacia y poner en marcha otros que complementen la acción de los ya existentes.

Es perfectamente factible extender la acción distributiva y comercializadora del Estado en -

beneficio del productor agrícola y pecuario, el consumidor, el industrial, y la optimización en el uso de la amplia infraestructura comercial --pública y privada-- con que cuenta el país. Acerca del cómo concretar estos objetivos parecen evidentes algunas medidas que expresan opciones en la participación del Estado en la actividad.

En virtud de la carencia de los medios adecuados para que el productor acceda a la comercialización de sus propios productos, la intermediación nace frecuentemente en el momento mismo en que se inicia el proceso productivo. Es urgente encontrar fórmulas de asociación que permitan al productor agropecuario reducir costos, plazos y trámites, en la transportación de sus productos, o bien imaginar procedimientos de apoyo crediticio a efecto de que, en forma asociada también, pueda el productor adquirir sus propios vehículos para transportar sus productos al mercado. Sin esto, seguirá siendo fácil presa del explotador, del coyote y del especulador.

Es incuestionable que la construcción de un sistema de centrales de abasto, estratégicamente ubicadas en el territorio nacional, acercará al productor agropecuario la infraestructura indispensable para la comercialización de sus propios productos y acortará el trecho existente entre el productor, el detallista y el consumidor. O sea, se eliminará al intermediario inútil cuya actividad es inflacionaria.

Es ya oportuno que de los programas de comercialización al menudeo a través de tiendas propias y concesionadas, tanto las de la ciudad como las del campo, el Estado acometa la distribución masiva de productos básicos y aproveche, en una acción concertada con la iniciativa privada, más de 300 mil establecimientos de ventas al menudeo de que dispone la Nación, para beneficiar al comerciante, al consumidor y al productor.

A lo anterior ha de agregarse que el Estado puede estimular un programa de marcas propias,

de artículos básicos para la alimentación y el bienestar de los mexicanos, productos susceptibles de ser distribuidos en toda la amplia red comercial del país, sin cargar costos derivados de la publicidad propia de las marcas comerciales ni regalías pagadas a la empresa extranjera propietaria de la patente respectiva. Así se puede ofrecer idéntica calidad y a precios más reducidos que los de los productos industriales líderes en el mercado. Así se beneficia también al industrial, al utilizar la capacidad instalada ociosa de su propia empresa, al comerciante que puede enriquecer la gama de sus productos básicos a bajo precio y, sobre todo al consumidor, con el mejor precio de productos de primera necesidad.

Para sustraerse a la dependencia en el abastecimiento de productos básicos procedentes de la industria alimenticia, particularmente la transnacional, resulta inevitable que el Estado amplíe su planta industrial instalada, lo que le permitiría atender más eficazmente los requerimientos de sus propios programas de ventas al menudeo y elaborar productos de sus propias marcas.

De otra parte, el estímulo crediticio al pequeño comercio, que rebase la meta actual de apoyo al locatario de mercado, aportará al pequeño comerciante recursos que le otorguen un apoyo adicional a su capital de trabajo y mayor autonomía en su gestión comercial, con respecto a intermediarios, especuladores y mayoristas.

Para responder a la segunda condicionante, el mayor esfuerzo tendiente a elevar la eficiencia de la participación pública, se requiere de un aprovechamiento intensivo de la capacidad física instalada en los canales de distribución y venta con que se cuenta, a fin de utilizar plenamente su poder de compra consolidado. Es indispensable, por igual, una cuidadosa evaluación de la relación costo-beneficio de los programas de comercialización y distribución agropecuaria que no deban reportar pérdidas financieras ni transferencias de recursos que signi

fiquen subsidios en beneficio de monopolios, empresas extranjeras o de actividades que propicien el consumismo y la especulación.

Siendo el Estado --como lo es-- el principal administrador del capital social mexicano, conviene que canalice toda su capacidad de inversión para lograr al fin una gran apertura económica en la que convivan los productores organizados, los comerciantes eficientes y los consumidores de escasos recursos para consolidar el ciclo económico agropecuario en una visión de justicia social.

La mayor eficiencia deriva también de la clara delimitación de atribuciones y responsabilidades de las diversas instituciones del sector público. Aquí resultaría sumamente útil un esfuerzo legislativo orientado a ahondar en la reglamentación y actualización de las funciones que la superestructura jurídica confiere a las diversas entidades públicas, a fin de simplificarlas, ordenarlas y modernizarlas al ritmo que exige el cambio de la actividad productiva, especialmente en la comercialización y distribución agropecuaria.

La nitidez de la norma atributiva que precise la función de cada dependencia, organismo o puesto público, además de otorgar certidumbre en el dictado y en la observancia de la ley, significa avanzar firmemente en la generalización de la honestidad social.

En síntesis, el planteo global para abordar las preguntas de qué hacer en esta actividad y de cómo llevarlo a cabo, implica un esfuerzo importante de concertación de intereses de la iniciativa privada y la iniciativa social para inducir a la racionalización de los procesos de intermediación y distribución de los productos del campo, que si bien no significan un fin en sí mismos sí constituyen etapas del proceso económico que separan cada vez más al productor del consumidor y que limitan seriamente el logro de objetivos nacionales como son el empleo, la capitalización productiva y la alimentación de los mexicanos, sin lo cual carece de senti-

do referirse al desarrollo.

Señor Licenciado José López Portillo, si pudimos satisfacer eficazmente en el pasado los procesos de comercialización y distribución de los productos agropecuarios, podemos ahora, -- sin duda, encontrar caminos para estimular la eficacia de estas actividades estratégicas de la economía. Un requisito parece evidente: la alianza honesta, organizada y eficiente de todos los sectores comprometidos.

**PONENCIA** El régimen jurídico constitucional en la comercialización y distribución de productos agropecuarios.

**PONENTE:** Sen. Lic. Celestino Pérez y Pérez.

Atendiendo a la amable invitación que el Instituto de Estudios Políticos, Económicos y Sociales de nuestro Partido me ha formulado para participar en esta reunión que aborda el problema de la comercialización agropecuaria, debo referir desde luego la preocupación que tuvo el Constituyente de 1917 para encauzar la actividad comercial que en esa época había hecho crisis y que en nuestros días, si bien es cierto con diferentes matices, nos continúa preocupando.

No obstante la presencia de temas muy urgentes de sobra conocidos, como el agrario, el laboral y la impartición de la justicia, los Constituyentes nos enfrascamos en prolongadas deliberaciones para condenar los graves vicios que imperaban en la actividad económica en general, y sobre todo las prácticas de acaparamiento e injusta distribución, que favorecían únicamente a grupos muy selectos de especuladores.

Se prolongaron tanto estas discusiones, que fue necesario establecer una moción de orden, para concluir las, y poder redactar el precepto que resumiría las inquietudes de la representación popular. Nació así el Artículo 28 Constitucional, que señala nuevos rumbos a la actividad económica de los particulares y facultó al Estado Mexicano para intervenir y sancionar la actividad comercial que tanto lesionaba al interés superior de las mayorías. Había que terminar con los monopolios y sanear las redes comerciales que una pequeña minoría, de procedencia extranjera, había establecido para dictar sus propias leyes en la distribución y



venta de casi todos los productos agropecuarios e industriales.

Pero quiero llamar la atención al contenido del párrafo segundo de este mismo precepto, que tanto se relaciona con los temas de esta reunión de comercialización agropecuaria: "La Ley castigará severamente - dice la Constitución -, y las autoridades perseguirán con eficacia, toda concentración o acaparamiento - en una o pocas manos de artículos de consumo necesarios y que tenga por objeto obtener el alza de los precios; todo acto o procedimiento que evite o tienda a evitar la libre concurrencia en la producción, industria o comercio, o servicios al público; todo acuerdo o combinación, de cualquier manera que se haga, de productores, industriales, comerciantes y empresarios de transportes o de algún otro servicio, para evitar la competencia entre sí y obligar a los consumidores a pagar precios exagerados; y, en general, todo lo que constituya una ventaja exclusiva indebida a favor de una o varias personas determinadas y con perjuicio del público en general o de alguna clase social".

Esta misma disposición alienta, por otra parte, la formación de asociaciones - de trabajadores para proteger sus propios intereses, y debemos de interpretar, en consecuencia, que también se deseó la organización de los pequeños productores agrícolas para sacudirse todo género de intermediación, estableciendo reglas de comercialización más justas y equitativas, para acercarlos a los consumidores más necesitados.

Se inicia así por el Constituyente un importante propósito que vendría a ser - reglamentado por la Ley Orgánica del Artículo 28 Constitucional y otras dispo-

siciones posteriores, como la Ley Sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica, que revelan con más especialidad la necesidad de que el Estado regule, en forma eficaz, las actividades comerciales cada vez más complejas, dinámicas y diversificadas, a través de la Secretaría de Hacienda, en un principio, Secretaría de Economía, posteriormente, y Secretaría de Industria y Comercio, en nuestros días.

Creo que a partir de entonces los regímenes revolucionarios han avanzado firmemente para consolidar un comercio más sano al imperante hace 60 años. Instituciones tan importantes como la CONASUPO y la creación de empresas relacionadas con productos especializados, como el café, tabaco, azúcar, algodón, henequén, etc., nos indican que la idea del Constituyente se ha venido cumplimentando. La Ley Federal de Protección al Consumidor expedida a iniciativa del Presidente Luis Echeverría, el pasado mes de febrero, viene a estructurar importantes herramientas contra el acaparamiento y la especulación y hace más activa la presencia del Estado en la distribución y venta de bienes de consumo popular.

En tanto los ocho Constituyentes que aún sobrevivimos, nos preguntamos: ¿Se ha avanzado lo suficiente? Mucho se ha logrado, es cierto, pero también falta mucho por hacer en esta actividad, para favorecer a los productores agropecuarios más necesitados, vía organización, y a los consumidores de bajos ingresos con medidas de protección.

Recuérdese que el Artículo 28 de la Constitución menciona la palabra "efica -

cia", al indicarse cómo el Estado debe perseguir en todo momento al acaparamiento y la especulación. El Constituyente quiso ser muy claro sobre este particular, dadas las artimañas que se podían hacer en el comercio. Es de suponerse que a medida que ha transcurrido el tiempo, el comercio es cada vez más sofisticado ..., más complejo ..., más mañoso. Las argucias también se han refinado para inducir cada vez más a lo que ahora llaman consumismo ..., por esta razón el Estado debe ser doblemente eficaz, como lo advierte la Constitución, para perfeccionar el sistema de comercialización en general y el de los productos agropecuarios en lo particular, con su presencia activa en el mercado, porque de ello depende que los esfuerzos que hace el Gobierno en la actividad productiva, rindan óptimos resultados en la fase final, como es la distribución y el consumo.

Por "eficacia", el Constituyente entendió que para ejercitar esta atribución, se requería de gran capacidad y conocimientos en la materia ..., por "eficacia", se entendió también moralidad y dinamismo de expertos, que no resultasen víctimas de fenómenos tecnocráticos de un pesado burocratismo, ni recipientes de corruptelas fáciles de generar en el campo tan propicio de las transacciones.

A medio siglo de distancia, vemos la necesidad de robustecer aquellos señalamientos. Comprobamos la urgencia de que el Estado sea cada vez más apto en las técnicas comerciales, modernizando sus sistemas.

El Estado es un buen administrador; pero puede serlo mejor, si concentra sus esfuerzos sin duplicar o triplicar funciones. Los productores agrícolas así lo necesitan. Los consumidores lo reclaman. Con aquel principio, que, como vemos, cobra vigor en nuestros días, estamos seguros que en la próxima administración del Ejecutivo Federal, que todo México espera sea encabezado por nuestro candidato el Lic. José López Portillo, se proseguirán todas las medidas necesarias que desenreden las madejas comerciales, del signo que éstas sean, para que se convierta esta actividad en un verdadero instrumento de reivindicación de campesinos, obreros y clases populares.

## PONENCIA

Posibilidades de Convertir las Necesidades Reales de Alimentación en Demanda Efectiva.

PONENTE: Lic. Luis García Cárdenas.

Sufren aguda desnutrición 10 millones de mexicanos, 3 millones de pesos diarios en alimentos importa Yucatán; son el ejemplo de frecuentes titulares de prensa que dan testimonio de un proceso crítico que padece el pueblo de México: la insuficiencia en la producción y vicios en los sistemas de comercialización y distribución de los productos alimenticios. No es casual que José López Portillo haya señalado entre las prioridades de los años porvenir dos principales: alimentos y energéticos.

Me corresponde, señor candidato, reflexionar brevemente sobre las posibilidades de convertir las necesidades reales de alimentación en demanda efectiva. Para ello intentaré el análisis de los términos de referencia básicos, para concluir con algunos planteamientos propositivos específicos.

#### EL PROBLEMA NUTRICIONAL DEL PAIS

En nuestro país, el 40% de la población tiene un ingreso menor a quinientos pesos mensuales, lo cual implica que aproximadamente 25 millones de mexicanos poseen un escaso o casi nulo poder de compra, en contraste con medio millón de habitantes que, según el Censo General de Población de 1970, tenía ingresos mayores a diez mil pesos mensuales. A estos 25 millones de habitantes debemos agregar otros 22, cuyos ingresos son inferiores a 1,500 pesos mensuales, formando una población total de 47 millones de habitantes cuya nutrición no es adecuada. De los 13 millones restantes, se afirma que sólo 7 disfrutaban de alimentación y nutrición satisfactorias.

Desde un punto de vista regional, el habitante del Distrito Federal dispone de siete veces

más cantidad de carne de ave, tres veces más de huevo, pescado y marisco y más del doble de leche y carne que los demás habitantes del país. Esto quiere decir que un habitante del Distrito Federal dispone de 20 gramos de proteínas de origen animal, mientras que uno de provincia únicamente dispone de 11 gramos diarios.

Encontramos, asimismo, que en el nivel urbano existe un consumo calórico-protéico que oscila entre 2 380 a 2 030 calorías y de 86.1 a 59 gr. de proteínas; en tanto que en el nivel rural el consumo oscila entre 2 330 a 1 890 calorías y 69 a 50 gramos de proteínas. A pesar de las enormes concentraciones de alimentos con que cuenta la capital, cabe señalar que los habitantes del Distrito Federal cuyo nivel de ingreso los obliga a vivir en barracas periféricas, tienen un consumo calórico-protéico equivalente o aún menor al del habitante rural, cuyo nivel de ingreso se localiza en zonas de mala nutrición.

Conviene recordar que las regiones noroeste, noreste y fronteira tienen una aceptable disponibilidad calórica-protéica, en fuerte contraste con la región centro que comprende una gran zona desde el Bajío hasta Zacatecas y Durango, el anillo densamente poblado que rodea al Valle de México, Oaxaca, Chiapas y la zona henequenera de Yucatán.

Los niños, quienes constituyen el potencial de recursos más valioso de nuestro país, son quienes lamentablemente reciben el mayor impacto del grave déficit nutricional que padecemos. En general, los niños en edad preescolar del nivel urbano tienen una dieta apenas suficiente de 1 120 calorías y 30 gramos de proteínas, mientras que en el ámbito rural consumen un promedio de 940 calorías y 25.8 gramos de proteínas.

El cuadro aquí descrito constituye lo que los expertos en nutrición han llamado, con

razón, la crisis alimentaria de México.

### PROBLEMATICA

Se puede reducir a seis puntos principales la problemática en cuestión:

- \* Existencia de grandes masas de población con bajo poder de compra.
- \* Poca disponibilidad de alimentos en algunas regiones del país.
- \* La distribución de alimentos observa características agudas de desequilibrio.
- \* Ausencia de cultura nutricional del mexicano, a pesar de los esfuerzos que realizan varias dependencias oficiales.
- \* Ineficiencia de coordinación entre las dependencias públicas que participan en la comercialización, distribución y almacenamiento de alimentos.
- \* Tendencia a disminuir los alimentos básicos a la gran población desposeída y aumentar los productos de exportación, de consumo suntuario y de alimentos para las clases privilegiadas.

### ESTRATEGIA

La antigua pregunta de Lenin ¿qué hacer? puede complementarse con otra: ¿cómo hacer? Esto obliga a meditar hasta dónde hemos llegado y hasta dónde queremos y podemos llegar.

Referirnos a la intervención del Estado en el proceso alimenticio me parece innecesario en un país en desarrollo como el nuestro. De tiempo atrás, el sector público participa intensamente en la regulación del mercado de productos básicos alimentarios. Nuestro sistema de economía mixta así lo permite. Sin embargo, persiste la preocupación de si esta intervención, aunque legítima, ha sido suficiente y adecuada. Hay quienes sostienen que a pesar de una evidente eficacia en la comercialización y

la distribución de alimentos, el Estado ha fomentado, sin desearlo desde luego, un paternalismo nocivo que inhibe la productividad agropecuaria.

Nos acercamos, es nuestra esperanza, a una etapa en la que la planeación integral informará nuestro desarrollo económico y social. Cuando en países avanzados se hacen referencias a la crisis de la planificación, originada por la discrepancia entre los objetivos sociales y su instrumentación, en México vivimos la crisis de la no planificación, de la escasa coordinación y el proceso alimentario es una muestra clara de esta afirmación.

Distinguiré aquí, tres tipos de instrumentos que deben revisarse para satisfacer, en alguna medida y a corto plazo, las necesidades reales de alimentación:

Esquema Normativo: Nuestro catálogo de ordenamientos vigente sobre la materia acusa postulados incompatibles e incompletos. Procede su armonización y complementación para dotar de una infraestructura jurídica coherente a una política nacional de alimentación.

Esquema Administrativo: Bien sabemos que la eficacia deseada por la norma se ve frecuentemente distorsionada o insatisfecha por la ineficiencia de su instrumentación administrativa. Corresponde, en una reestructuración administrativa que parece próxima, incorporar las mecánicas y organismos que propicien una optimización del ciclo alimentario, desde la producción hasta el consumo.

Esquema Organizacional: Aceptamos que el país no se rige por organogramas ni por fluxogramas. Sin embargo, el cambio organizacional planificado de nuestras estructuras se inspira en una demanda impostergable de los mexicanos para la consecución de los objetivos sociales. En el catálogo general de prioridades -o de posibilidades- implícitas y explícitas, es evidente que el problema alimentario ocupa un primerísimo lugar.

Por otra parte, pienso que el Estado debe mejorar su capacidad de negociación con los di-



vérsos factores del ciclo agropecuario. Economía mixta significa concertación de intereses. Parecería que, hasta ahora, el sector público se ha limitado a sustituir al particular en funciones que éste desatiende, cuando lo que corresponde es la implantación de un sistema agresivo de políticas que permita superar las contradicciones que se dan en el sector agropecuario y que merman, de manera directa, la posibilidad de integrar una dieta balanceada para todos.

Planificar la agricultura no significa necesariamente obligar al campesino a sembrar tal o cual semilla. A pesar de que cada vez es mayor la superficie de tierra dedicada a la siembra suntuaria, nuestros preceptos constitucionales permiten, hasta ahora, que así suceda. La intervención estatal debe residir, más bien, en estimular, a través de crédito, riego, fertilizantes y apoyo organizacional a aquellos cultivos que conforman la demanda de productos básicos para una alimentación balanceada.

#### PROPOSICIONES

Deseo presentar un grupo de proposiciones que podrían apoyar una política nacional en materia alimentaria:

1. El Plan Nacional Agrícola y Ganadero debe revisarse a fin de que las metas de producción agropecuaria se ajusten a la satisfacción de necesidades nutricionales de las grandes masas de población, equilibrándolas con las demandas adicionales de la agricultura nacional.
2. En la formulación del Plan Nacional Agrícola y Ganadero deben participar en forma efectiva y coordinada las dependencias que integran el sector agropecuario en su totalidad, a fin de garantizar la cobertura de todos los componentes que intervienen en el proceso de satisfacción nutricional de la población.

3. Los mecanismos de regulación de la CONASUPO deben orientarse más hacia estimular un consumo rico en contenido biológico de la población rural.
4. El gobierno federal debe aplicar un sistema de estímulos a los productores a fin de que se oriente una importante producción de alimentos básicos para la población con un sentido de equilibrio regional y que favorezca las zonas donde la nutrición es mala y la morbilidad y mortalidad infantil revelan índices elevados.
5. El mecanismo de comercialización y distribución-almacenamiento de alimentos debe orientarse con mayor intensidad a eliminar los intermediarios que gravan hasta seis veces el costo de las mercancías alimenticias.
6. Es preciso fortalecer y diversificar las organizaciones de productores a fin de que éstos no recurran a intermediarios y puedan ofrecer precios atractivos al consumidor.
7. El Estado debe participar más intensamente en el mecanismo de distribución-almacenamiento y comercialización de alimentos, de modo que constituya un factor regulador de los precios y abata a favor de las grandes mayorías las variables de la oferta y la demanda en materia de alimentos.
8. Las dependencias cuya función sea orientar al campesino, como la Comisión de Relaciones Humanas de la Secretaría de Recursos Hidráulicos, los Centros de Capacitación Campesina de CONASUPO, las promotoras del hogar rural de la Secretaría de Agricultura y Ganadería y sus propios extensionistas, deben ser coordinadas en un Plan Nacional de Promoción de Consumo de Alimentos (PROCONAL), que imparta cultura nutricional a la población rural, a fin de mostrarle la conveniencia de consumir alimentos con mayor contenido calórico-protéico.
9. Debe fortalecerse la capacidad de innovación tecnológica de los institutos de investiga-

ción científica en materia de alimentos, o bien, crear un Instituto Nacional de Tecnología de Alimentos que asesore técnicamente la instrumentación de las políticas orientadas a aumentar el consumo alimenticio de la población.

10. Es urgente aplicar tecnologías que permitan conservar en mayoreo los alimentos perecederos, a fin de almacenarlos y evitar alzas en épocas de variaciones estacionarias.
11. Para orientar el consumo alimentario de la población debe hacerse uso intensivo de los medios de comunicación masiva de que dispone el gobierno federal, o bien inducir a los medios comerciales para lograr su colaboración decidida a este mismo fin.
12. El gobierno federal debe introducir estímulos al transporte por carretera de alimentos básicos, vigilando que ésto no repercuta en ganancias al intermediario sino en abatimiento de costos al consumidor.
13. A los agricultores y ganaderos de bajos ingresos, pero con capacidad productiva, se les debe favorecer con mayores volúmenes de crédito exigiéndoles como garantía únicamente el producto y la póliza del seguro agrícola integral.
14. Debe motivarse a grupos organizados (CTM, FSTSE, IMPI, IMAN, etc.) en la promoción del consumo de alimentos preparados.
15. La Secretaría de Educación Pública debe complementar los planes de estudio de las escuelas primarias y secundarias introduciendo capítulos dedicados a la alimentación particularmente en el medio rural.
16. La Secretaría de Industria y Comercio debe gravar al máximo permitido por la ley la venta de artículos de consumo suntuario o perjudicial para la salud en las zonas rurales.
17. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público debe prever en sus mecanismos de autorización del gasto público mayor agilización para las inversiones orientadas a la producción de alimentos básicos, a cambio de restricciones en otras áreas no prioritarias.

**PONENCIA.-** La Distribución de Productos Agropecuarios Procesados Industrialmente

**PONENTE:** Enrique Hernández Pons.

La industria alimenticia en México está y debe estar consciente de la necesidad que tiene en desarrollar la producción agropecuaria, por ser ésta la fuente de abastecimiento de la materia prima que requiere.

A pesar del impresionante desarrollo que ha logrado la industria alimenticia en la última década, estamos muy lejos de llegar a satisfacer a los consumidores potenciales.

Debemos aceptar también que existe un baja productividad del sector agropecuario, grupo que es y será la base de la economía de México y, por lo tanto, es necesario que unamos nuestros esfuerzos todos los sectores para solucionar los grandes problemas que se presentan.

Algunas empresas, aunque desafortunadamente no todas, sí proporcionan asistencia técnica y cooperan con los agricultores, pero es necesario que todos nos entreguemos a un programa de desarrollo agropecuario, con la tecnología adecuada que nos permita en forma intensiva la explotación de la tierra y el mejor aprovechamiento de los recursos naturales.

Con mucha facilidad se afirma que la inversión extranjera directa se extienda en la industria alimenticia por la falta de iniciativa del empresario nacional. Creo que en este tipo de afirmaciones generales, se pasa por alto, muy injustificadamente, el esfuerzo importante que realizan inversionistas mexicanos por modernizar sus instalaciones y procedimientos de comercialización a fin de acrecentar el mercado de sus productos y por penetrar en el especializado comercio externo de los alimentos procesados.

Sólo para rechazar esa afirmación, mencionaré la adquisición por inversionistas mexicanos de las fábricas que fueron de Heinz Alimentos, así como las de Lever de aceites comestibles y jabones.

La inversión extranjera directa sigue jugando un papel importante en el desarrollo del país, pero debemos todos los sectores sociales, porque todos somos corresponsables de ello, encauzarla para que únicamente se supedite el esfuerzo interno, para que garantice el acceso amplio y permanente a la verdadera innovación tecnológica y para que se facilite la penetración en los difíciles mercados exteriores. Esto es, en síntesis, el esfuerzo que realizan en la industria alimenticia un grupo de empresarios mexicanos que, además coincide plenamente con el espíritu de las reglas del juego al sector externo, que durante la Administración Pública actual, se han puesto en vigor.

La insuficiente productividad agrícola de hoy en día, tiene su origen, independientemente de la estructura de la propiedad, en la escasa preparación de la población agropecuaria, siendo, por lo tanto, necesario proporcionar una cooperación absoluta a través de los tecnólogos en campos como:

- |                                 |                                |
|---------------------------------|--------------------------------|
| a) Nivelación de sueldos        | e) Semillas mejoradas          |
| b) Fertilizantes e insecticidas | f) Sistemas de pizca o cosecha |
| c) Riegos                       | g) Transporte, etc.            |
| d) Maquinaria adecuada.         |                                |

Así, también se les debe proporcionar almacenes localizados convenientemente, caminos vecinales, créditos oportunos con bajos intereses, ya sea a través de la industria o de la banca oficial o privada.

Existe y es necesario, resolver el problema al que se enfrenta el sector agropecuario en lo relacionado a la exportación de sus productos y es que se efectúa en la forma natural de los mismos, cuando para ese sector y para México sería mucho más conveniente

exportarlos manufacturados y no sólo como materia prima.

La práctica comercial más conveniente tanto para la industria alimenticia como para el sector agropecuario para abastecer de insumos, es básicamente la de localizar la manufactura, precisamente en la región de la producción agropecuaria y no manufacturar transportando los productos, a veces por cientos de kilómetros, problema que ocasiona mayores costos de fletes y muchas veces deterioro en lo referente a su calidad. Podemos ejemplificar con sólo mencionar las plantas que se localizan en el Estado de Sinaloa, cuando menos diez de ellas están industrializando tomate de la región; las plantas que industrializan piña y chile en el Estado de Veracruz, asimismo, los ingenios azucareros.

Vivimos en una economía de mercado. Es cierto, pero debemos procurar encausarla para que su crecimiento sea racional.

Tal vez uno de los principales retos que debemos afrontar hasta superarlo plenamente, es la ya abultada concentración regional de la actividad económica.

La industria alimenticia puede contribuir a ello si generaliza la práctica comercial a la que acabo de hacer referencia, puesto que contribuiría a retener en el lugar mismo en que se genera la producción primaria, el excedente económico obtenido y la población del sector rural.

El industrial debe contar con un equipo muy preparado de técnicos que no sólomente sepan comprar los productos que se requieren, sino también estar en completa cooperación con sus proveedores. El objetivo es el mismo, que puedan ambos recibir los beneficios inherentes.

La capacidad instalada hoy en día en México para industrializar productos agropecuarios está sobrada y preparada para absorber mayor producción agropecuaria, es por lo tanto necesario y conveniente planearla, diversificando cultivos en diferentes épocas del año, incrementando la productividad por hectáreas mejorando su calidad.

El mecanismo que el industrial utiliza para distribuir los productos procesados, es muy variado y a veces complejo, pero a la vez factible de mejorarse. Por definición el sistema ideal sería vender directamente a los consumidores, pero como no es posible, lo conveniente es distribuir el producto lo más directamente al comercio a que ocurre el consumidor.

Algunos sistemas utilizados son:

a) El industrial, a través de su propia organización de vendedores, visita y distribuye en forma directa al comercio detallista, algunos de ellos en forma nacional y otros regionalmente.

Se entiende como comercio detallista, las tiendas medianas o pequeñas, las gubernamentales, las cadenas de comercios de autoservicios, los localizados en los mercados públicos, etc.

Como en el país existen más de 300,000 comercios que expenden productos industrializados del campo, no es factible ni costeable que el industrial pueda proveerlos directamente, por lo que se utilizan sistemas como nombrar uno o varios distribuidores en forma regional o nacional, quienes a su vez proveen al comercio detallista.

c) El industrial utiliza, en forma necesaria y conveniente por costos bajos, lo que es en beneficio del consumidor, distribuir a través del mayorista o medio mayorista los cuales están localizados regionalmente, locales en cada población y algunos con cubrimiento nacional.

d) No puedo dejar de mencionar el sistema utilizado por grupos de tres o hasta cinco industriales que otorgan la comercialización de sus productos a un Distribuidor Nacional, algunos de ellos con organización de ventas de más de 250 vendedores, con centros de distribución o almacenes de productos terminados en más de 10 regiones del país, con su propia flota camionera y/o de transportes públicos, dando servicio directamente a más de 35,000 comerciantes. Este sistema sin duda reduce los costos de comercializar los productos industrializados, beneficiando así los precios al consumidor.

La economía mixta ofrece tantas posibilidades de convertirse en factor promotor de un sólido desarrollo económico, como sanos propósitos y acciones existan para permitir que los esfuerzos en inversión productiva consoliden el mercado interno y no se deslicen al exterior o a fortalecer irracionales tendencias a la concentración. A los esfuerzos del sector público en favor del campesino se solidariza el industrial agropecuario mexicano, estando dispuesto a realizar inversiones que aseguren un ingreso mayor en beneficio de los productores rurales y en continua y creciente formación de fuentes de trabajo.



## PONENCIA TRANSPORTE DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

PONENTE: LIC. FELIPE RIVA PALACIO GUERRERO.

La evolución general del transporte ha sido ligeramente más rápida que la economía en su conjunto y este fenómeno encuentra una explicación en las características del desarrollo económico nacional, sobre todo en la concentración urbana que lo ha distinguido, ya que satisfacer la creciente demanda de productos agropecuarios ha implicado disponer de servicio de transportación, también en forma creciente. Así, en 1940 a cada peso de bienes se agregaban 6 centavos de flete y 35 años después, en 1974 a cada peso de mercancía se agregaron 7.5 centavos de transporte.

En el caso de los productos agropecuarios se usan prácticamente todos los medios de transporte: camión, ferrocarril, barco, avión y tracción animal. El transporte carretero, que mueve 135 millones de toneladas anuales, emplea prácticamente la mitad de su flotilla en transportar productos agropecuarios, los ferrocarriles que trasladan 53 millones de toneladas ocupan el 25% de estos bienes, y finalmente el barco y otros medios poco significativos, que transportan 15 millones de toneladas al año, ocupan el 6.5% en productos agropecuarios.

El transporte ferroviario y el barco son empleados fundamentalmente por CONASUPO industrias procesadoras de estos bienes, comerciantes mayoristas y algunas asociaciones. Cabe destacar que, salvo el caso de productores asociados, ambos medios transportan mercancía que ya no son propiedad de productores, pues éstos ya vendieron a personas o empresas que manejan grandes volúmenes.

Dentro del rubro agropecuario los principales productos transportados: maíz, caña de azúcar, trigo, sorgo, forrajes, frijol, arroz, algodón y café, productos cuya duración no significa una presión para su venta y consumo inmediatos.

Independientemente de los problemas financieros y de ingresos del sistema ferrocarrilero, el transporte de productos agropecuarios en estos medios se enfrena al obstáculo que representan los retrasos, el costo y tiempo de las maniobras -

de transbordo y la imposibilidad de complementarse con un sistema de almacenes y medios mecanizados para las maniobras de carga y descarga.

En lo que se refiere a los productos agropecuarios transportados por camión, -- con los indicadores disponibles puede estimarse que a granos, semillas y ganado en general, corresponde el 46% del total, en tanto que los productos llamados perecederos absorben el 54% del servicio. El productor del primer grupo de artículos cuenta con opciones, pues no necesariamente vende a los intermediarios -- tradicionales, porque dispone de la CONASUPO y toda su infraestructura en bodegas, transporte, costalera y otros servicios de apoyo. El problema es más agudo para el pequeño productor de perecederos, quien no cuenta con una alternativa de venta tan difundida y tampoco dispone, fácilmente de crédito y transporte. Esto, aunado a la gran correspondencia que existe entre las regiones con menor acceso vial y los altos márgenes de comercialización, permite centrar la importancia del transporte carretero para la comercialización de productos del campo. Con el propósito de ilustrar sobre el transporte hacia los mercados urbanos puede citarse el resultado de un aforo reciente, practicado a los autotransportes que arribaron al mercado mayor del país, a la ciudad de México. De 1,500 camiones diarios, 700 transportaban maíz, frijo, ganado y otros productos sin peligro de descomposición: los 800 restantes, o sea el 55%, arribaron a los mercados de La Merced y Jamaica transportando productos de los llamados perecederos, que por su vida útil breve es necesario vender y consumir en lapsos cortos.

Desde el punto de vista cuantitativo, la participación del transporte en la comercialización presenta dos aspectos: por un lado, su suficiencia para trasladar la producción a los centros de consumo; por otro, la incidencia del flete en el precio del producto. En el primer aspecto, hay insuficiencia temporal del transporte en las zonas productoras en época de cosecha, lo que da lugar a abusos y a la venta en el predio a precios bajos.

En lo que se refiere al segundo aspecto, no es posible citar una incidencia determinada del flete en el precio de los productos, ya que en la práctica ambos conceptos varían dependiendo del artículo, temporada y zona del caso, aún más, tratándose del mismo bien, región y momento, la incidencia puede variar conforme las condiciones de negociación que convengan entre transportistas y productores. Como ejemplos pueden mencionarse el caso de la naranja transportada de Huitzitzilingo, Hgo., a la ciudad de México, cuyo flete llegó a representar el 55% del precio de mayoreo en la época de abundancia de esta fruta; en contraste, el caso del chícharo procedente de Almoloya de Alquisiras, Edo. de México, destinado al Distrito Federal, cuyo flete significa el 1% del precio en la temporada de escasez de este producto. Es conocido el hecho de que en este tipo de artículos la disyuntiva entre enviar o no la mercancía al mercado, frecuentemente depende del importe del flete, aunque la disyuntiva está suscitada básicamente por los bajos precios del producto.

Cuando el productor contrata camiones para no vender en el predio, se enfrenta a condiciones en las que lamentablemente las tarifas no son respetadas con exactitud, sobre todo cuando los productos son perecederos y los predios no se encuentran próximos a las carreteras. Para empezar, el flete de un número importante de productos agrícolas se contrata con base en cuotas por caja, manojo o costal, y no conforme al peso, quedando fuera de las normas legales; cuando el productor no accede y pretende conseguir otro transporte distinto a los tradicionales de la región éstos llegan a impedirle el acceso a las zonas productoras. Recientemente los transportistas también pretenden cobrar al productor una cuota extra si el destino del producto no es La Merced, manifestando su preferencia por dicha zona comercial.

Desde el punto de vista cualitativo el transporte opera ligado estrechamente a la comercialización. La mayor parte de estos camiones son conducidos por el --

mismo propietario, sea productor o transportista: un buen número de ellos, son propiedad de comerciantes del ramo y son conducidos por choferes; en todo los casos el conductor se caracteriza por su conocimiento del producto, zonas de producción y mercados urbanos. El productor con camión transporta también la cosecha de otros productores, se familiariza con el mercado, se relaciona con los comerciantes mayoristas y empieza a fungir como intermediario. Lo mismo sucede al transportista, quien adquiere un amplio conocimiento y relaciones comerciales; transporta mercancía consignada a mayoristas y empieza también a comprar en el predio convirtiéndose en intermediario. Al respecto hay que tomar en cuenta que el pequeño productor no puede impedir este proceso pues por el reducido número de camiones en la localidad, se enfrenta a una situación monopólica en la contratación del servicio; además una de las principales características de la comercialización es la oportunidad con la que el producto debe llegar a los lugares de consumo, condición que afecta desfavorablemente el poder de negociación de los productores, y que propicia que éstos accedan a pagar fletes más altos o a vender la cosecha en el predio. Información del aforo señalado anteriormente, indicó que el 72% de estos productos venía consignado a los mayoristas y el 28% entraba al juego del mercado. Estas proporciones revelan que gran parte del transporte está vinculado a decisiones de los comerciantes y sólo una proporción minoritaria sirve de apoyo al productor. La elevada proporción de mercancías a consignación se explica por las ventas futuro y por la acción del comprador rural; en ambos casos la carga ya va consignada a los mayoristas. El 28% restante corresponde al introductor, que corre el riesgo de la variación de los precios; sin embargo, este riesgo es menor en la medida que también establece relaciones frecuentes con comerciantes mayoristas. Esta descripción general de operación, está propiciada porque muchos productores aunque tengan camiones prefieren utilizar fleteros y evitarse los problemas del camino o vender su

cosecha en el predio y no correr los riesgos ni del camino ni del mercado urbano.

El número de transportistas en las zonas de producción y los conocimientos que éstos poseen le confieren una situación monopólica, u oligopólica en el mejor de los casos; particularmente en las zonas de temporal, el acopiador y el transportista nulifican toda posibilidad de negociación de los campesinos, quienes en última instancia reciben precios inferiores por sus cosechas, inferiores incluso a los precios de garantía establecidos por CONASUPO.

En los últimos cinco años se han tomado medidas para modificar los sistemas de comercialización y para mejorar los transportes. Sin embargo, hay que consolidar algunas medidas y poner en práctica otras adicionales. En general, es conveniente actualizar la política de transportes para que responda a las necesidades de los próximos años, buscando la mayor coordinación de las Entidades que participen en esta actividad; también es recomendable complementar gradualmente el transporte del sector público con camiones y bodegas. En materia de productos agropecuarios, y en adición a las medidas que se orientan hacia el mejoramiento del sistema de comercialización, es necesario acudir al expediente de la planeación y programar el transporte de productos agropecuarios, con base en los planes agrícolas y ganadero y en las necesidades regionales de esos productos. Esto implica planear el abastecimiento, lo cual técnicamente es posible, aunque entrañe dificultades para conseguir su ejecución. Mientras tanto, es factible mejorar el papel del transporte en la comercialización de los productos agropecuarios y, para tal efecto puede empezarse por la difusión amplia y comprensible de las tarifas entre los usuarios; reafirmar y difundir la preferencia que se debe otorgar al transporte de productos agropecuarios; dar más flexibilidad y competitividad al transporte y condicionar las autorizaciones existentes de servicio público federal al compromiso de otorgar el servicio en determinadas regiones por temporadas; orientar las nuevas autorizaciones hacia vehículos propiedad de pequeños productores organizados, condicionándolos también para dar temporalmente el servicio en otras regiones; crear delegaciones móviles de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes que desarrollen labores de coordinación y supervisión en las zonas de producción durante los períodos de cosecha.

PONENCIA "COMENTARIOS SOBRE CANALES DE VENTA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS EN AREAS URBANAS Y RURALES"

PONENTE: LIC. HOMERO TOVILLA CRISTIANI

Dado el crecimiento acelerado de la población por una parte, y por la otra, los graves problemas que confrontamos en la oferta de alimentos básicos, - tanto a nivel nacional como internacional, nos lleva a la necesidad impos- - tergable de revisar y modificar el marco jurídico que otorga las bases al - Estado para intervenir y controlar, en forma más amplia, el mercado de pro- ductos alimenticios básicos.

Es indispensable dotar al Estado de facultades e instrumentos más funciona- les y adecuados que permitan al gobierno promover y fortalecer el desarro - llo de la capacidad productiva de alimentos, respresentada por los agricul- tores e industriales de la rama de los sectores público y privado, así como orientar su producción, a través de un eficiente sistema de distribución, - nacia las clases más necesitadas de la población.

Sobre este último aspecto, existe un sinnúmero de instituciones y dependen- cias del sector público que participan de alguna manera en la distribución de alimentos, las cuales carecen de un instrumento de control, que permita organizar y unificar sus propósitos, criterios y esfuerzos.

Por lo anterior, me permito recomendar:

Primero: como medida urgente, consolidar los recursos de todas las institu- ciones y dependencias del Gobierno, que intervienen en la distri-

bución de alimentos, a fin de evitar la pulverización de esfuerzos, práctica que hasta el momento no ha permitido alcanzar las metas deseadas; y si en cambio, ha creado duplicidad de funciones a un elevado costo.

Segundo: Integrar un eficiente sistema nacional de canales de venta de productos alimenticios que incida su servicio, fundamentalmente, en las zonas rurales, y cuya estructura de artículos y nivel de precios que se ofrezcan, sea de tal naturaleza que permita, por una parte, elevar el poder de compra de nuestras clases campesinas, y por la otra, mejorar sus patrones y hábitos de consumo actuales. Hasta el momento, casi la totalidad del esfuerzo realizado por el Gobierno ha ido encaminado a la solución de las necesidades alimenticias de la población urbana, y en gran medida del sector burocrático.

Tercero: Que se establezca una política en materia de ventas, que contemple:

- La necesidad de eliminar gastos en publicidad y marca así como los correspondientes a empaques superfluos; conceptos que elevan en forma antieconómica e injusta los precios de los artículos que llegan al consumidor. Este problema se podía solucionar a través de distribuir artículos con una marca oficial, tal como se viene realizando eficientemente en CONASUPO.

- Asimismo, es necesario que esta política de ventas estudie, analice y establezca el tipo de unidad comercial más recomendable tanto para la zona urbana como para la zona rural, aunado a esto es conveniente determinar, en forma clara y precisa, la composición más adecuada de artículos que debe ofrecer en sus unidades comerciales, según las necesidades reales de la población rural, así como de la urbana.

Cuarto: Paralelamente a esta política de ventas, se requiere la configuración de una política permanente de compras que garantice el establecimiento de un eficiente mecanismo de adquisición regional y si es necesario local, que permita la entrada, en forma abierta y sin restricciones, a todo aquel producto que sea fundamental para la dieta alimenticia básica. Esto redundaría en un apoyo decidido al desarrollo de todas aquellas pequeñas industrias de alimentos que por falta de recursos no tienen acceso al mercado. En este sentido, es conveniente que se coordinen instituciones como CONASUPO y SEPANAL, a fin de evitarle al pequeño industrial todos aquellos trámites burocráticos innecesarios por una parte, y por la otra, proporcionarle los elementos indispensables en materia de organización y asistencia técnica.

Quinto: Crear un eficiente y oportuno sistema de inventarios y abastecimiento de los canales de venta, a fin de eliminar innecesarios



servicios y prácticas comerciales que actualmente pagan productores y consumidores.

Sexto: Diseñar sistemas de organización y capacitación permanente que permitan y garanticen la descentralización de funciones para lograr acercar la administración a la operación de los canales de venta, y formar cuadros especializados en la actividad comercial, con sentido social.

LA COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS Y LAS CENTRALES hoja 1  
PONENCIA DE ABASTO : UNA SOLUCION INTEGRAL.  
PONENTE C. P. ERNESTO MILLAN ESCALANTE.

Para ninguno es un secreto. Todos lo sabemos. Un pueblo subalimentado y desnutrido es un pueblo condenado al atraso y a la dependencia. Culturas enteras se han extinguido por hambre.

México es, a pesar de tener un territorio generalmente accidentado, duro y hostil, un pueblo que en gran proporción vive del campo y obtiene su sustento de las labores agropecuarias.

Hacia el campo y los campesinos continúan encauzando en gran medida sus acciones los diversos regímenes de la revolución. Es muy considerable lo que se ha logrado, pero aún es más lo que falta por hacer.

Han existido dilatados momentos de nuestra historia en que el campo, a un alto costo social, financió el crecimiento socioeconómico de nuestro país, y esto no debe volver a suceder so pena de detener el desarrollo nacional.

La producción y productividad agropecuaria no obedecen a planes y necesidades del consumo. Los volúmenes y calidades son muy variables entre diferentes regiones. La eficiencia de la mano de obra y la tecnología difiere mucho entre zonas. El crédito no siempre es oportuno y su monto y disponibilidad en ocasiones no son adecuados. Los campesinos, en general, carecen de organización comercial. La distribución de alimentos es desigual entre las diversas zonas del país. La variada eficiencia comercial y distributiva genera intermediación, especulación y monopolización.

Todo esto y más, acontece en el sector de la producción y comercialización de alimentos de origen agrícola. Esta última es desordenada y costosa. Los precios son

arbitrarios y el consumo nacional está desarticulado y se lleva a cabo injustamente.

La tecnología aplicada a la preservación de la vida de los alimentos es muy variable y muy ostensiblemente limitada.

La información que el Estado utiliza para el establecimiento de programas de producción y comercialización es, en términos generales, contradictoria, fragmentada, limitada y de escasa confiabilidad; no se difunde abierta y públicamente, y está escrita en un lenguaje poco accesible para todos aquellos que debieran usarla.

De esta manera, el dato se convierte en un enigma. Se recurre a los supuestos. Se otorga jerarquía de verdad al concepto de exactitud cuantitativa. La opinión personal, en ocasiones, rebasa a la objetividad científica, y la toma de decisiones, muchas veces, se hace sin todos los elementos de juicio necesarios, y el resultado, como es lógico suponer, no es el que se esperaba.

Nuestro problema. El problema nacional que aquí nos reúne, ciertamente que es grave y complejo, y es urgente e impostergable que sea enfrentado globalmente por el Estado; en el análisis y proposición de alternativas para resolverlo debe intervenir una buena dosis de imaginación, de conciencia prospectiva; pero sólo a condición de que sea realista y derive en acción práctica y transformadora.

Resolver los problemas y en particular éste de la comercialización y el abasto en nuestro país, sólo es posible cuando se llega a su comprensión cabal y se encuadra en el marco doctrinario siempre renovado de la Revolución Mexicana; fuera de exaltaciones teoricistas, y al margen de un pragmatismo chato e inerte.

Si nuestra sociedad ha de mantenerse vigorosa, es menester que cambie lo caduco y obsoleto; lo que estorba y desvía.

Mucho ha de modificarse para garantizar la participación más activa de productores y consumidores en el proceso de comercialización y abasto de alimentos. Debe desecharse todo lo inútil, lesivo y recurrente. Pero no todo lo que es, debe dejar de ser absolutamente. No todo es inútil e inservible, algo habrá de permanecer en las nuevas estructuras y ser referente de la positividad del cambio. Así, sólo así se efectúa el progreso social y humano.

Las soluciones que en esta materia de la comercialización el Estado desee introducir, deberán partir del hecho de que éste no es sólo un problema que afecta a las ciudades, sino que es un problema nacional interrelacionado con los sectores productivos, industrial, de comercio y servicios de nuestro país.

Pretender resolver esta cuestión de manera aislada y unilateral, sólo servirá para fortalecer cualesquiera de los vicios que se tratan de corregir y poner en grave peligro la distribución de alimentos. La solución ha de aplicarse conforme a una estrategia que contemple el problema en toda su profundidad y de manera global.

No serán las unidades físicas o Centrales de Abastos, las que nos conduzcan a resolver, per se, los problemas de la comercialización, porque ésta se encuentra ligada no sólo a edificaciones, sino al funcionamiento de estructuras económicas, sociales y culturales que tienen una historia singular, tan viva y compleja que es refractaria a tratamientos mecanicistas de solución.

Ciertamente que se deberá contar con una infraestructura física donde puedan introducirse procesos automáticos para el manejo higiénico y adecuado de los alimentos; donde haya espacio suficiente para vialidad y circulación expedita de vehículos y personas, para exposición de mercancías, para establecer frigoríficos que alacenen

la vida de los productores, donde haya posibilidad de establecer controles administrativos, etc. Tal infraestructura física es importante, pero lo que más cuenta es su operación racional para canalizar las necesidades populares y del Estado; es decir, la validez de las edificaciones está condicionada a la eficacia de los procedimientos que conduzcan a mejorar la participación económica y social de los productores y a garantizar precios justos a los consumidores.

Mantener un conocimiento siempre actual de existencias, de la evolución general y específica de la oferta de bienes alimentarios, del consumo y sus tendencias, de la evolución de los costos y de los precios, etc. y de la difusión libre a todos los participantes, deben ser entre otras, las condiciones que haya de asegurarse el Estado para resolver los complejos problemas de la comercialización y abasto de productos agropecuarios.

Un mecanismo económico, social y mercantil, dotado de una estructura administrativa y jurídica que le permita operar en todos los niveles y etapas de la producción, comercialización y distribución de alimentos, con información oportuna sobre el inventario nacional de recursos alimentarios y con unidades de acopio que favorezcan intercambios regionales de productos, sería un instrumento sumamente valioso para que el Estado diseñe políticas generales sobre alimentación. Para la toma de decisiones ante contingencias y para diseñar planes nacionales de producción, comercio interno e incluso internacional; y, sobre todo, sería una palanca importante para la reordenación del sector agropecuario de nuestro país.

En síntesis, debemos substituir los precarios mercados mayoristas actuales por mercados y funcionales centrales de abasto, pero sobre todo -dentro de la estrate

gia global que se impone- debemos crear nuevas formas de relación comercial para acercar a productores y consumidores, eliminando desorden, ineficiencia y desperdicio, que dan lugar a la especulación y a la carestía.

Urge alcanzar estos propósitos porque nada hay tan importante como la alimentación de nuestro pueblo. Todo gran proyecto de desarrollo nacional tiene que partir de que haya comida en las mesas de todos los hogares del país.

PONENCIA CONTRIBUCION DE LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS  
AGROPECUARIOS A LA CAPITALIZACION PRODUCTIVA

PONENTE: RODOLFO BECERRIL STRAFFON

A nadie escapa que la agricultura ha sido tributaria del desarrollo mexicano: ha producido un excedente para proveer de alimentos y materias primas al sector urbano industrial; ha ofrecido mano de obra barata a los sectores no agrícolas en expansión y finalmente, ha generado divisas para respaldar el crecimiento de otros sectores de actividad. Sin embargo, la agricultura experimenta un proceso creciente de descapitalización resultado de los mecanismos de transferencia de valor propios de una economía capitalista dependiente.

La explotación de que ha sido objeto la agricultura, se explica, en gran parte, por los criterios que normaron la política agrícola durante cerca de treinta años y que pueden resumirse en la marcada preferencia por apoyar, estimular y desarrollar, una agricultura orientada en lo fundamental a satisfacer los requerimientos de la demanda externa. La acentuada especialización que acompañó dicha política dió lugar a un agudo proceso, creciente por añadidura, de concentración de todos los recursos productivos y que significó el abandono del grueso de la población que vive del campo, aquella que cultiva maíz y frijol, aquella de productores minifundistas que cuentan con sólo un pedazo de tierra para subsistir, aquella que vemos llegar todos los días a las grandes ciudades.

La transferencia de recursos productivos se ha dado, principalmente, a través del mecanismo de los precios. En una perspectiva de largo plazo, los precios y los salarios del sector agrícola han aumentado menos que los precios y los salarios de los demás sectores de la economía, en la relación de intercambio desfavorable para el primero. En otras economías, el excedente succionado de la agricultura se orientó hacia propósitos de desarrollo industrial.

En la nuestra, tanto el cacique como los intermediarios y el agricultor moderno -- orientan gran parte de sus ganancias a variadas formas de consumo conspicuo, a -- actividades comerciales especulativas y a bienes raíces. No a mejoras productivas. Ello significa mantener un capital importante fuera del área de producción y privar al campesino de un excedente susceptible de ser invertido en la parcela lo cual -- impide el crecimiento de la productividad y obstaculiza el desarrollo del agro mexicano.

Los intereses extranjeros también han contribuido a la descapitalización del agro. Industriales y empresarios comerciales y financieros controlan al campesino desde el campo. Lo refaccionan para que siembre lo que ellos quieren. Las -- mas grandes empresas de la industria alimenticia están directamente vinculadas -- a los monopolios extranjeros. Es cierto que sólo el 1% de los establecimientos de esa rama son extranjeros, pero detentan el 25% del capital total invertido en la industria alimenticia y tampoco revierten al campo el excedente que extraen de la -- agricultura.



¿Cómo hacer para que la comercialización contribuya al impulso de la producción de alimentos y de insumos básicos de origen agropecuario mediante una expedita producción y mediante precios remunerativos al agricultor? ¿Cómo atenuar la desigualdad entre la agricultura comercial y la agricultura tradicional? A un sistema remunerativo de precios agrícolas, debe agregarse un sistema de tratamientos diferenciales en favor de los agricultores tradicionales: los servicios de apoyo como costalera, desgranado, transporte, pago en efectivo y otros, que normalmente presta el intermediario y que en los últimos años han empezado a ser proporcionados por las bodegas rurales del Estado, deben intensificarse y fortalecerse en favor de los agricultores tradicionales. Asimismo deben multiplicarse las tiendas y centros de venta de productos básicos operados por los propios campesinos y las ventas directas a bajo precio de fertilizantes, semillas mejoradas y aperos de labranza. Es decir deben vigilarse, mediante acciones concretas, los dos polos del intercambio que afectan al campesino: lo que se le compra y lo que se le vende.

La colectivización ejidal es una necesidad para racionalizar la producción del campo y para reducir los márgenes de comercialización que se derivan de la excesiva intermediación. Es sin duda la única vía para superar los efectos negativos de la atomización de las parcelas y para introducir avances tecnológicos que permitan elevar la producción y retener ligada a la tierra a la mano de obra rural. Para contrarrestar las tendencias a la descapitalización que se derivan del sistema de intercambio prevaeciente,

para que el excedente contribuya a la capitalización productiva, son necesarias inversiones estatales solidarias en asociación con los propios ejidatarios, una restructuración del crédito, una mayor canalización de recursos públicos y una renovación de los instrumentos de coordinación. Hacer que el campesino sea el agente principal de la producción, comercialización e industrialización de sus productos, precisa evitar su sometimiento irrestricto al capital.

La seguridad que aducen los inversionistas como requisito para orientar sus recursos a la agricultura no es un problema jurídico. La inseguridad deriva de la desigualdad. Es un problema social. Podrá haber seguridad cuando haya justicia. Cabría incluso preguntarse, muy seriamente si en algunos renglones básicos de la comercialización no debería ser el Estado, como gestor del interés colectivo, el que controlase todo el proceso, incluyendo la producción, la manufactura, la distribución y venta.

En las condiciones de desigualdad e injusticia en que se debate la sociedad mexicana, el desarrollo de un sector estatal fuerte, es mucho más que una simple tendencia, una imperiosa necesidad histórica. Lo que podamos avanzar en este terreno, como en otros muchos, dependerá de la medida en que, en las decisiones de política, antepongamos realmente una ideología de claro sustento popular a los intereses de grupos minoritarios, que mediante esquemas clasistas de crecimiento, en la producción o en la comercialización, dan lugar a la piramidación de la sociedad y a la pauperización del campo y del campesino.

**PONENCIA "LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS BASICOS PARA LA ALIMENTACION"****PONENTE: C.P. ALEJANDRO POSADAS ESPINOSA.**

El maíz, trigo, frijol y arroz constituyen -sin duda alguna- los productos agrícolas básicos para la alimentación, al representar el 55% aproximadamente del volumen total de la producción nacional de los ciclos 1975 - 76. Tres cereales y una leguminosa contribuyen, por lo tanto, a la integración de la dieta fundamental del pueblo mexicano, el que en su gran mayoría permanece todavía ajeno al consumo alimenticio de oleaginosas, raíces feculentas, verduras y frutas.

A partir de las estimaciones oficiales que calculan una producción de 10 millones de tons. de maíz, 2.6 millones de tons. de trigo, poco más de un millón de tons. de frijol y cerca de 600 mil tons. de arroz palay, es indudable que el primero de los productos mencionados representa el mayor volumen dentro del conjunto, pues el de los tres restantes apenas si sobrepasa el equivalente al 40% de la producción nacional de maíz. Sin embargo, dentro del esquema de comercialización, la proporción anterior se modifica en cierta medida, ya que parte de la cosecha de maíz y frijol se retiene por los productores para su autoconsumo alimenticio y forrajero; pero aun así, el volumen de trigo, frijol y arroz que se comercializa, no llega a representar más del 65% del volumen de maíz que entra al mercado.

De acuerdo con la naturaleza de estos cuatro productos agrícolas, dos de ellos requieren necesariamente una transformación industrial previa a su consumo humano y los otros dos pueden consumirse indistintamente en forma directa o industrializados. En efecto el trigo requiere transformarse primero en harina y después en pan, galletas o pastas y el arroz

se somete a un proceso de pulido, antes de su distribución al público consumidor; mientras que el maíz puede prepararse domesticamente por los propios consumidores o nixtamalizarse a nivel industrial para la elaboración de harina, masa y tortillas, independientemente de su aprovechamiento para la producción de almidones, glucosas, féculas y otros derivados. Por lo que se refiere al frijol, su consumo es prácticamente directo, al ser incipiente su industrialización actual.

Las características de consumo antes especificadas, determinan las peculiaridades de comercialización de cada producto y así podríamos identificar como comercialización primaria, al proceso que conecta a la producción agrícola con la distribución y venta para consumo directo o para industrialización e identificar como comercialización secundaria, al proceso que relaciona la industrialización de los productos agrícolas con su distribución y venta al consumidor final.

El análisis de la comercialización primaria de los productos agrícolas que nos ocupan, debe circunscribirse fundamentalmente al grado de organización que prevalece para dichos efectos en el campo. Organizar a los productores para la comercialización ha sido una de las preocupaciones esenciales del actual Régimen de Gobierno y en ese sentido, constituye hechos tangibles las disposiciones relativas de la Ley Federal de Reforma Agraria, la reorganización de la banca rural, la constitución de los centros de capacitación campesina la integración y operación del sistema de bodegas rurales y el programa de apoyo a la comercialización ejidal.

Aunque es cierto que en materia de maíz y frijol queda aún mucho trecho por recorrer, por la preeminencia que tiene en su cultivo la agricultura de subsistencia, es de observarse que los productores de trigo y arroz han alcanzado un aceptable grado de organización, - que originado en la necesidad de agrupamiento para la obtención de créditos, se ha transformado - en una importante proporción - en una ejemplar estructura de comercialización que inclusive ha vinculado a los productores agrícolas con la integración de sus propios - sistemas de almacenamiento y en algunos casos con la industrialización de sus productos. Los frutos alcanzados en trigo, sin detrimento de los que corresponden al arroz con menor tiempo de desarrollo, no sólo han propiciado la suscripción de convenios de comercialización entre los productores y CONASUPO o directamente con los molinos, sino también, la organización de esos últimos en toda la República, a través de la constitución de cámaras regionales.

No debemos olvidar, sin embargo, que ha sido el sector de la agricultura comercial, -- fundamentalmente el localizado en los distritos de riego, el que ha avanzado en la integración de un sistema eficaz de comercialización. Por lo tanto, el mayor esfuerzo a desarrollar en un futuro próximo será el de organizar al grupo más numeroso y disperso de los productores agrícolas de maíz y frijol. Para ello será indispensable, por una parte, mejorar la estadística y programación agrícola y por la otra intensificar la capacitación -- campesina para hacerlos participes en forma responsable y solidaria, continuar los programas de crédito al consumo para eliminar los mecanismos financieros de quienes se -- apoderan anticipadamente de las cosechas, acrecentar la prestación de servicios conexos en las compras de cosechas por parte del sector oficial, tales como el transporte de la -

parcela a la bodega, desgranado y préstamo de costalera y reforzar la infraestructura de almacenamiento y conservación.

No obstante que el tema de la industrialización de los productos agrícolas básicos para la alimentación correspondería a una reunión de análisis específico, se estima conveniente apuntar que el proceso de mejoramiento de la comercialización tiene estrecha relación con el desarrollo de la infraestructura de transformación industrial. Las interrogantes que el tema suscita serían las siguientes: ¿ La industrialización de productos agrícolas básicos debe desarrollarse por sectores ajenos a los de los productores?; ¿ Puede fortalecerse la vinculación de estos últimos con los medios de producción industrial?; si hay productos agrícolas por mejorar y millones de consumidores cuyo poder de compra debe protegerse, ¿ El proceso de transformación industrial necesario no podría considerarse como un servicio de maquila complementario mas que como un proceso separado?.

Independientemente de la profunda reflexión que debe hacerse en relación con las interrogantes anteriores, quizás parte de la respuesta se encuentra en el plan básico de gobierno 1970 - 82, formulado por nuestro Partido Revolucionario Institucional que considera necesaria la asociación del estado con las formas sociales de producción, para dar lugar a un nuevo tipo de empresa: la empresa social mixta/la empresa estatal-social.

Finalmente, creemos que cualquier medida a adoptar para elevar la eficiencia de la comercialización de productos básicos para la alimentación, debe sustentarse en una planeación nacional de la producción, que atienda fundamentalmente a las necesidades reales del consumo interno y que conforme a los lineamientos del Plan Básico de Gobierno, apoye principal

mente el crecimiento de la producción agrícola en el aumento de los rendimientos de la superficie cultivada.

Meta del actual Régimen ha sido la autosuficiencia de los productos básicos, para evitar inconvenientes dependencias del exterior y garantizar la demanda real de alimentación popular, íntimamente vinculada al mantenimiento de la paz social.

Desafío para el próximo Gobierno, lo será el lograr un crecimiento equilibrado de la producción agrícola básica para la alimentación, que a través de una eficiente comercialización e industrialización permita aunar al justo mejoramiento económico de los productores la ocupación de la mano de obra campesina, sin tierra, la canalización de un legítimo beneficio a quienes participen con sentido social en los procesos intermedios y la protección al poder de compra de los millones de consumidores finales.

## PONENCIA "LA COMERCIALIZACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS PECUARIOS"

PONENTE: SR. GUILBALDO FLORES FUENTES

El hambre y el desempleo, son fenómenos que confrontan los pueblos en su crecimiento, a los cuales los gobiernos les dedican gran atención, sin embargo su solución integral en muchas ocasiones no se logra sino al través de las generaciones. De ahí que sea premisa fundamental y prioritaria para todos los países subdesarrollados, construir y forjar su desarrollo económico, sobre bases de nuevos sistemas y hábitos de vida, que les permitan incorporarse al progreso tecnológico y a las economías de gran escala.

En México, los gobiernos han venido desarrollando programas de infraestructura básica nacional, a los que se dedican cada vez mayores volúmenes de la inversión pública en la actualidad por efectos de la nueva Legislación Fiscal, se ha fortalecido la recaudación, generando mayores recursos económicos; esto permite un incremento en la inversión pública, que se canaliza en la infraestructura y en el desarrollo de la agroindustria, creando paralelamente instituciones educativas que capacitan mayores núcleos de mano de obra especializada en las diversas actividades que la industria requiere en el ámbito nacional, propiciando así los medios necesarios para la descentralización industrial y evitar que las ciudades se conviertan en centros urbanos peligrosamente poblados, todo ello, junto a las vías de comunicación que incorporan a las diversas entidades y regiones del país, dotando de condiciones propicias para el establecimiento de agroindustrias y el fortalecimiento y desarrollo socioeconómico nacional más compartido.

Nuestro país, por razones naturales es propicio para la ganadería, toda vez que según los informes oficiales el 49% del territorio nacional, está cubierto por pastos naturales y cultivados, aprovechables para la ganadería de las diversas especies.

Sin embargo, los incrementos que se registran en la ganadería mayor, se ha expresado, no corren paralelos al porcentaje del incremento demográfico. Se habla de un incremento del 1.4% de la ganadería, en contra del 3.5% del humano.

En México el consumo "per-cápita" anual de todas las carnes es de 22.886 kgs. La F.A.O.



en sus estudios, ha considerado que el consumo necesario de carne para el desarrollo normal del humano, debe ser de 33 kgs., por la que tenemos un subconsumo de un 33% aproximadamente en relación al consumo considerado como normal.

Siendo la carne, la leche, el pollo y el huevo, elementos indispensables e insustituibles para que el hombre alcance su pleno desarrollo físico y mental, el aumento sustancial del consumo de proteína animal nacionalmente, es meta inaplazable para el presente y el futuro, son necesidades alimenticias de nuestra creciente población que hay que satisfacer. Incrementar el consumo de carne en la dieta popular es urgente.

Esos medios de comunicación, como la televisión, radio, prensa, cine, etc. etc., transmitiendo al pueblo las fórmulas alimenticias más aconsejables, recomendadas por las instituciones oficiales y privadas, avaladas por estudios y fórmulas de las especializadas técnicamente en dietética, deben usarse permanentemente, como lo aconseja la técnica en la materia, a fin de lograr psicológicamente resultados positivos con las amas de casa, para transformar y mejorar la dieta popular.

Requerimos de sistemas comerciales capaces por sí de darle mayor poder adquisitivo a nuestra moneda, en la adquisición de productos pecuarios, y esto sólo lo lograremos con la fórmula que nos da usted Señor Licenciado José López Portillo, "Organizarnos para Organizar".

La comercialización de productos y subproductos pecuarios, en nuestro país conlleva la necesidad de su transformación radical, pues aún se realiza como en tiempos ancestrales, sistema lesivo a la economía del pueblo y del país pues funciona sobre la base de que los menos, (los intermediarios) no necesarios se nutran y aumenten su riqueza de los más, (productores y consumidores) empobreciendo permanentemente a unos y restando la posibilidad de alimentarse adecuadamente a los otros. Son la causa, entre otros factores, que nuestra moneda pierda poder adquisitivo permanentemente.

La desnutrición es causa de que el humano no rinda óptimamente en el trabajo, esto altera costos y produce encarecimientos, que restan posibilidad de adquisición a la población mayoritaria. La falta de una dieta adecuada rinde menos en la escuela, en la universidad, en

el ejercicio profesional y, por último, es causa de que las enfermedades se proliferen en la población y obliguen a realizar campañas de erradicación y prevención.

La comercialización pecuaria, por ejemplo: en la ciudad de México existen registradas hasta la fecha aproximadamente 3,200 carnicerías; en el área metropolitana 5,500 aproximadamente, más un gran número de expendios no controlados. El sacrificio de reses en el rastro de Ferrería fluctúa entre 700 y 900 reses diarias y en los rastros aledaños a la ciudad, el sacrificio fluctúa entre 1,800 y 2,000 reses, más las canales que se introducen de Tabasco, Chiapas, Tamaulipas, S.L.P., etc.

Se considera que la ciudad de México y la cuenca metropolitana consume un promedio de 5,500 canales, que se expenden en 8,700 carnicerías registradas y en los expendios no controlados, es decir, que les corresponde el 0.63% de canal aproximadamente por carnicería, en promedio diariamente.

Como hay carnicerías que expenden cuatro reses, otras tres y otras dos, resulta que en un gran número de carnicerías la venta se reduce a un tercio o una cuarta parte de una res, de la que hay que sufragar los gastos de renta, luz, impuestos, teléfono, empleados, disimulos, multas y los del sostenimiento de la familia del propietario.

Si a lo anterior agregamos las utilidades de las tres ó cuatro manos intermedias para hacer llegar el ganado a los rastros, las mermas del transporte, la falta de aprovechamiento de los subproductos como: estiércol, sangre, secreciones biliares, pelo de la cola y de las orejas, pezuñas, cuernos, etc., etc., podemos concluir que el productor es el que tiene que -- tiene que cargar a su costa esta falta de aprovechamiento de estos productos y de sostener el deficiente sistema comercial y el afán de lucro de los encargados de comerciar con sus productos.

La gran mayoría de los productores pecuarios, sólo ganan un 20 ó 25% de su inversión en la venta de la res en 30 meses, o sea que obtienen una utilidad menor del 1% mensual, para criar y cebar un becerro (porcentaje que es menor al que aplica la Banca Nacional); contra la utilidad que obtiene el que expende de un cuarto o un tercio de canal, que no es menor del 25% o sea un 750% mensual.

Esto nos da una idea clara de lo nocivo que es para la economía del país el actual sistema

comercial general nacional, pues estas proporciones y en ocasiones mayores, se observan en el comercio de la fruta, las legumbres, los granos, en los productos pecuarios, agrícolas y agropecuarios, en general.

Por lo que es urgente la transformación de la comercialización, ésta a su vez requiere la industrialización, almacenaje y distribución, factores a los que hay que agregar la tecnología adecuada, para producir más por área y por unidad.

El fortalecimiento del mercado en lo interno deberá ser en base al incremento del consumo y éste deberá alcanzar como meta inmediata el recomendado por las instituciones de investigación como la F. A. O.

El incremento del mercado interno, por su parte, requiere el establecimiento de normas de calidad, de productos y subproductos pecuarios, a fin de evitar, por una parte, fraudes al consumidor y pérdida de calidad de los mismos, entre otros aspectos. El establecimiento y funcionamiento de las normas de calidad del mercado interno y externo, requieren a su vez un mayor desarrollo de la infraestructura ganadera, como rastros frigoríficos, departamento de cortes, empacadoras de productos y subproductos agropecuarios, almacenes de refrigeración, deshidratadoras y fábricas de productos lácteos, obradores e industrializados del cerdo, centros de distribución debidamente ubicados en regiones y ciudades y transformación radical en la comercialización.

En suma, la comercialización de productos y subproductos pecuarios y agropecuarios, requiere, la armonización de todos los factores que en ella intervienen.

Por todo ello, la transformación de la comercialización debe ser consecuencia de la industrialización y sistemas colaterales, de una incorporación técnica capaz de influir en un progreso más compartido, por lo que:

La agroindustria es meta inaplazable en nuestro país, ésta debe fincarse en proyecciones cuyas disposiciones constitutivas la signifiquen como empresas de carácter colectivo y de servicio, producto de normas asociativas modernas que se caracterizan por objetivos de justicia social: que signifiquen la apertura del bienestar de quienes representan e intervienen en la producción, industrialización y comercialización.

En el manejo y venta de la carne, la leche, el pollo, el huevo, el jamón y todos los produc-

tos y subproductos pecuarios, industrializados y semi-industrializados deberá incluirse lo siguiente:

- a) Clasificarse en las industrias empacadoras y de cortes
- b) Enviarse directamente a los almacenes de distribución
- c) Surtir los establecimientos en donde se expendan
- d) Todos ellos deberán ser establecimientos comerciales de abarrotes
- e) Evitar la carga administrativa onerosa de los expendios específicos de un producto, pecuario, agrícola o agropecuario.
- f) No autorizar carnicerías, expendios de leche, expendios de pollo, expendios de huevo, así como comercios específicos de un solo producto agropecuario.
- g) Incluir en ellos o en cualquier comercio la venta de todos los productos y subproductos pecuarios y agropecuarios
- h) Reglamentándose para el efecto lo necesario
- i) Diversificar el ingreso de este tipo de comercio
- j) Eliminar el intermediarismo no necesario que el actual sistema crea y sostiene en perjuicio nacional.

Todas estas medidas no deberán coartar el libre comercio cuando este sea lícito, se trata de adecuarlo al reclamo nacional, a la solución de un problema común, a la aplicación de la tecnología, que propende aumentar la producción y ésta al consumo y, todo junto, el poder adquisitivo de la población.

Todos deberemos obtener la recompensa de nuestro esfuerzo, en relación a eso al esfuerzo individual o colectivo; así habrá mejor distribución de la riqueza; con trabajo bien remunerado, justamente remunerado, y así contribuir al logro de una justicia social dentro de la libertad y la armonía.

El problema es angustioso, su solución imperativo urgente, la fórmula: "Organizarnos para Organizar", "La Solución Somos Todos".

**PONENCIA** LA COMERCIALIZACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGRICOLAS TROPICALES.**PONENTE:** ING. IGNACIO AGUILAR ALVAREZ. - Presidente del Comité de Cuencas Hidrográficas. - Unión Mexicana de Asociaciones de Ingenieros.

La producción agrícola de las zonas tropicales de México, en 1974, representó un 20% del valor total de la producción agrícola nacional. Son más de 30 cultivos los que se desarrollan en estas zonas, en orden de importancia: frutas tropicales, productos industriales, hortalizas, oleaginosas y otros. Estos productos presentan características disímiles, por lo que para efectos de este trabajo se hará referencia principalmente a 11 de ellos que destacan: café, cacao, tabaco, caña de azúcar, arroz, piña, mango, cítricos, aguacate, melón y plátano.

En 1974, dentro de las zonas tropicales, estos cultivos significaron alrededor del 60% de la superficie total cultivada, así como el 75% del valor de la producción.

En ese año se estima, que la participación de los productos agrícolas tropicales en las exportaciones totales agrícolas, fué de casi el 20%, o sean alrededor de 2 mil millones de pesos.

Para facilitar el diagnóstico de los problemas de comercialización, éstos productos se han clasificado con fines analíticos en 3 grupos, en función del mercado inmediato a que se destinan: 1. - Productos de consumo industrial. - 2. - Productos de consumo industrial y de consumo directo. - 3. - Productos de consumo directo.

1. - Por lo que se refiere a los Productos de consumo industrial, en este grupo se encontrarán aquellos que requieren de un proceso industrial para su comercialización; éstos son: caña de azúcar, cacao, tabaco y arroz. En la etapa de producción de éstos, se generan empleos permanentes anualmente para más de un millón de trabajadores agrícolas. El control de los cuatro primeros se realiza a través de organismos oficiales, lo que ha facilitado la integración del proceso industrial al proceso agrícola; así como la participación de los productores en sus beneficios; fomentando su organización, y la elevación de sus niveles de ingreso.

En la problemática de éstos destacan los siguientes puntos:

(a). - Es necesario fortalecer la planeación de las áreas de producción destinadas a estos cultivos, de tal suerte que se satisfagan las necesidades que demandan los mercados de dichos

productos, dentro de una adecuada regionalización.

(b). - Los bajos rendimientos de producción de estos cultivos, se originan en el hecho de que gran parte de los productores no invierten en el cultivo el total del avío que se les proporciona, sino que lo desvían a cubrir necesidades básicas. En consecuencia, es urgente la reglamentación del crédito para subsistencia, que permita destinar el avío completo a la cosecha, incrementar los rendimientos y aumentar la capitalización del campesino.

(c). - Debe fortalecerse la tendencia de encauzar los créditos oficiales directamente hacia los productores asociados, sin la intermediación de los ingenios u otras empresas privadas que lucran con el manejo de insumos y la contratación onerosa de servicios agrícolas.

(d). - Principalmente la industria azucarera, y en general, la industria establecida para los demás cultivos mencionados, requieren modernizarse, ya que parte del equipo e instalaciones son obsoletas, y deben aprovechar tecnologías más avanzadas que les permitan incrementar su eficiencia y ser competitivas.

(e). - Es indispensable una mayor responsabilidad de los mexicanos en los mercados exteriores, diversificándolos, con objeto de aumentar la demanda y así la producción.

(f). - En el caso específico del arroz, su cultivo requiere de láminas de agua altas, por lo que se recomienda, reubicar las áreas de producción hacia el trópico húmedo, liberando así superficies de este cultivo en áreas de riego. El agua que así se ahorre, permitirá cultivar productos de mayor rendimiento económico y destinar áreas a alimentos básicos.

Los principales productos de consumo industrial, generados en estas zonas, están controlados por organismos oficiales, que si bien son los idóneos, deben reestructurar su organización y reorientar sus objetivos, de manera de programar eficientemente, en estrecha coordinación con el Gobierno Federal, la producción, industrialización y mercadeo de dichos productos, así como la organización de los productores que representan.

2. - Por lo que se refiere a productos de consumo industrial y de consumo directo, ó sea aquéllos que se canalizan tanto a mercados industriales como a mercados de consumo, destacan la piña, el mango y los cítricos.

Del análisis de su comercialización, se desprenden las siguientes reflexiones:

(a). - Las posibilidades de introducirlos al mercado industrial, se encuentran francamente limitadas ya que, en general, no existe relación entre el sector productor y el sector industrial. Esto ha traído las siguientes consecuencias:

(i) La producción agrícola no está adecuada, en cuanto a variedades y especificaciones (principalmente, tamaño y calidad), a las necesidades que exige la industria.

(ii) De allí que la industria no disponga de una oferta estable y segura, que le permita programar su producción y mercadeo, lo que origina altos costos de producción.

(iii) Estos altos costos de producción en la industria, entre otras consecuencias, han dado lugar a la debilidad del mercado interno para los productos enlatados, lo que redundará en perjuicio de la comercialización sana, de los productos agrícolas perecederos.

(iv) La participación en los mercados internacionales, de los productos industrializados del país, está limitada por sus elevados precios y la falta de una programación efectiva de la industria; con la correspondiente disminución en la captación de divisas tan necesarias en la etapa actual de desarrollo de este país.

(v) Los objetivos del proceso agrícola y del industrial no coinciden, lo que origina que la industria no absorba los volúmenes excedentes de producción a precios justos para el campesino.

(b). - Por último, en la industrialización de los cítricos, deben destacarse los siguientes problemas:

(i) En el caso de la naranja y la toronja, se requiere urgentemente del establecimiento de industrias que permitan estabilizar el mercado interno y canalizar estos productos al mercado exterior.

(ii) Por lo que se refiere al limón, en la mayoría de los procesos utilizados para la obtención del aceite esencial, se desperdicia el jugo, lo que representa una pérdida considerable pues el valor de éste, en ocasiones rebasa el del aceite. Es conveniente alentar a los productores que realizan un aprovechamiento integral del producto.

En síntesis, para el desarrollo de las agroindustrias, es indispensable la participación efectiva de los productores en el proceso de industrialización.

3. - En el tercer grupo, el de los productos de consumo directo, se incluyen aquellos que por no contar con una industria, tienen que llegar directamente a los mercados de consumo. - Este es el caso del aguacate, melón y plátano.

Sus principales problemas se resumen como sigue:

(a). - El aspecto crítico en la comercialización de estos productos, es la incidencia de intermediarios innecesarios, acaparadores y especuladores que operan entre productor y el consumidor, en su propio beneficio, reduciendo los ingresos de los productores y elevando sus precios en los mercados de consumo.

La situación anterior, perjudica a los agricultores y, en el fondo se deriva de la carencia de organización, asesoría, financiamiento y servicios de empaque, transporte y almacenes para la comercialización de sus productos.

(b). - Los mayoristas que operan en los mercados de las principales ciudades del país: México, Guadalajara, Monterrey, Puebla, León, etc. están organizados para operar como monopolios de compra; lo que frena cualquier intento de los campesinos para mejorar el precio que reciben por sus productos.

De aquí la importancia de propiciar el establecimiento de centrales de abastecimiento que permitan dar una mayor transparencia al proceso de comercialización; realizar subastas para la venta de los productos con base en estudios de mercado bien fundamentados, así como una estrecha vigilancia por parte de las autoridades correspondientes.

(c). - En el caso particular del plátano y aguacate, su cultivo se enfrenta a una aparente **sobreproducción**, que ocasiona serios problemas a los campesinos, pues los convierte en presa fácil de intermediarios y especuladores.

Debe programarse la producción, de acuerdo a las necesidades del mercado interno y en base a las posibilidades reales de participar en el mercado internacional, para impedir el despildeo de recursos humanos y materiales y evitar que surjan problemas sociales como los que se están padeciendo.

(d). - En cuanto al mercado exterior de estos últimos productos, su participación se vé



mitada por la acentuada dependencia en un solo mercado. Una política de diversificación requiere:

(i) De transportación suficiente, oportuna y competitiva, para tener acceso a mercados exteriores diversificados. En la actualidad, el costo del transporte aéreo, impide la venta de productos de consumo directo en el mercado europeo. Una solución podría ser que las empresas nacionales de transportación aérea, cuenten adicionalmente con una flota de carga aérea, para satisfacer las necesidades del comercio exterior mexicano y aprovechar más intensamente la infraestructura existente.

(ii) Que se produzca tanto para el mercado interno como para exportar, pero que nuestra producción esté adecuada en variedades, especificaciones y fundamentalmente calidad, a las características de las demandas en el exterior. Esto puede lograrse ubicando áreas específicas que se especialicen en el cultivo para satisfacer la demanda internacional.

(iii) Que se realice, dentro de prácticas modernas de mercadotecnia, el diseño de empaques para los productos de exportación, de manera de mejorar la presentación de los productos y el prestigio de su calidad.

Sr. Lic. López Portillo:

La agricultura en las zonas tropicales destaca por su importancia, económica y social, ya que representa, como se dijo antes, el 20% del valor de la producción agrícola nacional, participa con más del 26% del total de las exportaciones agrícolas y genera empleos permanentes para más de un millón de trabajadores agrícolas anualmente. De ahí que sea indispensable una mayor intervención oficial para corregir las deficiencias señaladas en la comercialización de los productos agrícolas tropicales, y garantizar el consumo popular y la obtención de divisas.

PONENCIA " La Comercialización y Distribución Externa de Productos Agropecuarios'

PONENTE: Licenciado José Bravo Silva.

La comercialización y distribución de una gran parte de los productos primarios, obedece a características y normas mundialmente reconocidas. En cambio, en productos industrializados resulta cada día más complicada, sobre todo cuando se compete con productos que proceden de países desarrollados.

Para vender nuestros principales productos agrícolas : algodón, azúcar y café, que en 1975 aportaron el 16% del valor total exportado por nuestro país, fue necesario concurrir al mercado internacional y competir con otros países en desarrollo. En condiciones normales estos productos se venden con base a normas operativas establecidas mediante convenios internacionales.

Otros productos agrícolas, donde predominan los perecederos, como el jitómate, las frutas frescas y las hortalizas, contribuyeron con el 6% del valor total exportado en 1975, siendo nuestros mercados tradicionales los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá. En ambos casos, la oferta es marginal, satisface la demanda que la producción local de esos países no cubre, ya sea por factores climatológicos o de costo, ocasionando que deriven su demanda hacia el exterior cuando su producción es deficiente y que se acentúen los requisitos de calidad cuando tienen existencias. En nuestro caso especial, tenemos de vecino, al país más difícil para vender y a la vez, al que concurren todos los oferentes del mundo, esto quiere decir que si tenemos oferta de productos agrícolas, especialmente legumbres y si en esos mercados existe demanda, solo necesitamos

concurrir y estaremos en mejores condiciones a la de otros oferentes que tendrán que recorrer grandes distancias y gastar en fletes para competir con nosotros. Recientemente, ha sido muy comentado el Sistema General de Preferencias y en especial las reducciones que en los aranceles de Importación concedió los Estados Unidos de Norteamérica a las exportaciones de productos procedentes de países en desarrollo; dichas modificaciones colocan a nuestro país al más bajo nivel de impuestos que se cubren en E. U. A., lo que nos permite mejor situación competitiva.

Por otra parte, la comercialización de los productos agrícolas primarios la realizan generalmente "brokers", que contratan la producción anticipadamente, ofreciendo financiamiento a cambio de la venta; esto quiere decir que si el agricultor deseara concurrir al mercado vecino con libertad para vender su producción a quien mejor le pagara, se encontraría primero con la necesidad de afrontar el riesgo de su inversión y luego, una vez lograda la cosecha, el riesgo de poder vender, teniendo en cuenta que se trata de productos perecederos y que mientras más tiempo se conserven, aumenta su costo de venta.

Todo esto indica que la posibilidad de incrementar nuestras exportaciones de productos agrícolas, especialmente legumbres, tendrá que verse como una meta a largo plazo. Será posible acortar ese plazo, en la medida de que dispongamos de técnicas que nos permitan cosechar productos de diferentes características a los que comunmente se demandan en los mercados internacionales. También se requiere financiamiento oportuno y barato, y sobre todo, de un sistema de comercialización más agresivo, capaz de competir con el que opera actualmente.

Cerca del 5% del valor de nuestras exportaciones en 1975, correspondió a productos agropecuarios industrializados, entre los cuales se encuentra el café tostado, la tradicional piña en almíbar y las preparaciones de legumbres, hortalizas y frutas. En nuestros productos industrializados se observa una situación similar en cuanto a cierta preferencia por vender en los mercados vecinos del norte, sólo que mientras en los productos agropecuarios primarios, la zona de influencia de nuestra oferta es reducida en distancia y tiempo, en cambio industrializándolos, podemos concurrir a cualquier mercado en todo tiempo.

Con la industrialización podemos también limitar la dependencia de uno o dos mercados compradores; simplificar el transporte y negociar un mejor precio, debido a no tener el riesgo de perder el producto perecedero. En suma, le damos elasticidad a nuestra oferta.

Ahora bien, cuando concurrimos al mercado exterior a vender productos industrializados, nos encontramos con la necesidad de desplazar a otros vendedores que generalmente proceden de países desarrollados; nuestros competidores ya tienen años vendiendo en ese mercado, conocen a su clientela, a la cual ofrecen servicios y créditos. Todo esto tendrá que ser superado por el exportador mexicano si desea conquistar un nuevo cliente.

La posibilidad de ampliar nuestras exportaciones en mercados tradicionales y de vender nuevos productos agrícolas industrializados a nuevos mercados son muy amplias; sabemos que los Estados Unidos de Norteamérica han multiplicado por cinco, sus compras a México de Legumbres preservadas en los últimos siete años y que aún así, México solo satisface el 20% de sus importaciones de esos productos. Los países europeos

demandan una gran variedad de productos agrícolas preservados, como zanahoria, cebolla, piña, tomate, etc. Países como los del Caribe, que se localizan frente a nuestras costas, adquieren de Australia, Japón y Europa, muchos productos enlatados, que en México se producen. Podríamos señalar que la labor de promoción comercial efectuada por el Instituto Mexicano de Comercio Exterior en los últimos años refleja amplias posibilidades para colocar en el exterior, productos agropecuarios procesados.

En la medida que pretendamos exportar productos con mayor valor agregado, tendremos que competir con países que poseen recursos financieros para fomentar su comercialización. Es común, que los exportadores mexicanos se encuentran en desventaja cuando la competencia adquiere acciones de cadenas de tiendas, a cambio de la exclusividad en la venta de sus productos. En otras ocasiones, la competencia establece formas y plazos de pago que rompen con los sistemas tradicionales; así por ejemplo, para los productos alimenticios conservados, generalmente se conceden 60 días de plazo para el pago y sucede que países con recursos financieros otorgan al comprador plazos mayores a fin de inducirlo a que adquiera su producto. Esto significa que si México desea el incremento de sus exportaciones en productos agropecuarios industrializados, deberá establecer sistemas de comercialización adecuados a cada producto y en cada país, lo cual supone que los exportadores y el Gobierno Federal tendrán que tomar medidas tendientes a colocar la oferta mexicana en condiciones competitivas.

Estas medidas requieren empezar con la unificación de nuestra oferta exportable, porque resulta desconcertante para los compradores extranjeros, que cada productor cotice diferente, lo cual perjudica la oferta y ocasiona ventas a precios inferiores,

en comparación a los que podrían lograrse, presentando un frente común. Frente que serviría no solo en el exterior para unificar la oferta, sino también para orientar a nuestras autoridades sobre las características del mercado externo.

Se requiere también insistir en que el principal objetivo de la exportación de productos industrializados no es el ingreso de divisas, es crear empleos, porque con ello se cubren salarios, se pagan impuestos y se genera riqueza. Para lograr estos objetivos, habrá necesidad de organizar un sistema financiero y de estímulos a la exportación que sea ágil, capaz de responder con oportunidad a las necesidades que planteen los exportadores.

Deberá tenerse mucho cuidado en que la política de estímulos a la exportación no sustituya la ineficiencia de la oferta exportable, por el contrario, deberá estimularse a la empresa que a base de calidad y servicio, logre la continuidad y el incremento de sus ventas.

Estamos convencidos de que el problema a resolver es la falta de empleo y para ello el Gobierno Federal tendrá que tomar las medidas que considere más adecuadas, siendo una de ellas el incremento en la exportación de productos agrícolas industrializados, los cuales requieren no solo de producción y de demanda sino de sistemas de comercialización y distribución acordes a las necesidades de los mercados internacionales.

México ha realizado un gran esfuerzo por promover sus exportaciones en los mercados internacionales, conocemos ahora la demanda y sus características, falta aprovechar ese esfuerzo, concurrendo a los mercados del exterior con mayor producción agrícola.

## PONENCIA

Racionalización de Uso de Recursos Fiscales en Apoyo a la Comercialización y Distribución de Productos Agropecuarios.

PONENTE: Lic. José Ernesto Costemalle Botello.

En todos los países existe una limitación de recursos independientemente -- del grado de desarrollo que hayan logrado. México no es una excepción a este hecho. En nuestro caso el capital es uno de los recursos que significan un factor limitante de mayor grado para un desarrollo más rápido o acelerado. Lo anterior, nos obliga a dar el uso más eficiente a los recursos financieros con que el país cuenta y a que la asignación de los mismos se transforme realmente, directa o indirectamente a corto o a largo plazo, en una mejora de las condiciones de vida de la población y que contribuya a lograr una sociedad más justa.

En el mismo sentido, se requiere el mejor uso de los recursos financieros con que cuenta el sector público en México. En los últimos años se ha recurrido en mayor medida a financiar proyectos de diversa índole a través de déficits presupuestales. Esta medida, muy generalizada en varios países, tiene también sus propios límites cuyo examen no es objeto de comentarios.

En cualquier caso, prevalece la necesidad de asignar adecuadamente el uso de los recursos con que cuenta el sector público para promover las diferentes tareas de educación, inversión, administración, entre otras.

Entre las actividades que debe atender el Estado Mexicano se destaca ahora la de apoyar la adecuada comercialización interna e internacional de productos agropecuarios. La asignación de recursos a este fin compete en el uso

de dichos recursos en otras asignaciones alternativas. Por lo tanto, su uso en el campo de la comercialización agropecuaria exige una utilización tanto o más eficiente a la que pudiera lograrse en cualquier otro uso.

En la realidad no son pocos los casos en que los recursos financieros aunque no se desperdicien tienen una función que pueda no tener la prioridad necesaria. Esta situación es más fácilmente detectable cuando lo que se logra es solamente sustituir recursos de otro origen, nacional o extranjero, en tareas en las que, aún requiriéndose la presencia del Estado, este pudiera hacerlo en términos más racionales, sin que por ello se vean reducidas sus posibilidades de decisión, control o fijación de políticas.

Cuando el Estado interviene en la comercialización de algún producto cuyos afectados tanto del lado de la producción como del consumo corresponden a la porción más numerosa de la población del país y que es precisamente la que tiene ingresos bajos o inclusive muy bajos, es más difícil reducir su participación en estos campos. Sin embargo, no en todos los casos se aprecia claramente que la intervención sea en productos cuya producción, consumo o ambos están a cargo de sectores de la población que requieren apoyo.

Así, cuando el gobierno interviene para apoyar la comercialización de productos como maíz, frijol, tabaco o caña de azúcar se puede decir que se



interviene en campos que afectan a mayorías con ingresos precarios o mínimos. De otra parte, la participación en la comercialización de otros productos o en ciertas zonas de agricultura bastante próspera no se justifica de igual manera.

En la medida en que se logre establecer con la mayor precisión posible en cada caso, y para cada uno en particular, la forma y grado en que el Estado debe participar en la comercialización permitirá que las diversas dependencias del sector público a cuyo cargo está atender esos aspectos puedan derivar una mayor proporción de sus recursos a la comercialización de productos cuyo apoyo está aún muy lejos de ser el suficiente.

Una muestra de lo anterior son las posibilidades casi sin límite de incrementar el sistema de crédito al consumo en el medio rural como un complemento indispensable coordinado con los créditos a la producción agropecuaria. El crédito al consumo puede ser un programa de enormes alcances que no implica ninguna ampliación de la estructura de personal o administrativo para llevarlo adelante. El desarrollo de programas de este tipo permite la mejor utilización de los recursos materiales y humanos con que ya se cuenta.

En los diversos programas de comercialización que el estado emprende no siempre es fácil determinar los beneficios que de cada programa

puede derivarse. No obstante lo anterior, es importante hacer algunos intentos de cuantificación con algunas técnicas concretas de medición del costo y de los beneficios que se logran como un dato indispensable para jerarquizar asignación de recursos y establecer prioridades. En este sentido, adicionalmente a las técnicas mencionadas para el estudio de costo y beneficio es muy importante continuar con la visión programática de los presupuestos que permitan un adecuado control en el uso de los recursos y una medición del esfuerzo financiero que se haya hecho en cada caso.

En la medida en que los programas de comercialización significan un costo para el Estado, cuando éste se asigna a mexicanos de bajo ingreso constituye la mejor forma de transferir poder de compra a esos sectores de la población. Sin embargo, el transferir recursos por programas deficitarios a mexicanos de nivel de ingreso medio o alto contribuye a hacer más desigual aún la distribución de los beneficios en la sociedad.

PONENTE: GUSTAVO ESTEVA FIGUEROA

Resulta innecesario describir aquí las viciadas prácticas de comercialización existentes en el campo mexicano, pues en estos años fueron objeto de un sistemático análisis y pasaron a formar parte del conocimiento público. Es urgente, en cambio, estudiar los obstáculos que enfrentó el esfuerzo sin precedentes que para superarlas se realizó en estos mismos años, a fin de proseguirlo, aprovechando la experiencia obtenida.

Los avances logrados son sin duda notables. Hace apenas cinco años la intermediación de tipo caciquil era casi la única opción que tenía la mayor parte de los productores agropecuarios para comercializar sus productos. Como se denunció en reiteradas ocasiones, esa intermediación multiplicaba irracionalmente el costo de los productos y constituía, además, el principal mecanismo a través del cual se explotaba a los campesinos y se ejercía una acción predatoria sobre la agricultura que destruía irracionalmente sus recursos hasta dejarla exhausta. Aunque es evidente que el problema no puede considerarse resuelto, es también un hecho que el Estado ha podido crear una opción real para el campesino en sus posibilidades de comercialización. La creciente penetración de las bodegas rurales CONASUPO, la multiplicación de sus servicios de apoyo y sobre todo la participación cada vez más amplia de los campesinos en estos procesos han modificado de manera significativa el panorama. Ha quedado claro, entre otras cosas, que la naturaleza y complejidad del problema exigen un ataque desde múltiples frentes para alcanzar resultados. Si a pesar de los esfuerzos realizados no ha sido posible corregir el problema y en algunas zonas se ha agravado, no se debe tanto a la falta de un diagnóstico de los problemas involucrados o a la insuficiencia o inadecuada orientación de los esfuerzos

emprendidos. El obstáculo principal ha radicado en la insuficiente o inadecuada participación de los campesinos en los procesos de organización. Tras varias décadas de explotación irracional de la tierra y de los hombres, propia de los esquemas desarrollistas, no sólo se afectó nuestro desarrollo global, con las adversas consecuencias ya conocidas, sino que además se inhibió la iniciativa campesina, se frustraron sistemáticamente los esfuerzos de los productores y se les colocó ante una perspectiva en que no parecía quedarles otro camino que el abandono de la actividad productiva en el campo. Lograr que los campesinos retomaran su iniciativa y desataran el movimiento social que podía permitir el cambio no fue tarea fácil. Ha sido, en todo caso, el principal resultado obtenido en el período. Cabe afirmar, incluso, que su profunda significación para el desarrollo económico y el avance democrático del país sólo podrá aquilatarse cuando se adquiriera una perspectiva histórica que permita una evaluación cabal del fenómeno. Más allá de la obra física, de la tarea organizativa y de la actividad de apoyo que el Estado realizó para enfrentar problemas urgentes, se encuentra la dinámica social y política que inyectó en la población rural mediante el conjunto de medidas que configuraron la política global del Estado ante los campesinos.

En suma, sólo ahora ha podido cristalizar el requisito fundamental para la transformación de las estructuras productivas y comerciales en el campo y la corrección definitiva de las viciadas prácticas de la compra de los productos agropecuarios. Estamos ante un decidido movimiento campesino que será tan difícil detener como lo fue ponerlo en marcha. Contamos ya con una base social dinámica que es condición de todo esfuerzo coherente de desarrollo. Disponemos también de las experiencias empíricas concretas que nos pueden permitir la definición de metas, programas y acciones que caractericen de modo técnico y adecuado los esfuerzos a desarrollar. Al mismo tiempo, enfrentamos

una dificultad que no era posible prever con anticipación: en las condiciones reales en que se hallaba el campo mexicano al iniciarse esta década, no resultaba dable que el proceso de participación campesina que se estaba estimulando adquiriese desde sus primeras etapas la articulación y coherencia que son indispensables para que un proceso de esa índole consiga los resultados esperados. El movimiento tuvo que ser inevitablemente disperso: tan multiforme como heterogéneo en su avance, su intensidad y sus formas de expresión. Los principales actores del proceso, los campesinos, carecieron a menudo de una percepción cabal de su significado profundo. Por todo ello, nos enfrentamos hoy al hecho de que ese movimiento campesino, que puede considerarse la mejor expectativa abierta al país - en su desarrollo económico y político, implica al mismo tiempo un severo riesgo para nuestro avance productivo y nuestro progreso social. Ha surgido, en efecto, la posibilidad de que el proceso, formado en realidad por múltiples y desarticulados movimientos locales o regionales de grupos que poseen aún una débil organización y un escaso nivel de conciencia política y de capacidad de gestión, desborde el marco de una legítima acción reivindicatoria y de un enérgico esfuerzo de organización. Si ello ocurre, podría desembocar en acciones anarquizantes, provocaciones destructivas y actos ilegales que operan en contra de los propios intereses campesinos, se estimulan a menudo desde la estructura caciquil, suscitan respuestas represivas y ponen en peligro otras instituciones económicas y políticas.

El reto, en consecuencia, ha quedado definido por la necesidad de dar con urgencia un cauce orgánico a esos movimientos campesinos, para que se traduzcan efectivamente en el ascenso a niveles superiores de organización económica, social y política, en los que no puedan ya existir las viciadas prácticas productivas y comerciales de la actualidad. Sólo será posible dejarlas atrás y dar cabal sentido y funcionamiento a la enorme infraestructura física y de servicios que ha creado el Estado en este período, cuando esos movimientos

campesinos cobren vida orgánica como una fuerza social concreta.

Una de las condiciones para ello está en el sistemático esfuerzo de promoción organizada, programada y coherente que deberá llevar a cabo la estructura administrativa del sector público que opera en el ramo agropecuario. Será preciso, con ese objeto, realizar en ella cambios radicales que la simplifiquen y reorganicen sus formas de operación, que han dejado de corresponder a las necesidades actuales. Sin embargo, la presión existente hace imposible mantenerse a la expectativa mientras se realizan tales cambios o en tanto los movimientos campesinos adquieren su propia dinámica organizativa para superar las contradicciones concretas que surgen en la solución de los problemas. No podemos esperar el estallido de tales contradicciones, que fácilmente adquiere características de violencia y desata conflictos de solución imposible. Tampoco cabe suponer que los mecanismos tradicionales de gestión y solución de problemas serán capaces de operar con la agilidad y eficacia que se requiere, ante la complejidad de los problemas que en número creciente se están presentando ante ellos como exigencias perentorias. Es necesario, en consecuencia, crear mecanismos para el período de transición, que funcionen como foros permanentes de análisis, discusión, negociación y solución de problemas, que puedan operar sin la lentitud y rigidez de las estructuras burocráticas y que carezcan de las deficiencias implícitas en ciertas modalidades participativas, surgidas de manera más o menos espontánea, que han adoptado la forma de un asambleísmo populista incapaz de conducir a la solución de problemas específicos.

La nueva organización económica, social y política que el país necesita no puede brotar de la noche a la mañana y ha de surgir de un prolongado proceso en el que los campesinos adquieran capacidad de gestión y análisis para la solución de sus problemas. Ese proceso no puede resultar de una acción casual, forzada por los acontecimientos, bajo la

presión del conflicto, ni localizarse en el seno de las estructuras formales de cada entidad pública. Asimismo, su expresión en términos partidarios, o sea, la constitución efectiva de mecanismos de participación orgánica y consciente en la dinámica de una organización clasista o de un partido político, ha de ser resultado de ese proceso y no su punto de partida. De ahí que para encauzarlo y durante su transición a una forma superior de organización sea preciso implantar mecanismos especiales, que aprovechen las experiencias obtenidas hasta ahora y el ímpetu surgido y den debida consideración a la novedad del momento, para que sea así posible superar la difícil situación actual.

Entre las opciones a considerar podría tomarse en cuenta la creación de comisiones locales y regionales a las que las partes involucradas tengan fluido acceso y cuyos planteamientos encuentren, a su vez, una respuesta fluida, ágil y eficaz en las instituciones públicas. Esas comisiones no habrían de tener características burocráticas, por lo que no estarían formadas por nuevos grupos administrativos que agregaran una carga más al aparato existente. Su capacidad política y administrativa de acción se derivaría de su carácter aglutinante y coordinador de estructuras y mecanismos existentes y su operación como foros abiertos al diálogo y a la solución de problemas crearía una opción real a formas irracionales o violentas de presión social, a las cuales corremos el peligro de que los campesinos acudan cada vez más si la iniciativa que retomaron y la dinámica que adquirieron en estos años no encuentra una respuesta oportuna o apropiada en los mecanismos tradicionales. Es así como podríamos lograr que la alianza popular para la producción pueda gestarse y desarrollarse desde la propia base campesina, organizando la estructura de la producción a través de una auténtica participación de los productores, política en su esencia, en vez de apelar a la imposición de modelos de organización exógenos que el país no puede ni quiere aceptar y que, además, no tenemos tiempo de implantar.

PONENCIA La Organización de los Campesinos para la Comercialización

PONENTE: LIC. ARMANDO VILLA REVELES

"Es absurdo pensar en el progreso integral del país sin elevar las condiciones de vida de los campesinos, que constituyen el sector mayoritario de la población. No se concibe una industria produciendo artículos que no puede vender por falta de capacidad económica del pueblo, aparte de que la producción del campo es fundamental para ministrar materias a esa industria. Es paradójico hablar de progreso cuando sus beneficios sólo favorecen a un reducido grupo de personas, mientras permanecen en la miseria las grandes mayorías"

Nuestra organización tomó la cita anterior del texto de un discurso pronunciado por uno de sus más distinguidos dirigentes, luchador infatigable e ilustre hidalguense, al que en esa forma desea rendir sentido homenaje en esta ocasión. Nos referimos a Javier Rojo Gómez.

Para los trabajadores organizados del campo la venta de los excedentes de sus cosechas ha significado un permanente combate contra el codicioso comprador de primera mano, que emplea mil argucias para apropiarse de los frutos de su esfuerzo. En torno a la producción campesina ha venido formándose una clase de agiotistas, acaparadores e intermediarios que, sin agregar ningún valor a la producción, obtiene pingües utilidades. Los intereses de este grupo se han opuesto tradicionalmente a la organización de los trabajadores del campo. Los obstáculos interpuestos en la práctica han sido diversos, tendiendo siempre a engendrar la división en



tre nuestros compañeros. Así, se aprovechan del crédito refaccionario para cargarles intereses elevadísimos; se apoderan de la distribución de los fertilizantes para fijarles el precio que más les conviene; trafican con los permisos de transportación de toda clase de productos agrícolas y pecuarios; difieren la adquisición de los perceberos, apoyándose en la urgencia que los productores tienen de llegar a los centros de consumo; y, acaparan los cereales en cuanto prevén su escasez en el mercado, entre otras - juzgamos nosotros - ilegítimas actividades. En suma, los intermediarios impiden por todos los medios a su alcance, que los productos de los campesinos organizados lleguen directamente a los consumidores finales. Esta situación de marcada dependencia en la que se encuentran nuestros compañeros, desgraciadamente fue alentada durante muchos años, manteniéndose invariables los precios de garantía de los productos básicos, en la creencia de que esto beneficiaba a los consumidores, cuando los acaparadores fueron quienes resultaron más favorecidos.

En estas circunstancias, las posibilidades de que la gente del campo se organizara para comercializar sus productos, de alguna manera se debilitaron, ya que se mantuvieron fundamentalmente ocupados en la lucha por subsistir. En otras palabras, los campesinos se encontraron descapitalizados y en consecuencia impedidos para adquirir los bienes que les pudieran facilitar la comercialización de sus productos en condiciones más favorables.

Ante estos hechos, el gobierno del presidente Echeverría aumentó los precios de garantía y estableció nuevos mecanismos que indudablemente han venido a favore-

ca a los productores del campo.

Sin embargo, queda todavía mucho por recorrer, en el largo camino de la autocalificación campesina de una sociedad desarrollada, donde el esfuerzo común se destine prioritariamente a las actividades más productivas, desterrándose la mentalidad intermediadora que busca solamente especular. Ya que, mientras el excedente económico generado por los productores del campo no se quede en éste, el mercado interno de consumo en general se verá constreñido, y en consecuencia la producción tenderá, en razón del volumen, a ser más cara, lo que a su vez redundará en la restricción de la misma producción.

O sea que, mientras la mayoría de los habitantes rurales no disponga cabalmente de los ingresos provenientes de la venta de sus productos, las expectativas para incrementar sustancialmente los bienes producidos por las demás actividades económicas, serán reducidas.

Así pues, los esfuerzos que nuestra central realiza para organizar la comercialización agropecuaria, no rendirán sus frutos, a menos que se facilite su participación en la distribución de insumos agropecuarios; la transportación de productos elaborados; el manejo de los almacenes, las bodegas y los frigoríficos directamente por los productores; la atención de las tiendas rurales por los mismos campesinos.

Es en el conjunto de todas estas y otras actividades, en que se funda nuestro empeño para organizar la comercialización. De impedirse tales tareas en perjuicio de los verdaderos productores del campo, estos seguirán siendo objetos y no sujetos de la actividad señalada.

Consecuentemente, la Confederación Nacional Campesina, en coincidencia con los propósitos de incrementar la producción agropecuaria muchas veces manifestados a lo largo de esta campaña, propugna porque se fortalezca la posición de los campesinos en la comercialización de productos agropecuarios, siguiendo los lineamientos que a continuación se mencionan:

Que el crédito llegue oportuno y en la cantidad necesaria a los ejidatarios y auténticos pequeños propietarios.

Que los precios de garantía se anuncien con mucha anticipación a la siembra de los cultivos.

Que en igualdad de condiciones y precios, los artículos que incipientemente producen los campesinos, sean sin ninguna traba adquiridos por CONASUPO y otras dependencias gubernamentales en posibilidades de hacerlo.

Que se apoye el establecimiento de unidades de conservación y almacenamiento para los campesinos organizados.

Que CONASUPO aplique las medidas necesarias para que la costalera que expende no vaya a parar a las manos de los intermediarios.

Que los precios de los artículos en las tiendas rurales de las empresas descentralizadas se ofrezcan a precios inferiores a los de los centros comerciales.

Que las bodegas de CONASUPO expendan todo el año en las zonas de subsistencia los productos básicos, maíz, frijol, aceite, arroz y azúcar.

Y, por lo que respecta al comercio internacional de los productos agropecuarios,

que las utilidades obtenidas en este mercado, beneficien íntegramente a los productores.

Señor candidato, los campesinos, fieles a los ideales revolucionarios, apoyan su candidatura a la Presidencia de la República, convencidos de que en la alianza para la producción, el Estado habrá de apoyarles, para que en forma organizada puedan acabar con el intermediarismo, y hacer efectivo el acceso de las grandes mayorías a los bienes indispensables, como un imperativo categórico de Justicia Social.

El intermediario nos explota doblemente a los campesinos. Nos explota como productores, porque nos compra la cosecha a precios inferiores a los de garantía y nos roba kilos en el pesaje; y nos explota como consumidores, porque una vez que se ha terminado la reserva de granos que dejamos para nuestra alimentación, nos vemos obligados a volverlos a comprar al mismo acaparador a precios mucho más altos de los que vendimos.

Para luchar contra el intermediario, nuestra mejor arma es la capacitación que hemos recibido jóvenes de todo el país, porque juega un doble papel. Por una parte, permite que sean los representantes de las propias comunidades quienes hagamos la recepción y pago de las cosechas, en vez de los empleados que casi siempre se corrompían, y en contubernio con coyotes y acaparadores, robaban a los productores.

Por otra parte, la capacitación nos enseña cómo hacer la comercialización directa de nuestros productos, no sólo informándonos de la existencia de los precios de garantía y de los servicios que presta el sistema CONASUPO, sino también enseñándonos cómo determinar la calidad de los granos y el dinero que nuestros compañeros deben recibir por ellos; también nos capacitamos sobre cómo mejorar las condiciones de cosecha, desgrane, encostado y almacenaje y cómo

El intermediario nos explota doblemente a los campesinos. Nos explota como productores, porque nos compra la cosecha a precios inferiores a los de garantía y nos roba kilos en el pesaje; y nos explota como consumidores, porque una vez que se ha terminado la reserva de granos que dejamos para nuestra alimentación, nos vemos obligados a volverlos a comprar al mismo acaparador a precios mucho más altos de los que vendimos.

Para luchar contra el intermediario, nuestra mejor arma es la capacitación que hemos recibido jóvenes de todo el país, porque juega un doble papel. Por una parte, permite que sean los representantes de las propias comunidades quienes hagamos la recepción y pago de las cosechas, en vez de los empleados que casi siempre se corrompían, y en contubernio con coyotes y acaparadores, robaban a los productores.

Por otra parte, la capacitación nos enseña cómo hacer la comercialización directa de nuestros productos, no sólo informándonos de la existencia de los precios de garantía y de los servicios que presta el Sistema CONASUPO, sino también enseñándonos cómo determinar la calidad de los granos y el dinero que nuestros compañeros deben recibir por ellos; también nos capacitamos sobre cómo mejorar las condiciones de cosecha, desgrane, encostado y almacenaje y cómo

PONENCIA La Capacitación Campesina para la Comercialización Agropecuaria.

PONENTE: Alejandrino Guzmán.

Quiero en primer lugar manifestar mi agradecimiento por permitirme hablar sobre las experiencias que he tenido en la capacitación para la comercialización de los productos del esfuerzo campesino.

Soy hijo de ejidatario de una comunidad, como hay muchas en el país, que se dedica casi exclusivamente al cultivo del maíz. En una asamblea que se llevó a cabo en mi pueblo, fui elegido y gané una beca para asistir al Centro CONASUPO de Capacitación Campesina de Li - bres, Puebla y participar durante dos meses en un curso de Analistas -Almacenistas. Al término de las clases, me hice cargo de la Bodega Rural del ejido. Ahí sirvo a mi comunidad actualmente, pero también por las tardes, capacito a otros jóvenes en el Manejo y Conservación de Granos y Semillas, pues es nuestra obligación enseñar a los demás lo que aprendimos, para que todos los campesinos sepan cómo producir más y cómo evitar que sean otros los que se benefici - an de su trabajo.

Con la venta de nuestra cosecha, los campesinos terminamos un ciclo de trabajo y es, precisamente en este punto, en donde los intermediarios nos explotan, hacen los grandes negocios y obtienen ganancias que nos pertenecen en justicia, a los productores.

organizar ventas individuales y colectivas mediante la selección, es -  
tandarización y transportación de las cosechas de maíz y frijol.

Todo esto lo aprendemos de una manera completamente práctica, se -  
nos enseñan cosas concretas, que son útiles en el trabajo diario y -  
que podemos aplicar de inmediato. Sólo cuando los cursos requieren  
de laboratorios y equipo especial -como es el caso de los Analistas  
-Almacenistas- se nos imparten en los Centros de Capacitación. -  
La mayoría de las enseñanzas, sobre cómo producir más y vender -  
mejor los productos de la horticultura, apicultura, del ganado leche -  
ro, etc., se nos dan en nuestra propia comunidad, a pie de parcela,  
en nuestros tiempos libres y en nuestro mismo trabajo.

Aparte de las materias técnicas se nos enseña sobre historia, desa -  
rrollo de la comunidad, cooperativismo y principalmente Ley Federal  
de Reforma Agraria, conocimientos que son tan necesarios, pues de  
nada nos serviría saber cómo comercializar, si no sabemos cuáles -  
son las causas que hacen posible los sistemas de intermediación y -  
hasta dónde podemos llegar los campesinos cuando nos organizamos.

De esta manera entendemos mejor las cosas. Nos damos cuenta - -  
quienes son los que explotan y quienes somos los explotados; que és -  
to es lo que distingue a los hombres y que así los problemas de to -



dos los campesinos son parecidos y que si sufrimos la explotación de los mismos intermediarios, la única posibilidad de combatirlos está en nuestra propia organización, en el conocimiento de nuestros derechos y en la decisión para hacerlos valer y exigirlos.

Si. La capacitación es un arma para nosotros los campesinos. Nos da conocimientos, nos enseña a comercializar de manera justa y honrada y nos hace ver que somos un grupo social con intereses comunes y que en nuestra lucha contra los intermediarios tenemos de nuestro lado al gobierno.

Pero también se nos enseña que la capacitación por sí sola no garantiza la solución total de nuestros problemas. La capacitación sirve cuando, además, nos organizamos colectiva o cooperativamente para llevar a cabo la producción, comercialización e industrialización de nuestros productos; cuando por medio de esa organización podemos contar con un crédito oportuno para nuestra siembra y para la compra de maquinaria y camiones; tener buenos sistemas de riego y fertilizantes; y lograr que los técnicos nos ayuden a solucionar problemas, etc.

Nuestra capacitación ha servido también para darnos cuenta que después de muchos años en los que el campo pagó el crecimiento de las

PONERIA: Causas del alza de los Precios Finales de Productos Agropecuarios al Consumidor.  
PONENTE: Dip. Silverio R. Alvarado.

Podemos analizar el incremento en los precios de los productos agropecuarios en sus dos aspectos fundamentales: el de la producción y el de la comercialización, lo que nos permitirá evaluar dentro de este marco, la determinación de los precios de los productos del campo.

Por el lado de la producción, podemos apreciar que a mediados de la década de los sesenta se empezó a desacelerar el crecimiento del producto agrícola como resultado de inversiones menores en la agricultura. La inversión pública en el sector agropecuario, que en el período 1946-1952 absorbe una quinta parte de la inversión pública, se reduce a la décima parte en la década pasada.

Durante la presente administración se ha reorientado la inversión pública hacia el campo, habiéndose destinado el 16.3% en promedio en el período 1971-1974. Dicha proporción no ha dejado de aumentar, ya que en 1974 se elevó a un 18% y, para 1975, se destinó un 27%. No obstante lo anterior y que el crédito agropecuario se ha intensificado apreciablemente, la producción agrícola permanece estancada.

Las principales causas de estos hechos se encuentran en la ausencia de planeación en la agricultura nacional que obedece a una inadecuada e irracional asignación de los recursos. Sin embargo, también explica esta situación el deterioro de las relaciones sociales en el campo.

La producción ejidal enfrenta serias limitaciones para su expansión, dada la pequeña escala de las explotaciones individuales.

Aunado a esto, la ineficiencia económica de las unidades de producción campesina, la

ciudades y en los que se dió preferencia a las industrias, se ha iniciado en este sexenio un cambio. Se han vuelto los ojos al campo, y los campesinos no olvidamos que fueron el Presidente y el Secretario de Hacienda quienes formularon las iniciativas de reformas a las leyes para hacernos justicia.

Los campesinos también sabemos que nuestro candidato a la Presidencia de la República es un maestro de toda la vida, que da a la capacitación una importancia fundamental, como lo ha dicho desde el principio de su recorrido por el país.

Por eso, señor Licenciado José López Portillo, tenemos la seguridad de que usted habrá de darnos más oportunidades de capacitación. Quienes la hemos tenido no hemos defraudado al Presidente Echeverría y a nuestros hermanos de clase. Por eso yo no le pido nada para mí, pero sí para los campesinos de México que aún no han tenido oportunidad de capacitarse. Son ellos, somos nosotros, quienes más debemos compartir y quienes más necesitamos capacitarnos para que compartir se logre.

de intermediación que conllevan al surgimiento de acaparadores, que crean escasez ficticia, mercado negro de productos básicos y corrupción de las personas que comercializan el producto. Los canales existentes crean cuellos de botella para algunos productos, provocando que parte de la producción se desperdicie en el campo, mientras persiste la escasez en los centros de consumo, y como consecuencia, un aumento desproporcionado en el precio final del producto.

La acción de los intermediarios, junto con el escaso desarrollo de los sistemas de comercialización agrícola, han venido actuando como un freno de la producción, ya que los agricultores obtienen precios reducidos por sus productos. Investigaciones realizadas señalan que los productores sólo reciben entre un 20 y un 30% de los precios finales en la mayoría de los productos.

Desgraciadamente, el consumidor se ve impotente ante esta situación: el productor, que por lo general no tiene medios para vender su producto directamente a los centros de abasto o a los consumidores, entrega su mercancía al primer nivel de intermediación que lo constituye el coyote o comprador regional; éste, a su vez, lo vende a un precio mayor, aun cuando sus gastos de operación son mínimos. Esta mercancía la adquiere el revendedor que la lleva a los centros de distribución, donde los bodegueros la compran a precio más elevado.

Las bodegas venden a mayoristas, medio mayoristas y detallistas. Todos estos niveles gravan consecuentemente el producto, lo cual determina que su precio, en términos porcentuales, se incremente de un 500 a un 700% desde su lugar de origen.

Esto muestra claramente que los márgenes de utilidad que obtienen los intermediarios, merced al viciado sistema de comercialización, son intolerablemente desproporcionados.

inapropiada asignación de los recursos financieros que se han destinado para promover las, y las desventajas en los términos de su intercambio con los sectores manufacturero y comercial, mantienen estrangulada la producción agropecuaria y el ingreso en las áreas rurales de los que viven en ellas.

De aquí que la paralización en la producción frente a una demanda en constante aumento, haya provocado una importante alza en los precios de los productos del campo, -- tanto los convenientes en su forma original, como los sujetos a transformación ulterior.

El aumento en el precio de los productos agropecuarios, además del estancamiento de la producción, se originan también en factores como las condiciones climatológicas -- adversas, el aumento del precio de las materias primas, del transporte, de la maquinaria, de las refacciones, etc. Todo esto se ha conjugado para que existan fuertes déficits, que llevan a hacer importaciones sumamente onerosas para la economía nacional, dado que los precios en los mercados internacionales, son generalmente más elevados que los internos, debido principalmente a la crisis mundial de alimentos.

A pesar de los esfuerzos del Estado para satisfacer las necesidades de algunos productos básicos alimenticios, mediante importaciones que son subsidiadas para el consumo interno, desequilibrando la balanza comercial, éstos no han sido más que un paliativo para cubrir el déficit resultante en la producción.

El proceso de comercialización también ha contribuido al encarecimiento de los productos agropecuarios.

En este aspecto hay factores que afectan de manera determinante el precio de los productos cuando llegan a manos del consumidor.

Este proceso es sumamente deficiente en su organización. Existen demasiados niveles

No se pretende negar el derecho al ejercicio del comercio, pero sí erradicar la voracidad con que se maneja la comercialización de los productos agropecuarios.

Por otra parte, la comercialización de los productos del campo ha agudizado artificialmente su escasez, lo que determina que su precio en el mercado se haya mantenido en alza constante en los últimos años.

La ganadería productora de carne en México se ha definido como una ganadería extensiva, y sus muy especiales características permiten que se tipifique también como ganadería de temporal. Es extensiva porque para su desarrollo, este tipo de ganadería requiere grandes extensiones de terreno para mantener su crecimiento. Es de temporal porque la buena o mala producción ganadera está expuesta a los fenómenos naturales.

A pesar de la significativa producción de ganado de carne en 1975, el control monopólico de la oferta en los centros de distribución urbana impidió la disminución de los precios al consumidor final.

El alza en los costos de operación - fertilizantes, granos, servicios veterinarios y otros - también ha determinado que los productores eleven el valor del ganado, repercutiendo estos incrementos en el precio final. Al respecto, cabe decir que de enero de 1975 a enero de 1976, el precio al consumidor de las carnes de ovino y caprino en la Cd. de México se incrementó en un 20 y 37% respectivamente.

Hemos visto como la falta de planeación del sector agropecuario no ha permitido que la asignación de los recursos fortalezca la estructura productiva, y sí favorece una excesiva intermediación. Son estas las causas determinantes del alza de los precios finales, de los productos agropecuarios.

La gravedad de esta situación y los efectos negativos que produce en nuestro sistema económico, amerita que la asignación de los recursos financieros que el Estado ha venido incrementando, se canalice directamente -sin pasos intermedios-, al verdadero productor agropecuario. Esta acción facilitará el incremento de la producción -- a través del aprovechamiento de los modernos recursos tecnológicos para el campo. Simultáneamente al logro del aumento en la producción, se hace de capital importancia promover la organización de los productores para dar agilidad al proceso de comercialización, que permita el libre acceso a los centros de consumo, y evite así la intermediación innecesaria.

Sólo mediante la racional planeación del Estado sobre estos aspectos, será posible -- hacer llegar los productos agropecuarios del extenso campo mexicano, a los medianos y grandes centros de consumo a precios accesibles a las grandes mayorías populares, que en estos momentos, están a merced de todos los factores negativos que hemos -- analizado, constituyendo la causa principal de un creciente desconcierto social, que -- de no resolverse a corto plazo, puede buscar cauces ilegales y violentos.

PONENCIA PARTICIPACION DEL SECTOR PUBLICO EN LA COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION INTERNA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS AL MENUDEO hoja 1

PONENTE José N. Iturriaga.

La iniciativa privada ha predominado ampliamente en el terreno de la comercialización y en el de la distribución de productos agropecuarios al menudeo. Creemos que debe seguir predominando en ambos campos. Sin embargo, la insuficiente o con frecuencia abusiva participación de algunos comerciantes al menudeo, ha sido el factor principal que condujo al sector público a intervenir marginalmente en tan importante aspecto de la economía.

El Estado participa en el comercio al menudeo a través de dos grupos diferentes de tiendas o canales de distribución: las de acceso restringido a un público específico y las abiertas a cualquier comprador.

Aunque el primer grupo no repercute en forma sensible en la economía del país -pues sólo pueden ser clientes los empleados de la entidad pública patrocinadora de la tienda- su participación es considerable en el comercio al menudeo, ya que hay más de 160 tiendas de ese grupo que el año pasado vendieron alrededor de 3,500 millones de pesos. La creación de tales tiendas ha sido promovida en general por los sindicatos ante sus respectivas empresas y las principales, por su volumen de ventas, son -entre otras- las del ISSSTE, del IMSS, del D.D.F. y de las Secretarías de Hacienda, de Obras Públicas y de Industria y Comercio. Estas tiendas operan con acceso restringido a sus respectivos trabajadores para que sean éstos quienes reciban los beneficios, ya que no se trasladan al consumidor los gastos de operación; más todavía, con frecuencia los productos son vendidos al costo.

El segundo grupo de tiendas, las establecidas para atender a todo el público, son las casi 6,000 del organismo público descentralizado encargado de la regulación del mercado de las subsistencias populares; más de 3,000 de ellas son manejadas directamente por dicho orga-



nismo y cerca de 2,700 son manejadas en asociación con otras instituciones públi- hoja 2  
cas que llevan a cabo su actividad en zonas específicas, tales como el Inmecafé, el Fonafe,  
el Plan Huicot, el Plan Tarahumara, Tabamex, el INI, La Forestal, las Secretarías de la De  
fensa y de la Marina y otras instituciones.

La principal finalidad de esta cadena de tiendas del sector público es la regulación de los  
precios al menudeo, lo cual se logra con una oferta marginal que en 1975 significó ventas  
por 5,000 millones de pesos en esas tiendas. En las comunidades rurales, donde paradójica-  
mente los precios al menudeo son más altos, la regulación es bastante efectiva porque la pe-  
queñez de las localidades permite que la población establezca una comparación permanente  
entre los precios de las tiendas del sector público y las del sector privado. En cambio, en  
las ciudades, la acción reguladora de los precios la advierte principalmente el habitante de  
la zona misma donde se encuentra la tienda gubernamental. Por ello es importante intensifi-  
car la creación de éstas en zonas urbanas, pero siempre teniendo en cuenta que el Estado de-  
be intervenir de manera marginal para semejante regulación

Otras finalidades del sector público al actuar dentro del comercio al menudeo, consisten  
en: a) aumentar la capacidad de compra de la población que tiene ingresos reducidos, a tra-  
vés de precios bajos, que el año pasado significaron un ahorro de más de 750 millones de pe-  
sos a los consumidores de las tiendas del gobierno, abiertas para todo el público; b) en ofre-  
cer productos que mejoren la dieta alimenticia popular, particularmente los enriquecidos  
con proteínas vegetales; c) en fomentar la industrialización regional mediante preferencias  
en las compras a este tipo de producción, precisamente porque las adquisiciones de produc-  
tos agropecuarios realizadas por el Estado -para distribuirlos al menudeo- ya rebasan los  
7,000 millones de pesos anuales.

Los programas gubernamentales más relevantes en la comercialización al menudeo en el

sector rural, son: las tiendas por cooperación operadas por ejidatarios; las ferro- hoja 3  
tiendas, instaladas en vagones de ferrocarril cuyo desplazamiento permite que una de ellas -  
sirva a varias poblaciones periódicamente; y las nuevas tiendas móviles campesinas, instala  
das en camiones cuyas carrocerías fueron diseñadas para ese fin. En las zonas urbanas, el -  
sector público opera tiendas de tres categorías: las pequeñas de mostrador; las medianas de -  
autoservicio; y las grandes tiendas o centros comerciales del tipo "bodega" -de reciente crea  
ción- en los cuales se exponen más de 50,000 artículos. En estos grandes centros se venden  
-además de productos agropecuarios- artículos para el hogar, ropa, útiles escolares, jueg  
os y todo cuanto ofrecen los supermercados de la iniciativa privada, excepto bebidas alcohó  
licas y artículos de lujo, por un obvio criterio social.

Como las cadenas de autoservicio privadas están eliminando, de hecho, al pequeño comer  
ciante, dado que éste no puede competir con el abaratamiento de los precios por el manejo --  
masivo de productos, el gobierno estableció Bodegas para el Pequeño Comercio, por medio -  
de las cuales, a través de sus bajos precios al medio mayoreo, apoya a los comerciantes mo  
destos permitiéndoles seguir competitivamente en el mercado.

El sector público también interviene en el último eslabón de la cadena distributiva de pro  
ductos agropecuarios a través de 350 lecherías, donde se vende leche reconstituida y pan a -  
precios mucho más bajos que los del mercado privado. Estas lecherías vendieron el año pa  
sado \$14 millones de pesos.

Pocas acciones del Estado tienen un efecto tan inequívoco en el ánimo del pueblo como las  
tenidas al mercado, ligadas como están, en forma tan directa, con su estómago, valga la ex  
presión. Cabe aclarar que al intervenir el Estado en este ramo, no lo hace para competir con  
el comerciante honorable, sino para combatir la creciente rapacidad de no pocos especulad

\* \* \*

El futuro de la intervención estatal en la distribución y comercialización de productos agropecuarios al menudeo, lo enfocamos básicamente hacia tres objetivos: a) los grandes centros comerciales en las ciudades; b) las tiendas móviles en zonas rurales; y c) el apoyo a los pequeños comerciantes.

El primer objetivo se ejemplifica muy bien en Ciudad Netzahualcóyotl, donde las cadenas de autoservicio privadas no han instalado un solo centro comercial. Allí, el centro que instaló el sector gubernamental, ha sido una estimulante sorpresa debido al extraordinario volumen de ventas obtenido: cada vez en mayor número las amas de casa proletarias acuden a ese tipo de grandes tiendas atraídas por los bajos precios logrados en las operaciones a gran escala. Por tanto no debería abrir el gobierno más tiendas pequeñas en las ciudades.

El segundo objetivo se explica porque más de 70 mil localidades rurales del país harían sumamente costoso el establecimiento de tiendas fijas en todas ellas; en cambio, con tiendas móviles, cada una puede servir alrededor de 10 comunidades, penetrando los camiones por las terracerías más inhóspitas.

Cuando las circunstancias exijan el establecimiento de una tienda pequeña y fija, el gobierno no debe seguir ampliando su aparato administrativo, sino establecer la tienda y abastecerla, para dejar la administración a los grupos solicitantes, quienes deben ser preferentemente sindicatos, cooperativas, asociaciones campesinas ó, en todo caso, grupos populares organizados.

El tercer objetivo debe ser la ampliación del sistema de Bodegas para el Pequeño Comercio, con la mira de acortar la cadena de intermediación en beneficio del consumidor y apo-

yar así a ese amplio e importante sector de mexicanos que es el de los pequeños comerciantes. hoja 5

Paralelamente a lo anterior, cabe subrayar la urgencia de establecer una coordinación intergubernamental de las políticas de adquisiciones, aunque por ser tan grande la capacidad de compra del sector público en la materia que nos ocupa, acaso surjan intereses económicos que se opongan a ello. De cualquier manera, es imperioso establecer las siguientes políticas de compras en igualdad de precios y calidades: preferencia al proveedor nacional sobre el transnacional; preferencia a la pequeña empresa sobre los grandes consorcios; preferencia a las empresas ejidales o campesinas sobre todas las mencionadas; y preferencia a las empresas de interés público sobre las privadas. Si tales medidas, aparentemente obvias, tuvieran un carácter obligatorio para las entidades compradoras del sector público, la Secretaría del Patrimonio Nacional podría vigilar su estricto cumplimiento con la estructura y atribuciones que ya posee.

Por último, sería muy útil que la Secretaría del Patrimonio coordinara negociaciones del sector público "en bloque" con los proveedores, pues nos consta que éstos otorgan precios muy diferentes a las diversas dependencias públicas, en función de sus volúmenes de compra. Un frente común del Estado en este sentido sería benéfico en gran medida, tanto en el abaratamiento de las adquisiciones como en la lucha contra la corrupción. Sólo los sumergidos en ella, desearían seguir comprando aisladamente.

**PONENCIA:** La Política de Comercialización y Distribución Interna de Productos Agropecuarios al Mayoreo.

**PONENTE:** Lic. Juan José Páramo Díaz.  
Lic. Héctor Villa Michel

Conforme a nuestro régimen jurídico de economía mixta, en la comercialización de productos agropecuarios intervienen tanto los particulares como el sector oficial. La actividad del sector privado en su orientación económica y en la realidad social, se caracteriza por su objetivo primordial de obtener ganancias. El Estado con su intervención regula el mercado de alimentos básicos para reducir y estabilizar los márgenes de comercialización y asegurar a todos los grupos sociales — especialmente a las mayorías de menores ingresos — el abastecimiento de los productos de consumo generalizado.

La comercialización privada y oficial de alimentos básicos de la población abarca el manejo de diversos granos, oleaginosas, percederos y otros productos, tanto de consumo directo como de los que demandan transformación industrial.

En la dieta del mexicano, la producción granelera tiene un especial significado y forma parte esencial de su nutrición. Por ello, el Estado ha puesto especial énfasis en su producción y en la regulación de su mercado.

En la comercialización de los granos producidos por los agricultores de subsistencia, intervienen diversos agentes locales que afectan tanto al proceso productivo como al mercado. El cacique o sus equivalentes desarrollan funciones económicas, políticas y sociales en las comunidades que resultan determinantes: compran al tiempo las cosechas, proporcionan crédito para insumos y artículos para el consumo y otorgan préstamos para atender diversas necesidades.

Es frecuente que estos intermediarios constituyan un fuerte obstáculo para las accio-

que realiza el Estado con el fin de proteger el ingreso y el consumo de la población rural, porque atan a los campesinos mediante compromisos que les impiden aprovecharlas y los obligan a sujetarse a condiciones onerosas en sus relaciones comerciales. Estos agentes locales funcionan generalmente como un factor de enlace con las estructuras comerciales o industriales.

Por las condiciones económicas y sociales de los productores de mayor escala y en especial los de trigo y algunas semillas oleaginosas, están menos expuestos a la excesiva intermediación y a la influencia de los agentes locales. Su organización, los instrumentos reguladores y la forma de comercialización — contratos de garantía y sistemas condicionados de abasto y el control que el Estado puede ejercer en su mercado — hacen que la industria privada concorra a las compras y pague precios de garantía o bien adquieran directamente la producción, protegiendo a los productores de la acción de dichos intermediarios.

La comercialización de perecederos está sujeta a la rigidez de los ciclos agrícolas y a un largo proceso de intermediación del campo a los consumidores. Debe reconocerse que algunas de las etapas de la cadena comercial son necesarias, pero la mayoría resultan inútiles, recurrentes y especulativas, pues sólo conducen a la obtención de ganancias desproporcionadas y por consecuencia ilícitas.

En cumplimiento de sus funciones sociales, el Estado generalmente requiere intervenir en la comercialización de alimentos en proporciones no mayores al 20% de la producción nacional. Esta función se complementa con el uso flexible de los instrumentos de estímulo o de desaliento de determinadas actividades productivas de acuerdo con las necesidades nacionales, es decir, del consumo.

Los contratos de garantía o mínimos de compra establecidos por el Estado, protegen el ingreso de los productores y guardan una estrecha relación con las orientaciones que conducen la política agropecuaria.

El establecimiento de los precios de garantía se complementa con un nuevo sistema flexible de fijación anual, por productos y por ciclos, que hace posible realizar ajustes en la remuneración que obtienen los productores e inducir una estructuración relativa de los cultivos, de acuerdo con las necesidades del consumo nacional.

Para orientar la capacidad productiva del campo hacia los cultivos que en mejor forma atiendan las necesidades del consumo — según las previsiones de la programación institucional coordinada — es necesario que la determinación de los precios de garantía de cada producto se base en la producción estimada, en los costos de los cultivos, en el índice de competitividad y posibilidad de sustituirse y en su precio final en los mercados de consumo. Para asegurar la eficacia de esta acción es necesario, asimismo, mantener invariablemente el principio de la compra irrestricta de todos los productos que estén apoyados por precios de garantía y dar a conocer su nivel antes de iniciarse la preparación de las siembras.

La compra de la producción nacional de alimentos básicos para regular el mercado, debe obedecer a programas institucionales que determinen — de acuerdo con las características de cada producto o las de las regiones productoras — la previsión de la demanda, los pronósticos de cosechas, los centros receptores que las captarán, el plazo de vigencia conforme al calendario agrícola y las normas de calidad en la recepción.

La presión de los precios de garantía crecientes, por sus repercusiones en los pre

ciós finales al consumidor, entraña el riesgo de desajustes periódicos e inflación y -- por otra parte puede acarrear acciones circunstanciales que de hecho no influyen en la producción agropecuaria. Por ello es indispensable adoptar políticas realistas que eliminen los subsidios masivos al consumo, mediante los cuales se cumple únicamente con una relativa redistribución de ingresos, sin llegar en la mayoría de los casos a beneficiar a quienes por sus reducidas capacidades de compra más los requieren, y colateralmente, no aseguran que el sacrificio fiscal estatal redunde en beneficio de la clase campesina.

La eliminación de los subsidios al consumo de alimentos básicos hará posible un uso más eficiente de los recursos públicos y permitirá canalizarlos a la producción agrícola regulada con sentido social, al través de la ministración de insumos y servicios -- que mejoren las condiciones productivas y sociales de los sectores rurales deprimidos y al mismo tiempo, estimulen su organización.

La producción nacional de alimentos es captada, almacenada, transportada y distribuida, tanto por el sector privado como por el oficial. Por su móvil de lucro, la acción del sector privado es circunstancial, limita su infraestructura y servicios a los estrictamente necesarios para su operación y frecuentemente no considera las necesidades de productores o consumidores. Por ello, el Estado ha previsto dotar de infraestructura de almacenamiento y servicios de apoyo al sector agropecuario para contar con los medios necesarios para cumplir con sus programas de compra y venta reguladoras del mercado, al través de un doble sistema nacional rural y urbano de almacenamiento que en las condiciones actuales es insuficiente aún en períodos de cosechas normales.



Puede afirmarse que la comercialización de productos básicos para responder a los requerimientos nacionales debería conducirse bajo la influencia de diversos postulados que adoptasen el sector privado y el sector público. Estos son — en resumen — que la distribución al mayoreo de productos agropecuarios básicos debe guiarse por los siguientes conceptos:

La producción agropecuaria de alimentos debe obedecer a los requerimientos del consumo nacional.

\* Es necesario fundar la política de la comercialización regulada de alimentos en la fijación técnica de precios de garantía que oriente el esfuerzo productivo a las necesidades del país, en precios finales que guarden relación adecuada con los costos — de ser necesario — en el empleo de subsidios a la producción, no al consumo.

\* Es igualmente indispensable contar con una adecuada infraestructura de almacenamiento para asegurar la eficacia de la comercialización regulada de los alimentos, y simultáneamente, servicios a los productores para inducir al campesino a mejorar su intervención en la producción, industrialización y comercialización.

\* Se requiere constituir y mantener reservas reguladoras suficientes, que operen con fluidez y oportunidad para garantizar el consumo.

\* La acción del Estado, encaminada a proteger a los grupos económicamente débiles debe ser complementaria a la actividad privada, pero debe sustituirla total o parcialmente en la oferta de alimentos cuando dicho sector se retrae o especula.

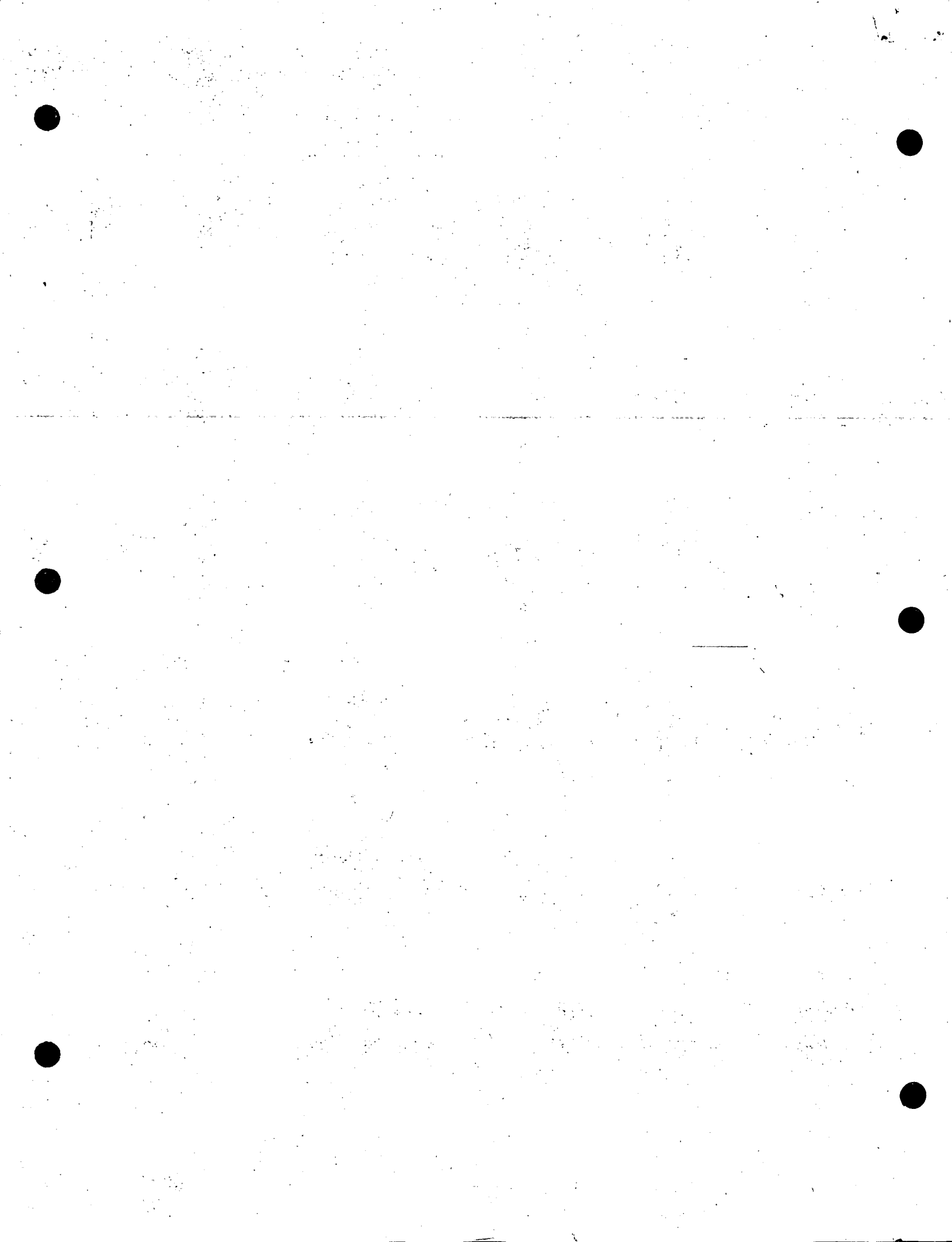
\* La producción industrial de alimentos y la comercialización regulada de alimentos básicos con sentido social, debe apoyarse en la investigación científica y tecnológica de la producción, industrialización y mejoramiento nutricional.

No obstante todas estas consideraciones -- al través de las cuales se optimizaría la -- distribución y comercialización de alimentos -- debe tenerse presente que la comercialización no significa un fin en sí mismo, ya que no constituye sino una de las etapas del proceso económico.

Una adecuada comercialización tiene como presupuesto una bien planeada producción -- que tenga por fin esencial satisfacer las necesidades del consumo.

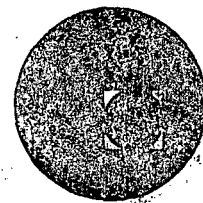
De otra suerte en la etapa de comercialización -- por constituir el eslabón final del -- proceso -- se verán reflejados todos los vicios y defectos de la programación y ejecución de las etapas que la anteceden: producción, dotación de insumos, crédito, alm -- cenanamiento, industrialización.

México precisa para elevar el nivel nutricional de la población, identificar con precisión los consumos de productos básicos alimenticios y en función de éste, programar desde el esfuerzo productivo hasta la etapa de distribución y comercialización.





centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam

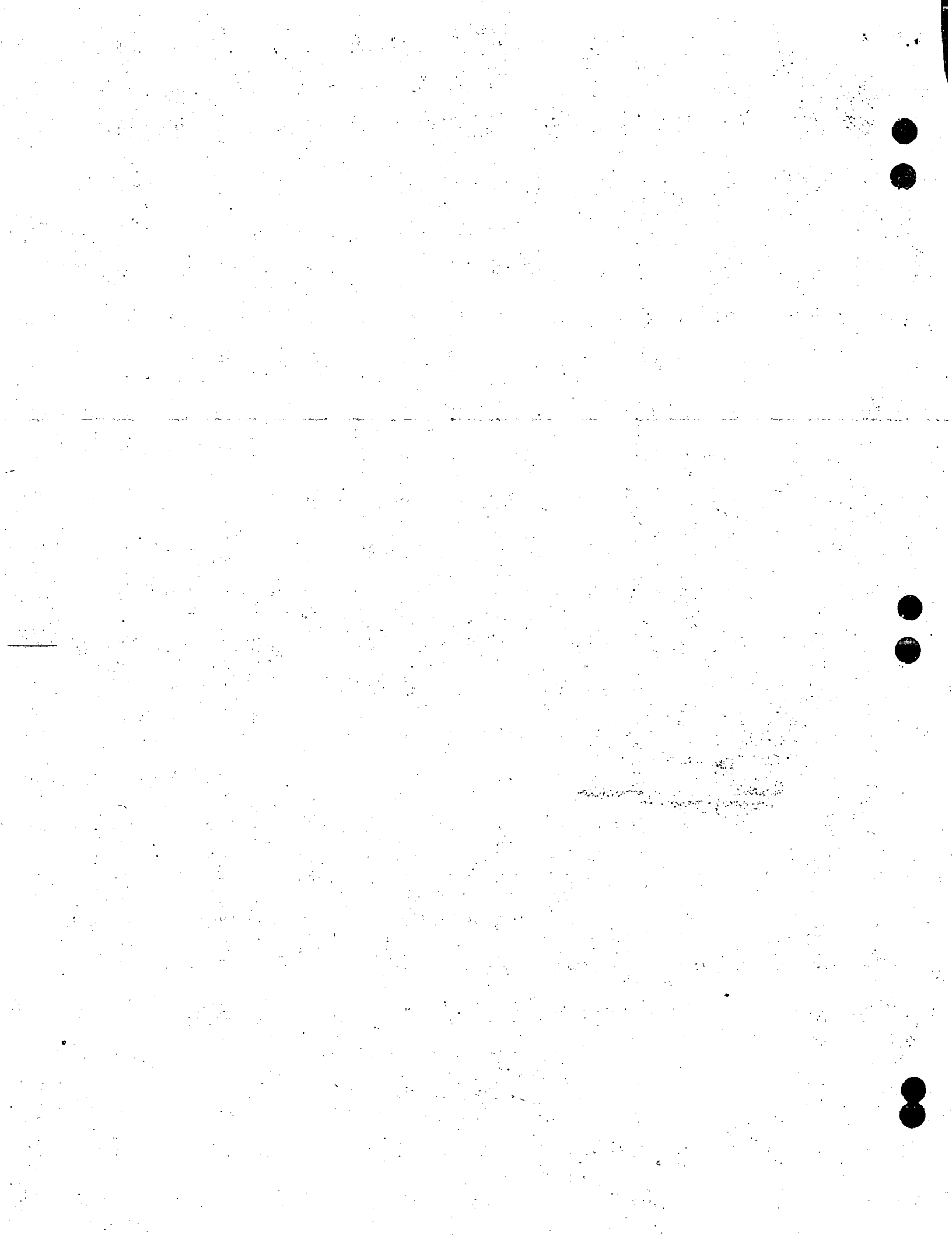


Seminario sobre "PLANEACION DEL DESARROLLO  
AGROPECUARIO"

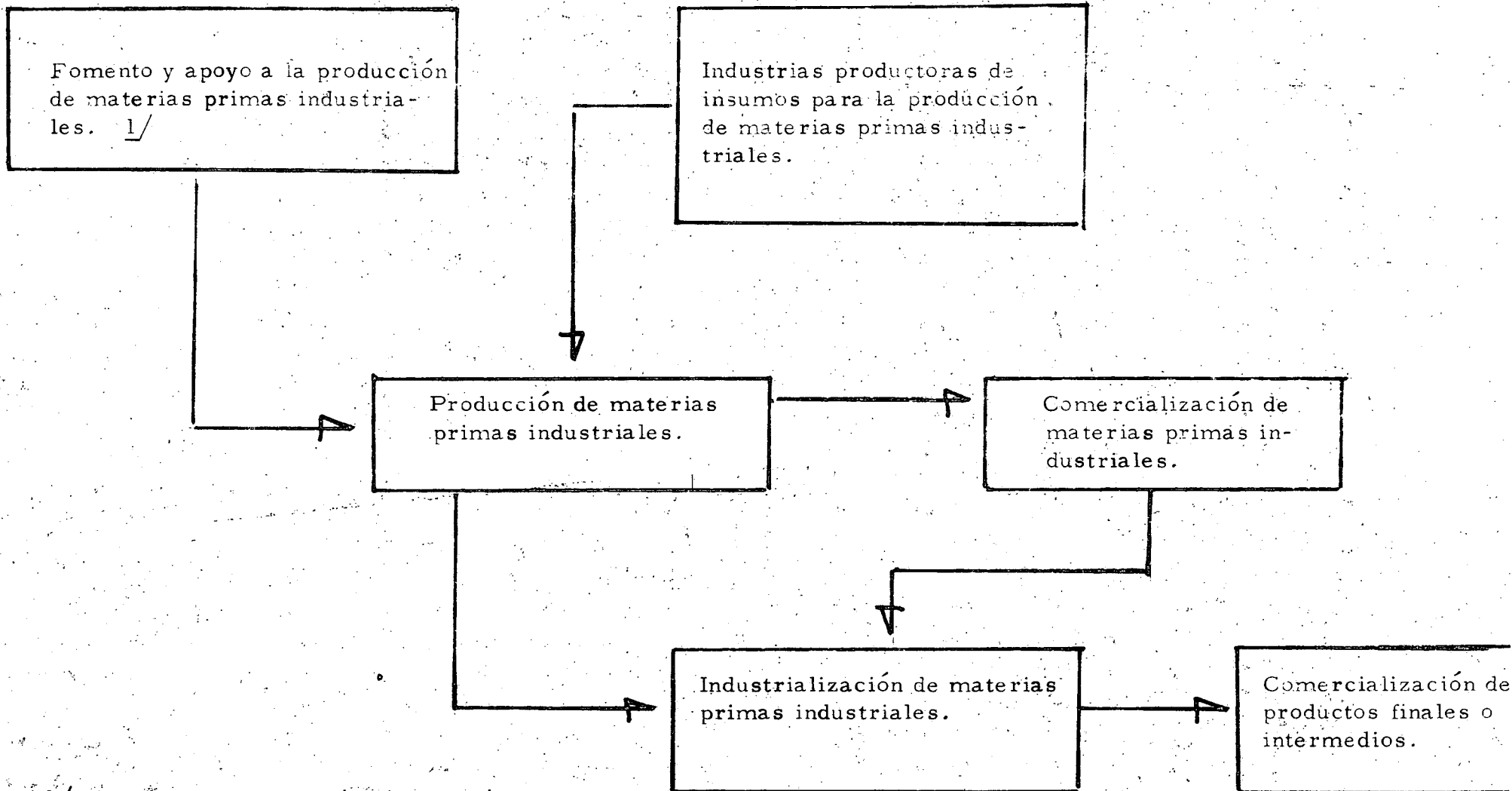
EL DESARROLLO AGROINDUSTRIAL

Ing. Eliseo Niño

ABRIL, 1978



ESQUEMA DEL PROCESO DE LA AGROINDUSTRIA



1/ siempre que se mencionen materias primas industriales, se refieren a las de origen agrícola, pecuario, forestal y frutícola.

ADMINISTRACION PUBLICA FEDERAL

SECTOR PARAESTATAL  
Agro-industrias

Relación de Entidades (Organismos Públicos Descentralizados, —  
Empresas de Participación Estatal y Fideicomiso) que guardan relación—  
directa con actividades agro-industriales.

GRUPO I - Entidades que producen y comercializan materias primas —  
industriales de origen agrícola, pecuario, forestal y pes—  
quero.

SECRETARIA O DEPTO.  
DE ESTADO.  
COORDINADOR

Secretaría de Patrimonio y  
Fomento Industrial

NOMBRE DE LA ENTIDAD

1. Empresa Pesquera del Bal—  
sas, S.A. de C.V. (Pesque—  
ro)
2. Impulsora de la Cuencia del  
Papaloapan, S.A. de C.V. —  
(Varios)
3. PROQUIVEMEX (Div. Indus—  
trial y Div. Farmacéutica).  
(Forestal)
4. Servicios Agrícolas Cañe—  
ros, S.A. (Agrícola)
5. Silvícola de Los Chimalapa,  
S. de R.L. (Forestal)

Grupo Papelera Tuxtepec

Grupo Atenquique

Secretaría de Comercio

Secretaría de Agricultura y  
Recursos Hidráulicos

6. Silvícola Magdalena, S. de R.L. (Forestal)
7. Unión Forestal de Jalisco y Colima (Forestal)
8. Comisión Nacional del Cacao (Agrícola)
9. CONAFRUT (Frutícola)
10. Comisión Nacional de la Fresa (Frutícola)
11. APROFON (Forestal)
12. Impulsora Ganadera de Michoacán, S.A. de C.V. (Pescuario)
13. Impulsora Guerrerense del Cocotero, S. de R.L. de I. P. y C.V. (Agrícola)
14. Servicios Forestales, S.A. (Forestal)
15. Servicios Agrícolas, S.A. (Agrícola)
16. TABAMEX, S.A. de C.V. (Agrícola)
17. Fideicomiso para aprovechamiento utilizables de Uzpanapa, Ver. (Forestal)
34. PROPEMEX (17) (Pesquero)



GRUPO II. Entidades que producen, industrializan y comercializan ma-  
terias primas y productos de origen agrícola, pecuario, fo-  
restal y pesquero.

Secretaría de Patrimonio y  
Fomento Industrial

1. Cía. Industrial de Atenquique, S.A. (Forestal)
2. CORDEMEX, S.A. de C.V. (Agrícola)
3. Fca. de Papel Tuxtepec, S.A. (Forestal)
39. Ingenios Azucareros, (36) - (Agrícola)

Secretaría de Comercio

40. Instituto Mexicano del Café (Agrícola)

Secretaría de Agricultura y  
Recursos Hidráulicos

41. Forestal Vicente Guerrero (Forestal)
42. Patronato del Maguey (Agrícola)
43. PROFORTARAH (Forestal)
44. PROFORMEX (Forestal)
45. Cía. Forestal de La Lacandona, S.A. (Forestal)
46. Chapas y Triplay, S.A. (Forestal)
47. Fomento Industrial Forestal, S.A. de C.V. (Forestal)
48. Impulsora La Forestal, S. de R.L. de I.P y C.V. (Forestal)

49. La Forestal, FCL (Forestal)

50. MIQRO (Forestal)

51. Productora Nacional de Durmientes, S. de R.L. (Forestal)

52. PROFORMICH (Forestal)

53. Resinera Ejidal de Michoacán (Forestal)

54. Fideicomiso para el Cultivo, Mejoramiento, e Industrialización del Limón (Agrícola)

GRUPO III Entidades industrializadoras y comercializadoras de materias primas y productos de origen agrícola, pecuario, forestal y pesquero.

Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial

1. Aserradero Ixcaxit, S.A. - (Forestal)

2. Aserradero Papalos, S.A. - (Forestal)

3. Aserraderos Técnicos, S.A. (Forestal)

4. Ayotla Textil, S.A. (Agrícola)

5. Azucarero de La Chontalpa, S.A. (Agrícola)

6. Bagazo Industrializado, S.A. (Agrícola)

7. Cía. Industrial Azucarera - San Pedro, S.A. (Agrícola)

8. Cía. Industrial de Ayotla, —  
S.A. (Agrícola)
9. Envases y Empaques Nacio-  
nales, S.A. (Forestal)
10. Fomento Azucarero del Cen-  
tro, S.A. (Agrícola)
11. Fomento Azucarero del Gol-  
fo, S.A. (Agrícola)
12. Industria Maderera Etlá, —  
S.A. (Forestal)
13. IMADI (Forestal)
14. Mexicana de Papel Periódico,  
S.A. (Agrícola)
15. PROQUIVEMEX. División —  
Agro-industrial, S.A. de —  
C.V. (Forestal)
16. PROQUIVEMEX. División —  
Farmacéutica, S.A. de C.V.  
(Forestal)
17. Fideicomiso para el Fomen-  
to Industrial Forestal, S. —  
de R.L. (Forestal)
18. Beneficios Mexicanos del —  
Café (Agrícola)
19. LICONSA (Pecuario)
20. MICONSA (Agrícola)
21. Productos Industrializados —  
del Café, S.A. (Agrícola)
22. Promotora Industrial del Ca-  
fé (Agrícola)

Secretaría de Comercio

Secretaría de Agricultura y  
Recursos Hidráulicos

23. TRICONSA (Agrícola)
24. Aceitera de Guerrero, S.A. de C.V. (Agrícola)
25. Beneficiadora del Limón de Colima, S.A. (Agrícola)
26. CELPASA (Forestal)
27. Complejo Frutícola Industrial de la Cuenca del Papaloapan, S.A. de C.V. (Frutícola)
28. Empacadora de Conservas - Los Mochis, S.A. (Agrícola)
29. Industrias Forestales de Nayarit, S.A. (Forestal)
30. Maderas Moldeadas de Durango, S.A. (Forestal)
31. Planta Beneficiadora de Guayaba (Frutícola)
32. Planta Beneficiadora de Tuna (Frutícola)
33. Productos Lácteos Ejidales de SLP S. de R.L. (Pecuario)
34. Promotora Conafrut, S.A. (Frutícola)
35. Servicios Ejidales, S.A. (Agrícola)
36. Tabacos Azteca, S.A. (Agrícola)
37. Triplay de Palenque, S.A. (Forestal)
38. Fideicomiso para la explotación de la hierba de candelilla (Forestal)

GRUPO IV Entidades que proporcionan servicios de apoyo para la producción, industrialización y comercialización de materias primas y productos de origen agrícola, pecuario, forestal y pesquero, así como para la pequeña industria rural.

Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial

1. ONISA (Agrícola)
2. Promotora Industrial del Balsas, S.A. de C.V. (Varios)

ADMINISTRACION PUBLICA FEDERAL

SECTOR PARAESTATAL  
AGRO-INDUSTRIAS

Relación de entidades ( organismos públicos descentralizados, empresas de participación estatal y Fideicomisos ) relacionados directamente con Agro-Industria

SECRETARIA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

- 1.- Productora Nacional de Biológicos Veterinarios
- 2.- AGROQUIMEX, S. A. de C. V.
- 3.- Aserradero Ixcaxit, S. A.
- 4.- Aserradero Pápalos, S. A.
- 5.- Aserraderos Técnicos, S. A.
- 6.- Ayotla Textil, S. A.
- 7.- Azucarera de la Chontalpa, S. A.
- 8.- Bagazo Industrializado, S. A.
- 9.- Cía. Industrial Azucarera, San Pedro, S.A.
- 10.- Cía. Industrial de Atenquique, S. A.
- 11.- Cía. Industrial de Ayotla, S. A.
- 12.- CORDEMEX, S. A. de C. V.
- 13.- Empresa Pesquera del Balsas, S. A. de C. V.
- 14.- Envases y Empaques Nacionales, S. A.
- 15.- Fábricas de Papel Tuxtepec, S. A.
- 16.- Fertilizantes Fosfatados Mexicanos, S. A.
- 17.- Fomento Azucarero del Centro, S. A.
- 18.- Fomento Azucarero del Golfo, S. A.
- 19.- GUANOMEX, S. A.
- 20.- Impulsora de La Cuenca del Papaloapan, S. A. de C. V.
- 21.- Industria Maderera, ETLA, S. A.
- 22.- Industrializadora Maderera del Istmo, S. A.
- 58.- Ingenios Azucareros (36)
- 59.- Mexicana de Papel Periódico, S. A.
- 60.- OMISA
- 61.- PROQUIVEMEX
- 62.- PROQUIVEMEX. División Agro-Industrial, S. A. de C. V.
- 63.- PROQUIVEMEX. División Farmacéutica, S. A. de C. V.
- 64.- Servicios Agrícolas Cañeros, S. A.
- 65.- Silvícola de los Chimalapas, S. de R. L.
- 66.- Silvícola Magdalena, S. de R. L.
- 67.- Unión Forestal de Jalisco y Colima
- 68.- Fideicomiso para Fomento Industrial Forestal, S. A.
- 69.- Promotora Industrial del Balsas, S. A. de C. V.

## SECRETARIA DE COMERCIO

- 1.- Comisión Nacional del Cacao
- 2.- INMECAFE
- 3.- Beneficios Mexicanos del Café
- 4.- LICONSA
- 5.- MICONSA
- 6.- TRICONSA
- 7.- Productos Industrializados del Café, S. A.
- 8.- Promotora Industrial del Café

## SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRAULICOS

- 1.- CONAFRUT
- 2.- Comisión Nacional de la Fresa
- 3.- Forestal Vicente Guerrero
- 4.- Patronato del Maguey
- 5.- PROFORTARAH
- 6.- PROFORMEX
- 7.- Aceitera de Guerrero, S. A. de C. V.
- 8.- ALBAMEX
- 9.- ALBA, del Edo. de Morelos
- 10.- APROFON
- 11.- Beneficiadora del Limón de Colima, S. A.
- 12.- CELPASA
- 13.- Cía. Forestal de Ia Lacandona, S. A.
- 14.- Complejo Frutícola Industrial de La Guenca del Papaloapan, S. A. de C. V.
- 15.- Chapas y Triplay, S. A.
- 16.- Empacadora de Conservas Los Mochis, S. A.
- 17.- Fertilizantes de Morelos, S. de R. L.
- 18.- Fomento Industrial Forestal, S. A. de C. V.
- 19.- Impulsora Ganadera de Michoacán, S. A. de C. V.
- 20.- Impulsora La Forestal, S. de R. L. de I. P. y C. V.
- 21.- Industrias Forestales de Nayarit, S. A.
- 22.- Insecticidas y Fertilizantes Mexicanos, S. de R. L.
- 23.- Impulsora Guerrerence del Cocotero, S. de R. L. de I.P. y C. V.
- 24.- La Forestal, F. C. L.
- 25.- MIQRO
- 26.- Maderas Moldeadas de Durango, S. A.
- 27.- Planta Beneficiadora de Tuna
- 28.- Planta Beneficiadora de Guayaba
- 29.- Productora Nacional de Durmientes, S. de R. L.
- 30.- PROFORMICH, S. de R.L.
- 31.- Productos Lacteos Ejidales de S.L.P. de R.L.
- 32.- Promotora CONAFRUT, S. A.

- 33.- Resinera Ejidal de Michoacán
- 34.- Servicios Forestales, S. A.
- 35.- Servicios Ejidales, S. A. de C. V.
- 36.- Servicios Agrícolas, S. A.
- 37.- Tabacos Aztecas, S. A.
- 38.- TABAMEX, S. A. de C. V.
- 39.- Triplay de Palenque, S. A.
- 40.- Fideicomiso para el Aprovechamiento de Maderas Utilizables de Uzpanapa, Ver.
- 41.- Fideicomiso para el Cultivo, Mejoramiento e Industrialización del Limón
- 42.- Fideicomiso para la Explotación de la Hierva de Candelilla
- 43.- Productora Nacional de Semillas (PRONASE)

#### DEPARTAMENTO DE PESCA

- 1.- Congeladora del Pacífico, S. A.
- 18.- Productos Pesqueros (17)
- 19.- Refrigeradora de Tepepan, S.A. de C. V.
- 20.- Fideicomiso Conjunto Industrial Pesquero de Guaymas



A N E X O I.

RELACION PRELIMINAR DE AGRO-  
INDUSTRIAS CON FINANCIAMEN-  
TO DEL EX-BANCO AGRICOLA.

GIRO Y NOMBRE DE LA INDUSTRIA

U B I C A C I O N

AGUASCALIENTES

- |                         |          |
|-------------------------|----------|
| 1.- VINATERIA           | PABELLON |
| 2.- ENFRIADORA DE LECHE | PABELLON |

RAJA CALIFORNIA NORTE

- |                   |          |
|-------------------|----------|
| 3.- DESPEPITADORA | MEXICALI |
|-------------------|----------|

BAJA CALIFORNIA SUR

- |   |         |
|---|---------|
| 4.- DESPEPITADORA "SANTO DOMINGO"<br>(CONSTITUCION) | COMONDU |
| 5.- BODEGA DE FERTILIZANTES - - -<br>"CONSTITUCION" | COMONDU |

CHIHUAHUA

- |                   |              |
|-------------------|--------------|
| 6.- DESPEPITADORA | CD. DELICIAS |
| 7.- DESPEPITADORA | MEOQUI       |

CHIAFAS

- |  |             |
|--|-------------|
| 8.- DESPEPITADORA "SOCONUSCO"          | SOCONUSCO   |
| 9.- DESPEPITADORA "ANGEL ALBINO CORZO" | TUXTLA GTZ. |
| 10.- DESPEPITADORA "COMITAN"           | COMITAN     |
| 11.- MOLINO DE ACEITE                  | TUXTLA GTZ. |

COAHUILA

- |                          |           |
|--------------------------|-----------|
| 12.- FRIGORIFICO "ACUNA" | CD. ACUNA |
|--------------------------|-----------|

---

GIRO Y NOMBRE DE LA INDUSTRIA

U B I C A C I O N

---

HIDALGO

13.- DESHIDRATADORA DE ALFALFA

TLAXCOAPAN

DURANGO

14.- DESPEPITADORA "LA TORREÑA"

GOMEZ PALACIO

15.- RASTRO FRIGORIFICO

GOMEZ PALACIO

16.- LAVADORA DE LANA

DURANGO

QUINTANA ROO

17.- MOLINO DE ACEITE

PUERTO JUAREZ

SINALCA

18.- DESPEPITADORA "LA LIBERTAD"

GUASAVE

SONORA

19.- DESPEPITADORA " SAN LUIS  
RIO COLORADO"

SONORA

20.- DESPEPITADORA "CABORCA"

CABORCA

21.- DESPEPITADORA "HERMOSILLO"

HERMOSILLO

22.- FABRICA DE PASAS "CABORCA"

CABORCA

TAMAULIPAS

23.- DESPEPITADORA "LA VICTORIA"

MATAMOROS

24.- DESPEPITADORA

RIO BRAVO

25.- ALMACENAMIENTO DE GRANOS

RIO BRAVO

RELACION PRELIMINAR DE AGRO-  
INDUSTRIAS CON FINANCIAMEN-  
TO DEL EX-BANCO AGROPECUARIO

GIRO Y NOMBRE DE LA INDUSTRIA

UBICACION

AGUASCALIENTES

- |   |                |
|---|----------------|
| 1.- EMPACADORA DE CARNE DE CERDO<br>" LA LUZ " (S.L.C.E.R.I.) | AGUASCALIENTES |
| 2.- EMPACADORA Y ENVASADORA DE<br>GUAYABAS                    | AGUASCALIENTES |

BAJA CALIFORNIA NORTE

- |   |          |
|---|----------|
| 3.- DESHIDRATADORA DE CHILE - - -<br>" SAN QUINTIN"                       | ENSENADA |
| 4.- EXTRACCION DE ACEITES DE OLIVO<br>"INDUSTRIAL NACIONALISTA" (G.S.)    | ENSENADA |
| 5.- PELETIZADORA DE ALFALFA "INDUS-<br>TRIAL SOPRAJERA DE MEXICALI" (G.S) | MEXICALI |
| 6.- BENEFICIO DE OLIVO "SAN VICENTE-<br>S.A."                             | ENSENADA |
| 7.- DESPEPITADORA " LA POLVORA "  | MEXICALI |

BAJA CALIFORNIA SUR

- |  |                  |
|--|------------------|
| 8.- PASTEURIZADORA "LA PAZ S.DE R.I."                    | LA PAZ           |
| 9.- PASTEURIZADORA                                       | CD. CONSTITUCION |
| 10.- DESHIDRATADORA DE ALFALFA - - -<br>" EL CENTENARIO" | LA PAZ           |

CAMPECHE

- |  |           |
|--|-----------|
| 11.- EXTRACTORA DE MIEL "MIEL CAMPE-<br>CHE"       | CAMPECHE  |
| 12.- ASERRADERO "CHAMPOTON"                        | CHAMPOTON |
| 13.- ASERRADERO "ESCARCEGA"                        | ESCARCEGA |
| 14.- PASTEURIZADORA "EDUARDO CASTI-<br>LLA GOITIA" | CAMPECHE  |

GIRO Y NOMBRE DE LA INDUSTRIA

UBICACION

COAHUILA

- |  |             |
|--|-------------|
| 15.- PASTEURIZADORA Y ELABORADORA DE QUESOS "PRODUCTOS DE LECHE EL-GALLO, S.A."    | ALLENDE     |
| 16.- QUESOS Y CAJETAS DE LECHE DE CABRA "INDUSTRIAS LACTEAS EJIDALES" ( S.L.C.E. ) | NVA. ROSITA |
| 17.- DESPEPITADORA " SOC.LUIS ECHEVERRIA" ( S.L.C.E. )                             | TORREON     |

COLIMA

- |   |         |
|---|---------|
| 18.- PRODUCCION DE FIBRA DE COCO --- "ACEITERA TECOMAN S.A."          | TECOMAN |
| 19.- APROVECHAMIENTO DE FIBRA DE COCO "DESFIBRADORA DE COCO S.A."     | TECOMAN |
| 20.- MANEJO DE FRUTA FRESCA " INDUST. AGRICOLA DE TECOMAN S.A."       | TECOMAN |
| 21.- SELEC. E INDUSTRIALIZADORA DE LIMON "INDUSTRIA LIMONERA TECOMAN" | TECOMAN |

CHIAPAS

- |   |             |
|---|-------------|
| 22.- DESPEPITE DE ALGODON "TAPACHULA"                                 | TAPACHULA   |
| 23.- MOLINO DE ARROZ "CUXTEPEQUES"                                    | CUXTEPEQUES |
| 24.- FERMENTADORA DE CACAO  | PICHUCALCO  |
| 25.- INDUSTRIALIZADORA DE CACAO --- "LA CRIMEA" (COOP.)               | PICHUCALCO  |
| 26.- MEZCLADORA DE INSECTICIDAS "MEZCLADORA TAPACHULA" (S.L.C.A.R.I.) | TAPACHULA   |
| 27.- MEZCLADORA Y FORMULADORA DE INSECTICIDAS LIQUIDOS                | TAPACHULA   |
| 28.- MEZCLADORA DE INSECTICIDAS "MEZCLADORA TUXTLA"                   | TUXTLA      |
| 29.- SACRIFICIO DE BOVINOS "RASTRO FRIGORIFICO S.A."                  | ARRIAGA     |

./.

<u>GIRO Y NOMBRE DE LA INDUSTRIA</u>	<u>U B I C A C I O N</u>
<u>CHIHUAHUA</u>	
30.- BENEFICIO DE CACAHUATE "CACAHUATES MEXICANOS S.A."	CD. DELICIAS
31.- MEZCLADORA DE ALIMENTOS BALANCEADOS "UNION REGIONAL DE CREDITO GANADERO S.A."	CD. JUAREZ
32.- BENEFICIO DE NUEZ "NOGALES INDUSTRIALES S.A."	CD. CAMARGO
33.- EMPAQUE Y FRIGORIFICO DE FRUTAS - "CONGELADORA DE FRUTAS" (S.L.CA)	NVO.CASAS GRANDES
34.- DESPEPITADORA "LUIS ECHEVERRIA"	NVO.CASAS GRANDES
<u>DISTRITO FEDERAL</u>	
35.- FRIGORIFICO Y BODEGA DE CERDOS	MEXICO
<u>DURANGO</u>	
36.- MEZCLADORA DE ALIMENTOS "UNION REGIONAL DE C.GANADERO DE DGO."	DURANGO
<u>GUANAJUATO</u>	
37.- PASTEURIZADORA DE LECHE "SANTA FE S.A. DE C.V."	SAN FELIPE
38.- EMPAQUE DE CARNES FRIAS "EMPA-CADORA SUCANA S.A."	CELAYA
39.- TEJEDORA "SAN ISIDRO DE CALERA" ( S.L.C.A.R.I.)	YURIRIA
40.- MEZCLADORA ALIMENTOS BALANCEADOS "AGROINDUSTRIALES" (S.L.C.A.R.I.)	CELAYA
41.- TEJEDORA " CARANO"	YURIRIA
42.- TEJEDORA " JACALES"	YURIRIA

GIRO Y NOMBRE DE LA INDUSTRIA

UBICACION

GUERRERO

- 43.- BENEFICIO DE CAFE "PARAISO" ATOYAC  
44.- BENEFICIO DE CAFE " SAN VI-  
CENTE DE BENITEZ I " ATOYAC  
45.- BENEFICIO DE CAFE "SAN VI--  
CENTE DE BENITEZ II" ATOYAC

HIDALGO

- 46.- FABRICA DE POSTES DE CONCRETO ACTOPAN

JALISCO

- 47.- PASTEURIZADORA DE LECHE "PERLA  
DE OCCIDENTE" TLAQUEPAQUE  
48.- CONGELADORA DE HORTALIZAS --  
"CONGELADORA VALDEZ S.A." TLAJOMULCO

MICHOACAN

- 49.- EMPACADORA DE FRUTAS Y LEGUMBRES ANTUNEZ

MORELOS

- 50.- MOLINO DE ARROZ "SAN VICENTE" E. ZAPATA

NAVARRIT

- 51.- MOLINO DE ARROZ COMPOSTELA  
52.- MOLINO DE ARROZ "SAN RAFAEL" COMPOSTELA  
53.- EMPACADORA DE LEGUMBRES "LAZA-  
RO CARDENAS" TUXPAN  
54.- EMPACADORA DE LEGUMBRES "UNION  
EJIDAL B. DE C." BAHIA DE BANDERAS

GIRO Y NOMBRE DE LA INDUSTRIA

U B I C A C I O N

NUEVO LEON

55.- PASTEURIZADORA DE LECHE " LA UNICA S.A. DE C.V."

SANTA ROSA

PUEBLA

56.- DESHIDRATADORA DE ALFALFA " SAN SEBASTIAN " (S.L.C.A.R.I.)

ZINANCATEPEC

QUINTANA ROO

57.- BENEF. DE MIEL "FELIPE CARRILLO PUERTO"

CARRILLO PUERTO

58.- BENEF. DE MIEL "CHETUMAL"

CHETUMAL

59.- BENEF. DE MIEL "NUEVO IXCAN"

IXCAN

60.- ASERRADERO "NICOLAS BRAVO"

NICOLAS BRAVO

61.- ELABORACION DE COLMENAS "MANUFACTURERA DE EQ.APICOLA"

CARRILLO PUERTO

62.- FABRICA DE MUEBLES "NICOLAS BRAVO"

NICOLAS BRAVO

SAN LUIS POTOSI

63.- SELECCION Y EMP. DE FRUTA "RANCHOS TURU"

CD. VALLES

64.- FABRICA DE ESCOBAS

GUADALCAZAR

SINALOA

65.- "PROCESADORA DE TOMATE S.A."

EL DORADO

66.- PROD. DE AQUAMONIA "AGROVAC" (S.L.C.E.R.I)

EST. FRANCISCO

67.- "INDUSTRIAS DE AGRICULTORES S.A." MEZCLADORA DE INSECTICIDAS, EELINO DE ARROZ Y SECADORA DE GRANOS.

CULIACAN



GIRO Y NOMBRE DE LA INDUSTRIA

U B I C A C I O N

SONORA

- 68.- "DESHIDRATADORA Y PELETIZADORA S.A." S.I. RIO COLORADO  
69.- ELABORACION DE UVA PASA "VITICULTORES DE CABORCA" (S. DE R.I.) CABORCA  
70.- ALMACENAMIENTO DE SORGO "INDUSTRIAS AVICOLA DEL MAYO" NAVOJOA

TABASCO

- 71.- ACEITES DE COPRA "OLEAGINOSAS DEL SURESTE S.A." VILLA HERMOSA  
72.- "MEZCLADORA DE INSECTICIDAS S.A." VILLA HERMOSA  
73.- SECADORA DE COPRA "RANCHO JALAPITA" ZENTLA  
74.- SECADORA DE COPRA "VICENTE GUERRERO" CENTRO  
75.- FABRICA DE CHOCOLATES "TABASCO" VILLA HERMOSA  
76.- FERMENTADORA DE CACAO HULMANGUILLO

VERACRUZ

- 77.- MOLINO DE ARROZ "HERIBERTO JARA" CORDOVA  
- 78.- MOLINO DE ARROZ "ROJO GOMEZ" ACAYUCAN  
- 79.- BENEFICIO DE ARROZ "LIC. LUIS ECHEVERRIA A." LAS CHOAPAS  
80.- PRODUC. LAMINAS DE HULE "LAS PALMAS S.A." LAS CHOAPAS  
- 81.- PASTEURIZADORA "ACAYUCAN" ACAYUCAN  
- 82.- PASTEURIZADORA "JORGE MARTINEZ" ALTOTONGA  
- 83.- PASTEURIZADORA "BENITO JUAREZ" (S.L.C.A.) AGUADULCE

TAMAULIPAS

- 84.- FABRICA DE TEQUILA "PLANTA ELABORADORA DE TEQUILA S.A." GONZALEZ  
85.- SELECCION DE MANGO "RANCHO SAN JUAN" CD. MANTE

RELACION PRELIMINAR DE AGRO-  
INDUSTRIAS CON FINANCIAMEN-  
TO DEL EX-BANCO EJIDAL.

---

GIRO Y NOMBRE DE LA INDUSTRIA

U B I C A C I O N

---

AGUASCALIENTES

1.- DESHIDRATADORA DE CHILE "PRESI  
DENTE MIGUEL ALEMAN"

PABELLON

BAJA CALIFORNIA NORTE

2.- DESPEPITADORA DE ALGODON "PAIBE"

MEXICALI

3.- DESHIDRATADORA DE CHILE "SAN -  
QUINTIN"

SAN QUINTIN

4.- MOLINO DE OLEAGINOSAS "MABE"

MEXICALI

5.- MEZCLADORA INSECTICIDAS "LAZARO  
CARDENAS"

MEXICALI

6.- PLANTA DE AGUAMONIA "MEXICALI"

MEXICALI

BAJA CALIFORNIA SUR

7.- BENEFICIADORA DE ACEITUNA "SAN  
BRUNO"

SAN BRUNO

CAMPECHE

8.- BENEFICIADORA DE ARROZ "EMILIA  
NO ZAPATA"

ESCARCEGA

9.- BENEFICIADORA DE ARROZ "ING.-  
FERNANDO FOGLIO MIRAMONTES"

CHAMPOTON

COAHUILA

10.- DESPEPITADORA DE ALGODON "EMI-  
LIANO ZAPATA"

TORREON

11.- DESPEPITADORA DE ALGODON "40-69"

TORREON

GIRO Y NOMBRE DE LA INDUSTRIA

UBICACION

COAHUILA

- |   |                 |
|---|-----------------|
| 12.- DESPEPITADORA DE ALGODON "GUSTAVO DIAZ ORDAZ"                            | FCO. I MADERO   |
| 13.- DESPEPITADORA DE ALGODON "FRANCISCO I MADERO"                            | SAN PEDRO       |
| 14.- DESPEPITADORA DE ALGODON "LA EQUIDAD"                                    | SAN PEDRO       |
| 15.- DESPEPITADORA DE ALGODON "SAN MIGUEL"                                    | MATAMOROS       |
| 16.- DESPEPITADORA DE ALGODON "LAZARO CARDENAS"                               | SAN PEDRO       |
| 17.- DESHIDRATADORA DE ALFALFA "FLOR DE JIMULCO"                              | FLOR DE JIMULCO |
| 18.- FABRICA DE ESCOBAS "MATAMOROS"   | MATAMOROS       |
| 19.- MEZCLADORA DE ALIMENTOS BALANCEADOS. "EMILLANO ZAPATA"                   | TORREON         |
| 20.- FABRICA DE COLCHONETAS "SAN MIGUEL"                                      | SAN MIGUEL      |
| 21.- FABRICA DE COLCHONETAS "LA LUZ"  | LA LUZ          |
| 22.- FABRICA DE COLCHONETAS "LIC. GUSTAVO DIAZ ORDAZ"                         | FCO. I MADERO   |
| 23.- DESBORRADORA Y TRATADORA DE SEMILLA DE ALGODON "LIC. GUSTAVO DIAZ ORDAZ" | FCO. I. MADERO  |
| 24.- DESBORRADORA DE ALGODON "RIO NAZAS"                                      | FCO. I MADERO   |
| 25.- BENEFICIADORA DE NUEZ "ALLENDE"  | ALLENDE         |
| 26.- FABRICA DE MUEBLES "REFORMA AGRARIA"                                     | MATAMOROS       |
| 27.- VIBRO-COMPRESORA "SAN MIGUEL"  | SAN MIGUEL      |

COLIMA

- |  |        |
|--|--------|
| 28.- INDUSTRIALIZADORA DE VEGETALES "COLIMA" | COLIMA |
|--|--------|

CHIAPAS

- |  |           |
|--|-----------|
| 29.- DESPEPITADORA DE ALGODON "EMILIANO ZAPATA"  | TAPACHULA |
| 30.- BENEFICIADORA DE CAFE "SANTA MARIA LA VEGA" | CACAHOTAN |

GIRO Y NOMBRE DE LA INDUSTRIA

UBICACION

CHIAPAS

31.-	BENEFICIADORA DE CAFE	"ALPUJARRAS"	CACAOATAN
32.-	BENEFICIADORA DE CAFE	"EL AGUILA"	CACAOATAN
33.-	BENEFICIADORA DE CAFE	" BENITO - JUAREZ "	CACAOATAN
34.-	BENEFICIADORA DE CAFE	"EL PLATANAL"	CACAOATAN
35.-	BENEFICIADORA DE CAFE	"UNION ROJA"	CACAOATAN
36.-	BENEFICIADORA DE CAFE	"EL PROGRESO"	CACAOATAN
37.-	BENEFICIADORA DE CAFE	"LA ALIANZA"	CACAOATAN
38.-	BENEFICIADORA DE CAFE	"AGUSTIN DE ITURBIDE"	CACAOATAN
39.-	BENEFICIADORA DE CAFE	" FINCA HERMO SILLO"	CACAOATAN
40.-	BENEFICIADORA DE CAFE	" 26 DE OCTU- BRE"	TAPACHULA
41.-	BENEFICIADORA DE CAFE	"TOLUCA"	TAPACHULA
42.-	BENEFICIADORA DE CAFE	"CHESPAL No.1"	TAPACHULA
43.-	BENEFICIADORA DE CAFE	"CHESPAL No.2"	TAPACHULA
44.-	BENEFICIADORA DE CAFE	"EL RETIRO"	TAPACHULA
45.-	BENEFICIADORA DE CAFE	"20 DE NO- VIEMBRE"	TAPACHULA
46.-	BENEFICIADORA DE CAFE	" LAS PALMAS"	TAPACHULA
47.-	BENEFICIADORA DE CAFE	"EL MANACAL"	TAPACHULA
48.-	BENEFICIADORA DE CAFE	" FINCA - - GRECIA"	TAPACHULA
49.-	BENEFICIADORA DE CAFE	" SAN RAFAEL"	UNION JUAREZ
50.-	BENEFICIADORA DE CAFE	"UNION JUAREZ"	UNION JUAREZ
51.-	BENEFICIADORA DE CAFE	" SANTO DOMIN GO"	UNION JUAREZ
52.-	BENEFICIADORA DE CAFE	"FABRICA LA - TRINIDAD"	UNION JUAREZ
53.-	BENEFICIADORA DE CAFE	" EL MANACAL" ( LLANO GRANDE)	IXCUINTLA
54.-	BENEFICIADORA DE CAFE	"UNION JAMA- ICA"	IXCUINTLA
55.-	BENEFICIADORA DE CAFE	"FINCA SANTA ROSA"	TUTTLA CHICO
56.-	BENEFICIADORA DE CAFE	"FRACCION - BANDERA"	TAPACHULA

GIRO Y NOMBRE DE LA INDUSTRIA

UBICACION

CHIAPAS

57.- BENEFICIADORA DE CAFE "EL EDEN"

TAPACHULA

CHIHUAHUA

58.- DESPEPITADORA DE ALGODON " BENITO JUAREZ"

F.FLORES M.V.AHUM.

59.- DESPEPITADORA DE ALGODON "FRANCISCO I MADERO"

PRAXEDIS GRO.

60.- DESPEPITADORA DE ALGODON " JOSE -- MARIA MORELOS"

SENECU

61.- DESPEPITADORA DE ALGODON " CD. -- JUAREZ"

CD. JUAREZ

62.- SELECCIONADORA DE CACAHUATE " CD. DELICIAS"

CD. DELICIAS (des mantelada)

DURANGO

63.- DESPEPITADORA DE ALGODON " 30 DE SEPTIEMBRE"

GOMEZ PALACIO

64.- DESPEPITADORA DE ALGODON " LIC.- ADOLFO LOPEZ MATEOS"

TLAHUALILO

65.- DESPEPITADORA DE ALGODON "EL BARRO"

A.MTNEZ.ADAME

66.- DESHIDRATADORA DE CHILE "POANAS"

VILLA UNION

67.- DESHIDRATADORA DE CHILE "EL RODEO"

EL RODEO

68.- DESHIDRATADORA DE ALFALFA " EL CARIÑO"

EL CARIÑO, G. PALACIOS.

69.- DESHIDRATADORA DE ALFALFA "LEON - GUZMAN"

LERDO

70.- REFRIGERADORA Y EMPACADORA DE MANZANA " NUEVO IDEAL"

CANATLAN

71.- REFRIGERADORA Y EMPACADORA DE MANZANA " CANATLAN"

CANATLAN

72.- FABRICA DE ESCOBAS "RINCONADA"

G. PALACIO

73.- MEZCLADORA DE INSECTICIDAS "RINCONADA"

G. PALACIO

GIRO Y NOMBRE DE LA INDUSTRIA

UBICACION

DURANGO

- |  |                      |
|--|----------------------|
| 74.- DESBORRADORA Y TRATADORA DE SEMILLA DE ALGODON "TLAHUALILO" | TLAHUALILO           |
| 75.- EXTRACTORA DE MARMOL "SOMBRERETILLO"                        | S. BOLIVAR           |
| 76.- ALIMENTOS BALANCEADOS "LERDO"                               | LERDO (desmantelada) |
| 77.- UNIDAD TEXTIL "MARAVASCO"                                   | DURANGO              |

ESTADO DE MEXICO

- |   |                        |
|---|------------------------|
| 78.- UNIDAD TEXTIL "SAN JOSE RIO HONDO" | NAUCALPAN (traspasada) |
|---|------------------------|

GUANAJUATO

- |  |                 |
|--|-----------------|
| 79.- DESHIDRATADORA DE CHILE "JARAL DE BERRIO" | JARAL DE BERRIO |
| 80.- DESHIDRATADORA DE CHILE "SANTA ROSA"      | SANTA ROSA      |

GUERRERO

- |  |               |
|--|---------------|
| 81.- BENEFICIADORA DE ARROZ "ALTAMIRANO" | CD:ALTAMIRANO |
|--|---------------|

MICHOACAN

- |  |              |
|--|--------------|
| 82.- DESPEPITADORA DE ALGODON "CONSTITUCION No. 1"       | APATZINGAN   |
| 83.- DESPEPITADORA DE ALGODON "CONSTITUCION No. 2"       | APATZINGAN   |
| 84.- DESPEPITADORA DE ALGODON "CONSTITUCION No. 3"       | APATZINGAN   |
| 85.- DESBORRADORA DE ALGODON "APATZINGAN"                | APATZINGAN   |
| 86.- BENEFICIADORA DE ARROZ "CUATRO CAMINOS"             | NUEVA ITALIA |
| 87.- UNIDAD FORESTAL RESINERA "LIC. ADOLFO LOPEZ MATEOS" | CHERAN       |

GIRO Y NOMBRE DE LA INDUSTRIA

UBICACION

MICHOACAN

88.- UNIDAD FORESTAL RESINERA "JOSE MARIA MORELOS"	CHARO
89.- UNIDAD FORESTAL RESINERA "LAZARO CARDENAS"	CD. HIDALGO
90.- UNIDAD FORESTAL RESINERA "EMILIANO ZAPATA"	URUAPAN
91.- MEZCLADORA DE INSECTICIDAS "RINCONADA"	ZAMORA
92.- MEZCLADORA DE INSECTICIDAS "CONSTITUCION" (E. ZAPATA)	APATZINGAN
93.- REFRIGERADORA Y CONGELADORA DE FRESA "LA ESTANCIA"	JACONA
94.- CONGELADORA DE FRESA "ZAMORA"	ZAMORA
95.- MADERERA "LAZARO CARDENAS"	VILLA MADERO
96.- MADERERA "MIGUEL HIDALGO"	MORELIA
97.- UNIDAD FORESTAL MADERERA "SAN PEDRO JACUARO"	SAN PEDRO JACUARO
98.- UNIDAD FORESTAL MADERERA "MELCHOR OCAMPO"	MELCHOR OCAMPO
99.- INDUSTRIALIZADORA DE LIMON "APATZINGAN"	APATZINGAN
100.- EMPACADORA DE FRESA Y FABRICA DE MERMELADA "VENUSTIANO CARRANZA"	V. CARRANZA
101.- FABRICA DE HIELO "APATZINGAN"	APATZINGAN
102.- RASTRO FRIGORIFICO "MORELIA"	MORELIA
103.- FABRICA DE ESCOBAS "CARRILLO PUERTO"	CARRILLO PUERTO

MORELOS

104.- DESPEPITADORA DE ALGODON "TLALTIZAPAN"	TLALTIZAPAN
105.- SELECCIONADORA DE CACAHUATE	MAZATEPEC (DESMARTE LADA)
106.- BENEFICIADORA DE ARROZ "BUENA-VISTA"	CUAUTLA

GIRO Y NOMBRE DE LA INDUSTRIA

U B I C A C I O N

NAYARIT

107.- SELECCIONADORA DE CACAHUATE  
"ESTANCLIA DE LOS LOPEZ" TEPIC

OAXACA

108.- BENEFICIADORA DE ARROZ "PRE  
SIDENTE JUAREZ" JUCHITAN

109.- BENEFICIADORA DE ARROZ "SIL  
VERIO" TUXTEPEC

110.- BENEFICIADORA DE CAFE " SAN  
JUAN COPALA" JUXTLAHUACA

111.- BENEFICIADORA DE CAFE " SAN  
MIGUEL COPALA" PUTLA

112.- BENEFICIADORA DE CAFE " SAN  
JUAN TEPONOXTLA" PUTLA

113.- TRAPICHE PILONCILLERO "SANTIA  
GO LAOLLAGA" TUXTEPEC

114.- TRAPICHE PILONCILLERO "PUTLA  
GRUPO 1 SESTEADERO" PUTLA

115.- TRAPICHE PILONCILLERO "PUTLA  
GRUPO 2 TIERRA AZUL" PUTLA

116.- TRAPICHE PILONCILLERO " PUTLA  
GRUPO 3 ALVAREZ" PUTLA

117.- TRAPICHE PILONCILLERO " CONCEP.  
EL PROGRESO 1 SUMIDERO" PUTLA

118.- TRAPICHE PILONCILLERO " CONCEP.  
EL PROGRESO 2 MAMEY" PUTLA

119.- TRAPICHE PILONCILLERO " CONCEP.  
EL PROGRESO 3 ALVAREZ" PUTLA

120.- TRAPICHE PILONCILLERO " CONCEP.  
EL PROGRESO 4 EL FUENTE" PUTLA

121.- TRAPICHE PILONCILLERO " CONCEP.  
EL PROGRESO 5 EL RANCHO" PUTLA

122.- TRAPICHE PILONCILLERO " CONCEP.  
EL PROGRESO 6 BUENAVISTA" PUTLA

123.- TRAPICHE PILONCILLERO " LLANO  
SAN VICENTE 1 LA PASTORA" PUTLA



GIRO Y NOMBRE DE LA INDUSTRIA

UBICACION

OAXACA

- |   |             |
|---|-------------|
| 124.- TRAPICHE PILONCILLERO " LLANO SAN VICENTE 2 LA PASTORA 2" | PUTLA       |
| 125.- TRAPICHE PILONCILLERO " LLANO SAN VICENTE 3 EL PANTEON"   | PUTLA       |
| 126.- TRAPICHE PILONCILLERO " LLANO SAN VICENTE 4 LAS MINAS"    | PUTLA       |
| 127.- TRAPICHE PILONCILLERO " LLANO SAN VICENTE 5 EL PIPE"      | PUTLA       |
| 128.- EMPACADORA DE MELON Y MANGO --<br>" TAPANATEPEC"          | TAPANATEPEC |
| 129.- EMPACADORA DE FRUTA "LOMA BONITA"                         | LOMA BONITA |

PUEBLA

- |  |            |
|--|------------|
| 130.- BENEFICIADORA DE ARROZ "LAGUNILLAS"                | LAGUNILLAS |
| 131.- PROCESADORA DE JITOMATE "LAGUNILLAS"               | LAGUNILLAS |
| 132.- PLANTA VIBRO-COMPRESION "SANTA MARIA OXTOTIPAN"    | PUEBLA     |
| 133.- PLANTA VIBRO-COMPRESION " SAN MIGUEL TIANGUISOLCO" | PUEBLA     |

SAN LUIS POTOSI

- |  |                |
|--|----------------|
| 134.- DESHIDRATADORA DE ALFALFA " EL JARDIN" | VILLA DE REYES |
|--|----------------|

(BENEFICIOS TRASPASADOS FISICAMENTE AL INMECAFE)

- |  |         |
|--|---------|
| 135.- BENEFICIO DE CAFE "LA HERRADURA"   | XILITLA |
| 136.- BENEFICIO DE CAFE "TLAMAYA"        | XILITLA |
| 137.- BENEFICIO DE CAFE "SAN ANTONIO"    | XILITLA |
| 138.- BENEFICIO DE CAFE "PLAN DE JUAREZ" | XILITLA |
| 139.- BENEFICIO DE CAFE " PILATENO"      | XILITLA |
| 140.- BENEFICIO DE CAFE "PETATILLO"      | XILITLA |
| 141.- BENEFICIO DE CAFE " LA PAGUA"      | XILITLA |
| 142.- BENEFICIO DE CAFE " POXTLA"        | XILITLA |
| 143.- BENEFICIO DE CAFE "AHUEHUAYO"      | XILITLA |

GIRO Y NOMBRE DE LA INDUSTRIA

U B I C A C I O N

SAN LUIS POTOSI

144.- BENEFICIO DE CAFE "TEMPAXAL" AQUISMON  
145.- BENEFICIO DE CAFE "TAMAPAX" AQUISMON  
146.- BENEFICIO DE CAFE "TAMPLA, NOCH" AQUISMON

SINALOA

147.- DESPEPITADORA "EL CARRIZO" AHOME (desman  
telada)  
148.- DESPEPITADORA DE ALGODON "LAS  
VACAS" J. JOSE RIOS, GUASAYAN  
149.- DESPEPITADORA DE ALGODON "BE-  
NITO JUAREZ" RUIZ CTINEZ: GUASAYAN  
150.- BENEFICIADORA DE ARROZ "CULIA  
CAN" COLLIACAN

SONORA

151.- DESPEPITADORA DE ALGODON "TATA  
LAZARO" QUECHEHUECA, CAJEME  
152.- FRIGORIFICO DE MANZANA "CANANEA" CANANEA  
153.- PELETIZADORA DE ALFALFA CD. OBREGON  
154.- PLANTA DE AQUAMONIA CD. OBREGON

TAMAULIPAS

155.- INDUSTRIALIZADORA DE LIMON --  
"VILLA DE LLERA" V. DE LLERA  
156.- SECADORA Y EMP. DE SORGO MATAMOROS  
157.- EMPACADORA DE PORRAJES MATAMOROS

VERACRUZ

158.- BENEFICIO DE CAFE "ZIMPIZAHUA" COATEPEC  
159.- BENEFICIO DE CAFE "PLAN DE LAS  
HAYAS" JUCHITAN DE F.

GIRO Y NOMBRE DE LA INDUSTRIA

UBICACION

YUCATAN

160.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"CANIBAC"	MERIDA
161.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"SAN LUIS IZAMAL"	MERIDA
162.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"CHUMKA--- NAM"	MERIDA
163.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"SAN --- ISIDRO OCHIL"	MERIDA
164.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"SAN --- ANTONIO"	MERIDA
165.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"LEPAN "	MERIDA
166.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"BACALAR"	MERIDA
167.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"SANTA - BARBARA"	MERIDA
168.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"CHENCHE DE LAS TORRES"	MERIDA
169.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"SANTO - DOMINGO"	MERIDA
170.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"GPANADA"	MERIDA
171.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"SIHO"	MERIDA
172.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"XCUM--- PICH"	MERIDA
173.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"TEPICH - CARRILLO"	MERIDA
174.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"TECIMUL"	MERIDA
175.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"CONS--- TANCIA"	MERIDA
176.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"SAKALA"	MERIDA
177.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"DZINA"	MERIDA
178.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"TEKAT"	MERIDA
179.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"ZCUYUM"	MERIDA
180.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"KANCA- BAN CANTON"	MERIDA
181.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"DZOYAX- CHE"	MERIDA
182.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"TEBEC"	MERIDA
183.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"DZIN- BIKAK"	MERIDA
184.-	DESFIBRADORA DE HENEQUEN	"OXCUM"	MERIDA

GIRO Y NOMBRE DE LA INDUSTRIA

UBICACION

MERIDA

185.- DESFIBRADORA DE HENEQUEN - - " SAN MIGUEL CHAC "	MERIDA
186.- DESFIBRADORA DE HENEQUEN - - SAN ANTONIO YAXCENS "	MERIDA
187.- DESFIBRADORA DE HENEQUEN - - " CHUYCHE "	MERIDA
188.- DESFIBRADORA DE HENEQUEN - - " SACAHUA "	MERIDA
189.- DESFIBRADORA DE HENEQUEN - - " SUPA "	MERIDA
190.- DESFIBRADORA DE HENEQUEN - - " KRUPP "	MERIDA
191.- DESFIBRADORA DE HENEQUEN - - XCANACHACAN "	MERIDA
192.- DESFIBRADORA DE HENEQUEN - - " HUZYCAMAL "	MERIDA
193.- DESFIBRADORA DE HENEQUEN - - " DZIUCHE "	MERIDA
194.- DESFIBRADORA DE HENEQUEN - - " KANSUCOPO "	MERIDA
195.- DESFIBRADORA DE HENEQUEN - - SAN JUAN LIZARRAGA "	MERIDA
196.- DESFIBRADORA DE HENEQUEN - - " YOBAIN "	MERIDA
197.- DESFIBRADORA DE HENEQUEN - - " KANACHEN "	MERIDA
198.- DESFIBRADORA DE HENEQUEN - - DZILAN GONZALEZ "	MERIDA
199.- DESFIBRADORA DE HENEQUEN - - " CITINCABCHEN "	MERIDA
200.- REFINADORA Y PURIFICADORA - DE MIEL " MERIDA "	MERIDA

---

GIRO Y NOMBRE DE LA INDUSTRIA

UBICACION

---

ZACATECAS

201.- DESHIDRATADORA DE CHILE "LORETO"	LORETO
202.- DESHIDRATADORA DE CHILE "FRESNILLO"	FRESNILLO
203.- UNIDAD TEXTIL "GUADALUPE"	ZACATECAS

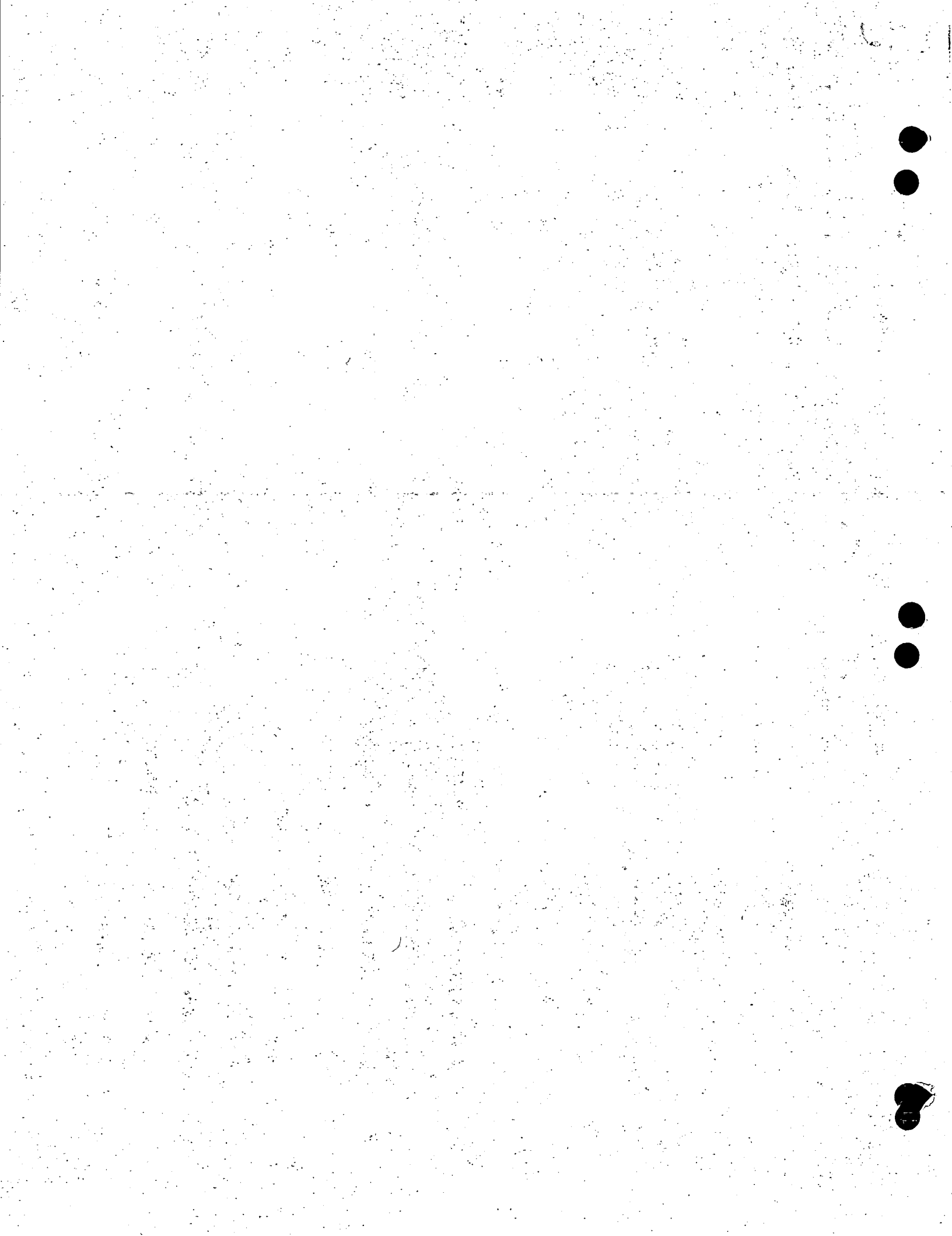
\* MICHOACAN

204.- EMPACADORA DE CARNES DE MICHOACAN	MORELIA
---	---------

\* Información complementaria.

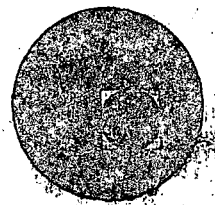
RESUMEN DE AGROINDUSTRIAS POR RAMAS DE LA PRODUCCION.

RAMA PRODUCCION	BANJIDAL	BANAGRO	BANGRICOLO	TOTAL
1.- DESPEPITADORAS	24	4	14	42
2.- INDUSTRIA TEXTIL Y SUB-PRODUCTS. ALGODON	9	3	1	13
3.- MOLINOS DE ARROZ	9	7	0	16
4.- DESHIDRATADORAS	13	4	1	18
5.- ALIMENTOS BALANCEADOS	5	5	1	11
6.- EMPACADORAS DE FRUTAS	12	12	1	25
7.- BENEFICIOS DE CAFE Y CACAO	45	7	0	52
8.- TRAPICHES PILONCILLEROS Y BENEF. DE MIEL	16	5	0	21
9.- MEZCLADORAS DE INSECTICIDAS Y FERTILIZ.	6	6	1	13
10.- DESFIBRADORAS DE HENEQUEN	40	0	0	40
11.- INDUSTRIAS DE CARNE	3	4	2	9
12.- INDUSTRIAS LACTEAS	0	11	1	12
13.- INDUSTRIAS FORESTALES	12	5	0	17
14.- INDUSTRIAS DE OLEAGINOSAS	6	7	2	15
15.- INDUSTRIAS VARIAS	4	5	1	10
	204	85	25	314





centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam



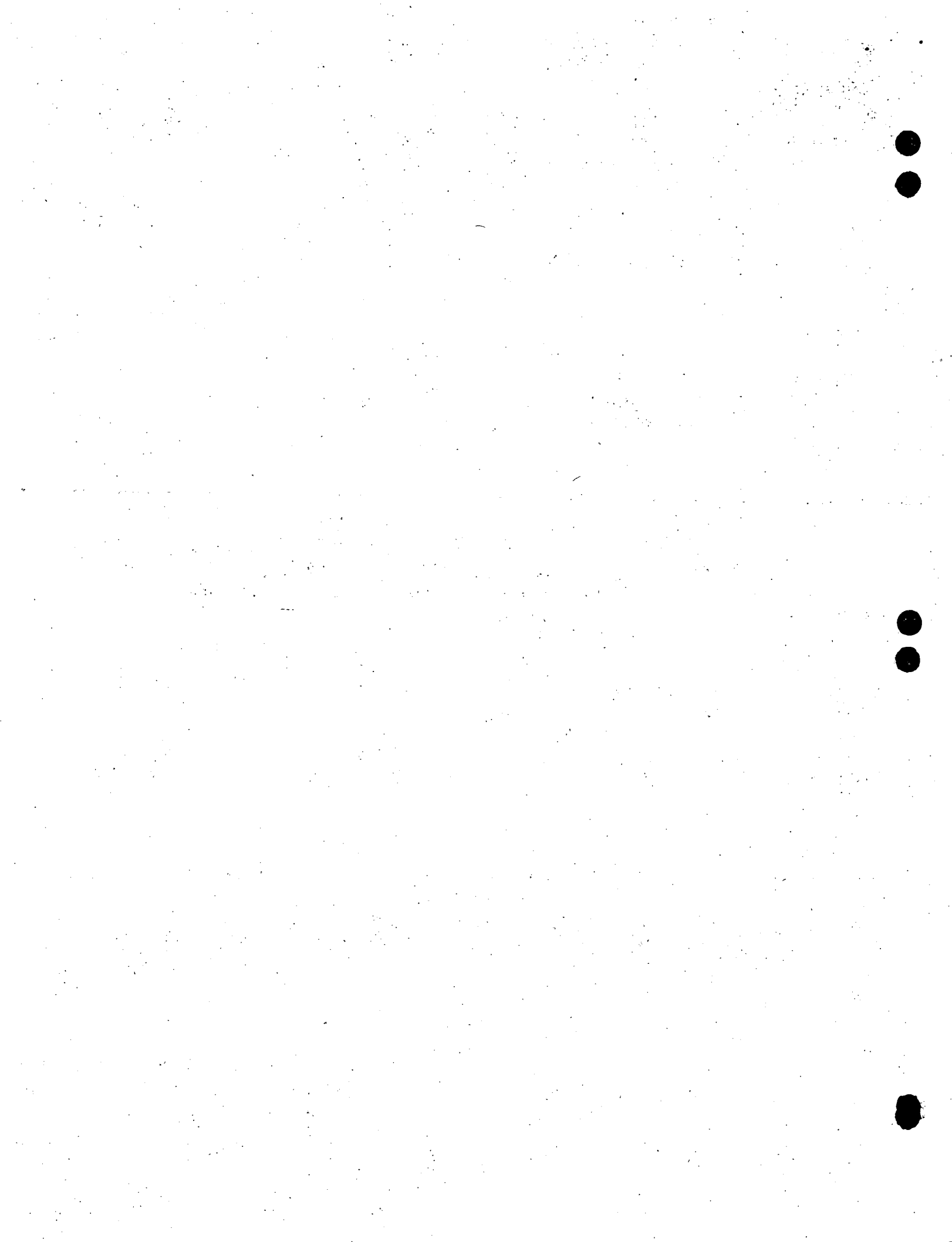
Seminario sobre "PLANEACION DEL DESARROLLO  
AGROPECUARIO"

EL DESARROLLO DEL SECTOR AGRICOLA  
DENTRO DEL MARCO DEL DESARROLLO REGIONAL EN MEXICO

Nathán Grabinsky Asz  
Uwe Frisch G.

Reunión Nacional de Ciencia y Tecnología en la  
Reforma Agraria, celebrada del 24 al 27 de  
julio de 1968, en el Centro Interamericano  
de Estudios de Seguridad Social, de la  
Unidad Independencia del IMSS.





EL DESARROLLO DEL SECTOR AGRICOLA DENTRO DEL MARCO  
DEL DESARROLLO REGIONAL DE MEXICO

Los efectos de la Reforma Agraria sobre la estructura socio-  
económica del país

El México contemporáneo es el resultado de la Revolución de 1910 y, en especial, de la Reforma Agraria llevada a cabo por la misma. Sin las transformaciones provocadas por ese medio en la estructura social y económica de la nación, no se explican el desarrollo económico y el crecimiento industrial que caracterizan al presente a nuestra sociedad.

Los efectos directos de la ruptura del latifundio y de la gran hacienda tradicional como formas de propiedad de la tierra y de organización de la producción agropecuaria, fueron, en términos generales, los siguientes:

- A) El surgimiento de un nuevo tipo de empresarios agrícolas, esto es, los ejidatarios y los pequeños propietarios, constituyendo un grupo socio-económico más numeroso que el de la antigua clase terrateniente.
- B) La apertura de nuevas tierras al cultivo, especialmente en las áreas en donde se hicieron vías de acceso, se llevaron a cabo programas de saneamiento o se realizaron obras de riego, y

C) Mayor comercialización de los productos del campo, es decir, un aumento de aquella parte de la producción agropecuaria destinada al intercambio sea con otros sectores de la economía o bien con otras regiones diferentes a las de su origen.

Al eliminar las condiciones de servidumbre en que se hallaba una buena parte de la población rural del país, los cambios institucionales ocurridos hicieron visible el exceso de gente que estaba incorporado al sector agropecuario de la economía nacional. Tal exceso había permanecido encubierto por las relaciones sociales de tipo feudal que imperaban en el agro mexicano, pero con la desaparición de las mismas, el subempleo oculto previamente existente se transformó en un desempleo efectivo para la masa de aquellos que no llegaron a convertirse en nuevos empresarios agrícolas ni encontraron ocupación remunerada en el sector agropecuario.

Estos excedentes de población rural, al ser expulsados de sus lugares de origen por el desempleo provocado por las nuevas condiciones sociales, dieron lugar a migraciones internas de diverso tipo. Una parte de la población desocupada fue absorbida por las ciudades y las nuevas áreas de colonización, y hasta la fecha las más dinámicas de ellas siguen creciendo a expensas de la población de origen rural. Otra parte de la población campesina excedente realiza labores de carácter estacional en diversas zonas del país y, eventualmente, en el extranjero. Esta masa humana carente de arraigo constituye una población flotante.

que tiene una forma nómada de vida.

Como no todos los que emigraron a las ciudades pudieron incorporarse a las actividades productoras de las mismas, surgió el desempleo urbano, lo que se evidencia con la aparición de los llamados "cinturones de miseria". Por su parte, subsistió el subempleo en las áreas rurales, aunque adoptando modalidades distintas a las previamente existentes. El fenómeno representado por el bracerismo fue, simplemente, una de ellas.

El desarrollo de las actividades industriales y de servicios de las ciudades fue posible debido a la existencia de tres factores, a saber:

- A) La afluencia de los capitales expulsados del campo por la Reforma Agraria hacia los centros urbanos, en donde encontraron un refugio y nuevas oportunidades de inversión;
- B) La abundancia y baratura de la mano de obra, causada por el éxodo del campo a las ciudades, y
- C) La mayor división territorial del trabajo en el país, que condujo a una especialización más acentuada de la producción del campo y las ciudades y que, derivándose de los dos factores precedentes, significó la apertura y desenvolvimiento de los mercados nacionales.

Así pues, cabe afirmar que, además de una nueva problemática social, la Reforma Agraria originó -tanto de manera

directa como indirecta- una nueva estructura de la economía nacional, que tiene por motor al sector industrial. Este cambio estructural ha sido favorable para el país en su conjunto, ya que elevó la productividad de todos los sectores de la economía de tal modo que el Producto Nacional Bruto ha podido crecer más de prisa que la población.

Asimismo, el crecimiento de dicho Producto permitió al Estado obtener ingresos más elevados, que lo han capacitado para influir en mayor medida sobre la aceleración del desarrollo general del país mediante las diversas vías que tiene a su disposición para redistribuir la renta nacional, tanto en un sentido social, como en uno sectorial y uno geográfico. La posición económica más favorable del Estado hizo posible que éste dotara al país con los elementos de infraestructura básicos para el logro de nuevos desarrollos agrícolas e industriales. Dichas obras produjeron una alteración de la distribución espacial de los centros de gravedad de la producción tanto agropecuaria como industrial de la República. El resultado de ello ha sido una mayor integración física del territorio del país y un dominio más efectivo sobre el mismo por parte de la nación.

## 2. El panorama del sector agropecuario en la economía nacional

La absorción de los incrementos de la población en edad productiva por parte de las actividades mejor remuneradas no ha ocurrido al mismo ritmo con que se han producido éstos a lo largo de los últimos 55 años, y así se han presentado fenómenos de redistribución regresiva del ingreso global del país. Dichos fenómenos, que ocurren cada vez que el crecimiento del empleo marcha a la zaga del crecimiento general de la economía, afectan negativamente la posición relativa de los sectores productores de menor remuneración en el conjunto total.

Como se desprende de los datos que se consignan en los siguientes cuadros, dichos fenómenos han incidido en una forma peculiar sobre el sector agropecuario de la economía nacional, a pesar de los cambios favorables ocurridos en el mismo.

CUADRO 1

PARTICIPACION DE LA AGRICULTURA, GANADERIA, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA EN LA POBLACION  
ECONOMICAMENTE ACTIVA DEL PAIS

	Población econó- micamente acti- va del país (Miles de personas) (1)	Participación del sector agropecuario (Miles de personas) (2)	Porcentaje sobre el total (3)	Participación de los demás sectores (Miles de personas) (4)	Porcentaje sobre el total (5)	Personas en los demás sectores por cada 100 cam- pesinos (4)/(2)·100
1910	5 332	3 596	67.44	1 736	32.56	48
1921	5 045	3 490	69.18	1 555	30.82	45
1930	5 358	3 626	67.67	1 732	32.33	48
1940	6 055	3 831	63.27	2 224	36.73	58
1950	8 272	4 824	58.32	3 448	41.68	71
1960	11 332	6 144	54.21	5 188	45.79	84
1965	13 427	6 867	51.14	6 560	48.86	96

FUENTE: "La Economía Mexicana en Cifras", Nacional Financiera, S. A., México, D. F., 1966.

Las cifras apuntadas en el primer cuadro revelan que la vigorosa evolución demográfica que experimentó el país durante el medio siglo transcurrido desde la fase revolucionaria de su historia se tradujo en una generación de empleos tanto en el sector agropecuario como en las actividades urbanas. Se duplicó el número de gentes ocupadas en el primero, en tanto que se cuadruplicó el de las personas dedicadas a las industrias y los servicios. Actualmente se juzga que este proceso de crecimiento más acelerado de las actividades urbanas respecto de las primarias es indicativo de modificaciones favorables en la organización productora de las naciones en que ocurre, siempre y cuando la producción originada en el sector primario sea suficiente para cubrir la demanda del país en el capítulo de alimentos y materias primas, cosa que afortunadamente ha sucedido en el caso de México.

La última columna del cuadro, que indica el número de personas ocupadas en actividades no agropecuarias por cada cien trabajadores del campo, muestra un crecimiento continuo del mismo a partir de 1921, alcanzando en 1965 una cifra equivalente al doble de la que se registró en el último año del Porfiriato. Para 1968 el número de personas ocupadas en actividades urbanas debe haber rebasado al de los campesinos.



CUADRO 2

INGRESOS DE LAS PERSONAS OCUPADAS EN LA AGRICULTURA, GANADERIA, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA  
(pesos de 1950 por trabajador)

	Ingreso me sio por trabajador en el país (1)	Ingreso me dio de las activida des prima rias (2)	Por ciento sobre el promedio (3)	Ingreso me dio de las demás acti vidades (4)	Por ciento sobre el promedio (5)	Ingreso de las demás activida des por peso percibido por las primarias (4)/(2)
1910	2 757	1 279	46.39	5 818	211.03	4.55
1921	3 152	1 318	41.81	7 267	230.55	5.51
1930	3 154	1 076	34.12	7 506	237.98	6.98
1940	3 732	1 410	37.78	7 734	207.23	5.49
1950	4 969	1 907	38.38	9 252	186.19	4.85
1960	6 557	2 279	34.76	11 623	177.26	5.10
1965	7 418	2 519	33.96	12 546	169.13	4.98

FUENTE: "La Economía Mexicana en Cifras", Nacional Financiera, S. A., México, D. F., 1966.

Este cuadro intenta medir la remuneración media de los campesinos del país y comparar su magnitud con la que derivan de su labor los otros sectores productores. Para ello conviene señalar que en términos reales (precios de 1950), tanto los campesinos como el personal ocupado en actividades urbanas de hecho duplicaron sus percepciones medias en el lapso que va de 1910 a 1965. La relación entre los ingresos medios de los dos grupos, que se muestra en la última columna del cuadro, varía entre un mínimo de \$4.55 y un máximo de \$6.98 de ingreso por persona ocupada en actividades urbanas, por cada peso recibido por los campesinos.

La evolución fluctuante que se observa en esta columna revela un deterioro de la situación de los campesinos de 1910 a 1930; un período de recuperación en los 20 años siguientes, y un nuevo deterioro en la década 1950-1960. De 1960 a 1965 parece mejorar ligeramente la situación relativa del campesinado. En otras palabras, los fenómenos de redistribución regresiva del ingreso a que se hizo referencia al comienzo del presente apartado se dejaron sentir en toda su fuerza alrededor de 1930, coincidiendo con un decaimiento general de la economía tanto del país como del resto del mundo y volvieron a mostrarse en 1960, cuando la economía mundial dio nuevamente signos de debilidad.

En general, se puede afirmar que durante el amplio período que se analiza, el ingreso medio de los campesinos osciló entre el 18% y el 22% del ingreso medio de la población urbana. Esto quiere decir que la situación relativa de los unos frente a los otros se ha mantenido prácticamente estática a pesar de

los esfuerzos hechos por corregir ese desnivel tan acentuado.

Hay quienes juzgan que no sólo se ha producido la situación de estancamiento relativo previamente expuesta, sino que se ha presentado también un deterioro continuo en la situación del campesinado. Para ello se apoyan en los datos consignados en la tercera columna, que relacionan los ingresos medios de los campesinos con el ingreso medio de la totalidad de la población económicamente activa del país. Esta interpretación de dichas cifras relativas constituye una típica falacia estadística, ya que la misma se deriva de no tomar en consideración la nueva composición de la población económicamente activa del país, cuya evolución se mostró en el primer cuadro y se enjuició en el comentario al mismo. A quienes insistieran en tal argumento podría mostrárseles el descenso que experimentó el dato del ingreso urbano, también respecto del promedio general (Columna 5), que pasa de 237.98% en 1930 a 169.13% en 1965, sin que ello constituya una falla y más bien una acción correctora de la mala distribución de la renta nacional.

Para que tal "deterioro" agropecuario, de naturaleza aritmética, no se hubiese registrado, hubiera sido necesario que el ingreso medio de los campesinos creciera en 50% más que el de los habitantes urbanos, hecho que representaría una fuerte redistribución progresiva del ingreso entre los sectores productores de la economía.

Los resultados de la Reforma Agraria no se manifestaron de esa manera, aunque sí ocurrió una mejoría efectiva en los ingresos medios del campesinado, mismos que registra la columna número dos del cuadro anterior.

Dicha mejoría se realizó mediante dos mecanismos, que fueron:

- A) La redistribución de una buena parte de los beneficios derivados de las actividades agropecuarias que percibía periódicamente la antigua clase terrateniente, y que pasaron a manos de los ejidatarios y pequeños propietarios, y
- B) El paso de un numeroso grupo de personas de origen campesino a ocupaciones urbanas mejor remuneradas.

Sin embargo, como se verá más adelante, este fenómeno favorable al campesinado no tuvo los mismos efectos ni la misma intensidad en todas las zonas del país.

CUADRO 3

APORTACION DE LA AGRICULTURA, GANADERIA, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA AL  
PRODUCTO NACIONAL BRUTO

(Miles de millones de pesos a precios de 1950)

Producto Nacional Bruto	Aportación de las activida- des primarias	Por ciento sobre el total	Aportación de las demás ac- tividades	Por ciento sobre el total	Aportación de las demás ac- tividades por peso aportado por las prima- rias
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(4)/(2)
1910	14.7	31.29	10.1	68.71	2.20
1921	15.9	28.93	11.3	71.07	2.46
1930	16.9	23.08	13.0	76.92	3.33
1940	22.6	23.89	17.2	76.11	3.19
1950	41.1	22.38	31.9	77.62	3.47
1960	74.3	18.84	60.3	81.16	4.31
1965	99.6	17.37	82.3	82.63	7.76

FUENTE: "La Economía Mexicana en Cifras", Nacional Financiera, S. A., México, D. F., 1966.

El tercer cuadro revela el notable crecimiento del Producto Nacional en los 55 años posteriores al cambio violento de las instituciones y de la estructura social del país. En efecto, dicho Producto, medido en términos reales, se multiplicó por 6.8, en tanto que la población sólo creció en 2.5 veces. El producto agropecuario aumentó en 270%, y el de las actividades urbanas en 720%.

El crecimiento de ambos, superior al de la población del país, permitió acrecentar en 170% el ingreso medio por persona ocupada, fenómeno que se puede examinar en la primera columna del cuadro número dos.

El continuo descenso de la aportación porcentual del sector agropecuario al Producto Nacional obedece a la disminución del personal ocupado en ese sector frente al correlativo incremento de la masa dedicada a actividades urbanas de superior remuneración, ya que prácticamente se conservó la relación entre las productividades correspondientes a cada uno de los sectores mencionados.

El crecimiento explosivo de la población y las tendencias actuales de la tecnología industrial que llevan aparejados requerimientos de mano de obra cada vez menores y necesidades de capital cada vez mayores, conspiran en contra de una absorción satisfactoria, por parte de la industria, de los excedentes de fuerza laboral originados en el campo, ya que en esas condiciones las demandas urbanas de mano de obra crecerán más lentamente de lo que ocurrió en el pasado.

Al perder eficacia este expediente para aliviar el subempleo campesino, no resulta descabellado sostener que, al menos durante una fase de transición, la solución a dicho problema deberá buscarse en una modificación de las condiciones de operación económica del campo mismo.

3. El panorama regional de los ingresos ejidales

El problema que desde cualquier punto de vista representa para la nación el que el 51% de la población económicamente activa del país tenga ingresos de \$2,519 por persona ocupada, en tanto que el 49% restante dispone de \$12,546 en promedio (5 a 1; datos de 1965 a precios de 1950), se centra en el campo y constituye el meollo de lo que se suele designar como "el problema agrario".

Si bien es cierto que dicho problema afecta al conjunto de las actividades agropecuarias consideradas como sector productor, también resulta obvio que el mismo se manifestará en forma desigual en el espacio, influyendo en forma mínima en algunas regiones y siendo sumamente dramático en otras. Por ello, conviene examinar al nivel de entidad federativa los resultados alcanzados por los campesinos en el desempeño de sus actividades, a fin de establecer -a la luz de la gama que resulte- en qué áreas el problema del campo es menos agudo, y en cuáles alcanza la mayor gravedad.

Como la Reforma Agraria modificó el panorama del sector primario de la economía nacional y obtuvo cierto éxito al elevar el nivel de ingresos de los campesinos al menos en términos absolutos, ya que no en términos relativos, no resulta irrazonable llevar a cabo una primera aproximación a los aspectos regionales del problema comenzando por el examen del desempeño del grupo campesino constituido por los ejidatarios, grupo que fue tanto instituido por la Revolución como beneficiario directo de la misma.



Considerando el valor de la producción agrícola por ejidatario como equivalente al ingreso de dichos campesinos, encontramos el siguiente panorama:

CUADRO 4

DATOS RELATIVOS A LOS EJIDATARIOS SEGUN EL CENSO AGRICOLA, GANADERO Y EJIDAL DE 1960

Entidades Federativas	Ingresos agrícolas por ejidatario (Pesos)	Número de ejidatarios (En miles)	Superficie de labor por ejidatario (Has.)
Distrito Federal	527	14.6	0.91
México	1 191	153.7	2.15
Campeche	2 096	10.4	17.69
Querétaro	2 230	21.7	6.80
Hidalgo	2 324	75.4	3.79
San Luis Potosí	2 353	67.9	6.80
Tlaxcala	2 432	28.5	4.41
Puebla	2 434	109.9	4.08
Nuevo León	2 657	21.0	8.04
Oaxaca	2 946	54.2	5.92
Zacatecas	3 033	54.0	7.88
Guerrero	3 273	73.0	7.16
Chiapas	3 362	88.7	7.88
Guanajuato	3 418	67.3	7.84
Aguascalientes	3 425	10.6	9.90
Jalisco	3 762	70.9	7.90
Michoacán	3 841	93.7	7.09
Tabasco	3 970	20.1	8.42
Territorio de Baja California	4 000	1.1	6.18
Durango	4 354	48.0	7.74
Chihuahua	4 655	42.9	9.81
Coahuila	4 781	38.4	9.14
Morelos	5 055	21.8	4.88
Veracruz	5 672	130.7	6.81
Tamaulipas	6 042	33.1	7.68
Yucatán	6 261	58.3	8.84
Quintana Roo	6 444	3.6	15.06
Sinaloa	7 205	38.5	11.22
Colima	7 684	5.7	14.04
Nayarit	8 410	24.9	11.71
Sonora	12 964	19.6	11.26
Baja California	37 491	5.7	25.30
República Mexicana	3 882	1 512.1	6.83

11.

En diez entidades -el Distrito Federal, el Estado de México, Campeche, Querétaro, Hidalgo, San Luis Potosí, Tlaxcala, Puebla, Nuevo León y Oaxaca- los ingresos medios por ejidatario no llegaron en 1960 a igualarse al salario mínimo urbano medio del país, de alrededor de 8 pesos diarios; en otras trece -Zacatecas, Guerrero, Chiapas, Guanajuato, Aguascalientes, Jalisco, Michoacán, Tabasco, el Territorio de Baja California, Durango, Chihuahua, Coahuila y Morelos (que integran un grupo intermedio)- el ingreso medio por ejidatario tiene de una a dos veces la magnitud del salario mínimo urbano medio del país y, por último, en las nueve restantes -Veracruz, Tamaulipas, Yucatán, Quintana Roo, Sinaloa, Colima, Nayarit, Sonora y el Estado de Baja California- los ingresos medios por ejidatario cuando menos doblan el ingreso medio nacional por obrero, esto es, el salario mínimo urbano correspondiente al país.

El problema agrario del país, representado por la relativa pobreza del campesinado, se pone de manifiesto en su forma más aguda en las entidades de más bajos ingresos por ejidatario, es decir, en las del primer grupo de diez entidades del cuadro número cuatro. Utilizando otros indicadores socioeconómicos se pueden eliminar de dicho grupo al Distrito Federal y a Nuevo León por la índole básicamente industrial de su producción, así como a Campeche por su obvia especialización en las actividades pesqueras y forestales, especialización que da otro matiz al problema de la entidad.

Así, en un primer acercamiento al examen regional del problema agrario del país, aparece un conglomerado continuo

constituido por las siete entidades restantes del primer grupo, conglomerado en el que el problema del campo alcanza una importancia crucial tanto al nivel regional como al nacional. Llamaremos a este conjunto la "zona agraria crítica" del país.

Como se descubrió la existencia de esta zona con apoyo en datos relativos a los ejidatarios, conviene hacer una aclaración acerca de este grupo de campesinos antes de proceder al examen más detallado del área en cuestión. En efecto, se han enderezado tantas críticas contra los ejidatarios, que quien se dejara influir por ellas sin someterlas a mayor análisis podría sentirse tentado de atribuir el problema agrario del país a la ineficiencia de este grupo de productores. En prevención de ello, se examinó el valor de las producciones por hectárea logradas por ejidatario y por propietario de extensiones de 5 Has. o más, a nivel de entidad federativa, y se comparó con el respectivo promedio nacional de cada grupo. El resultado de la confronta de estos datos fue notable: se advirtió una razonable correlación entre las producciones de unos y otros, ya que en más de las dos terceras partes de los casos se pudo observar que ahí donde los propietarios de extensiones mayores lograron una producción comparativamente elevada, los ejidatarios también la alcanzaron, y viceversa. Además, en 1960 los rendimientos medios por hectárea de uno y otro grupo se encontraban sumamente próximos: \$568 por ejidatario frente a \$630 por propietario de extensiones amplias, o sea una diferencia de 10%. Este resultado invalida las acusaciones hechas contra los ejidatarios, ya que significa que -en conjunto- el ejidatario no es mucho me-

nos eficiente que el propietario privado, puesto que logra resultados parecidos.

En cuanto a los casos en que no se encontró la correlación indicada debido a deficiencias de uno u otro grupo, no es aconsejable hacer un juicio precipitado y apriorístico, sino que sería preciso descender a mayor detalle para identificar las causas de la incongruencia observada -calidad de suelos, inversiones, acceso al mercado, etc.-, aspecto que carece de relevancia para los fines del presente análisis.

#### 4. Descripción de la zona agraria crítica del país

Esta zona, integrada por los estados de San Luis Potosí, Querétaro, Hidalgo, México, Tlaxcala, Puebla y Oaxaca forma una ancha faja que se extiende de norte a sur a través del país, aproximadamente entre los 15° y 22° de latitud norte y los 97° y 99° de longitud oeste. La Sierra Madre Oriental se interpone entre la zona y los vientos húmedos del Golfo de México ahí donde éstos podrían favorecerla, y una reducida porción de la misma queda incluida en territorio correspondiente a la faja desértica del hemisferio norte, por lo que en conjunto viene a resultar de índole semi-árida. Además, abunda en ella el terreno accidentado, por lo que físicamente no resulta favorable para la agricultura.

En la zona en cuestión se reúnen la cuarta parte de la población del país; la octava parte de la superficie del mismo y apenas la décimosexta parte de las tierras beneficiadas por la política de irrigación emprendida por la Revolución. Su carácter es eminentemente agrario; ya que en 1960 sólo el 33.07% de su población era urbana, y el 66.93% de la misma fue rural. (En el país, las cifras correspondientes eran de 50.7% y 49.3%). La gran presión demográfica sobre la tierra, que le es característica determina que el promedio de hectáreas con que cuenta por ejidatario sea inferior a las 6.8 que constituían la parcela ejidal media del país en 1960.

Esta zona semiárida, accidentada, con predominio de tierras de temporal, densamente poblada, rural, de bajos ingresos y pocas tierras por campesino, representa de hecho el problema

residual que ha dejado en pie la Reforma Agraria. Conviene pues, proceder al examen de la estructura de toda su población activa en el sector agropecuario, misma que se puede observar en el cuadro número cinco, a fin de comprender su verdadera naturaleza económica.

CUADRO 5

	Número de perso- nas (En Miles)	Participación en el total na- cional (En %s)
(Datos del año 1960)		
Ejidatarios	525.9	34.78
Pequeños propietarios (menos de 5 Has.)	646.2	71.87
Medianos y grandes pro- prietarios (5 Has. o más)	73.0	16.66
Jornaleros	<u>666.9</u>	<u>34.28</u>
T O T A L E S	1 911.0	39.87

Si el examen de los datos por ejidatario permitió descubrir y definir la zona, el examen de su población campesina total revela otros rasgos no menos interesantes: las cifras consignadas en el cuadro número cinco permiten observar que en la zona abundan los parvifundistas privados, absorbiendo más del 70% del total nacional, concentración reveladora de la escasez de tierras que afecta tanto a ejidatarios como a pequeños propietarios en el área. El número de medianos y grandes propietarios es, por contraste, inferior a la cuota que les correspondería en una distribución uniforme, en tanto que el número de jornaleros, que probablemente dependen de los medianos

y grandes propietarios, es extraordinariamente elevado: el doble del promedio nacional. Este último hecho revela la pobreza del campesino de la zona, la que -gracias a la abundancia y consecuente baratura de la mano de obra- permite emplear mayor número de salarios en vez de equipos e instalaciones.

Considerando que en esta zona del país los ingresos globales de los pequeños propietarios (menos de 5 Has.) en promedio resultan equivalentes a la tercera parte de los que obtienen los ejidatarios -ya de por sí los más bajos del país- se acentúa en forma dramática el carácter crítico atribuible a la zona.

La imagen del campesinado de la misma se redondea aún más si agregamos que en el estudio sobre la agricultura del país correspondiente a 1950 que patrocinó la Nacional Financiera y publicó el Fondo de Cultura Económica (\*), se indica que dentro de la clasificación de las formas de vida de la población rural del país en cuatro categorías -moderna, avanzada, atrasada y arcaica-, seis de las entidades integrantes de la zona, esto es, Hidalgo, México, Oaxaca, Puebla, Querétaro y Tlaxcala caían dentro de la categoría arcaica, y sólo una -San Luis Potosí- quedaba incluida en la atrasada.

No resulta en forma alguna incongruente con la situación descrita el hecho adicional de que la zona agraria crítica del país, que incluye al 39.9% del campesinado nacional, sólo

---

(\*) Armando González Santos. "La Agricultura; Estructura y Utilización de los Recursos", Fondo de Cultura Económica, México, D. F., 1957.

aporte el 18.7% del valor de la producción agropecuaria de la República, con lo que sus integrantes obtienen un ingreso medio equivalente a la tercera parte del que reciben los demás campesinos de México. La importancia de este dato radica en la circunstancia de que constituye la prueba de que el fenómeno de redistribución regresiva del ingreso, que afecta en forma negativa al sector agropecuario al considerarlo como un todo, incide en forma particularmente grave sobre el campesinado de este conjunto de siete entidades federativas. Si bien no se ignora que el problema no es privativo de esta porción del territorio nacional, la extensión del área, el considerable peso de su población campesina, y su peculiar ubicación le otorgan características de gran relevancia nacional.

Resumiendo, el análisis precedente y más detallado del panorama agrario de las siete entidades que se habían identificado en una primera aproximación, referida exclusivamente a ejidatarios, como las más débiles del país, no sólo ha venido a confirmar la exactitud de la hipótesis que permitió su descubrimiento, sino que -además- ha revelado que esta es la zona en donde el problema agrario que aún subsiste en México alcanza en todos sentidos su manifestación más aguda.



5. Las causas de la existencia de la zona agraria crítica del país

Una vez establecida de manera definitiva e irrocusable la existencia de una zona agraria crítica del país, es necesario determinar sus causas. Para tal fin es conveniente examinar la operación económica de las actividades agropecuarias que se desenvuelven en ella. Los resultados son por demás interesantes (véase el cuadro número seis): en 1960 la dotación de capital por hectárea de labor en la zona equivalía al 80.53% de la del resto del país; su producción por la misma unidad de superficie era algo mayor, pues representaba el 83.24% respecto al resto de la República y los rendimientos obtenidos por cada peso invertido en sus actividades agropecuarias fueron ligeramente superiores a los de las demás regiones del territorio nacional. Ello significa que la organización técnica de la producción de este sector no es peor que en otras partes del país sino al contrario, pues incluso muestra una leve superioridad respecto de ellas. Si todo dependiera de ello solamente, la zona crítica no tendría el carácter de tal.

Sin embargo, el panorama se modifica radicalmente al examinar los rendimientos logrados per campesino: los campesinos del área apenas obtienen un rendimiento per cápita equivalente al 34.68% de los que obtienen los campesinos del resto del país. Obviamente, esto significa que el campesinado subsiste en la zona en condiciones de extrema penuria, fenómeno cuyas causas corresponde aclarar. Dichas causas se pueden atribuir, por una parte, a la gran presión demográfica que en el

área se ejerce sobre la tierra, y por la otra, a una insuficiente dotación de capital por campesino.

En efecto, se sabe por los datos correspondientes a población total y superficie de la zona -como ya se indicó, respectivamente un cuarto y un octavo de los del país-, que en ella se registra una densidad de población superior en más del doble a la densidad nacional media. Pero esta situación resulta mucho más grave al limitar el examen al grupo campesino, pues entonces resulta que en tanto que los campesinos del resto del país disponen de 6.47 Has. de labor per cápita, los de la zona sólo cuentan con 2.70 Has., es decir, apenas un 41.73% de lo que corresponde a los demás. Si a ello se agrega que la composición cualitativa de estas escasas tierras es menos favorable que la del resto del país -las tierras de riego disponibles por campesino en la zona apenas representan una cuarta parte de las que utilizan los agricultores del resto del territorio nacional-, queda explicada en toda su magnitud y alcance la significación que tiene en este caso la expresión de "presión demográfica sobre la tierra". Por lo que hace a la dotación de capital por campesino, ésta representa sólo un tercio de la que tienen en promedio los campesinos del resto del país.

Es obvio que en semejantes condiciones de mucho menor disponibilidad de tierras y de una más baja dotación de capital por campesino, el rendimiento per cápita del personal ocupado en actividades agropecuarias tendrá que ser notablemente reducido. Como el primer aspecto difícilmente puede modificarse, la solución del problema radicará principalmente en transformar el ca-

rácter de las actividades agropecuarias del área, lo que en el marco establecido por la situación demográfica de la misma simplemente quiere decir que en ella debe procurarse tener una producción rural muy intensiva amén de inducir otros cambios culturales y tecnológicos. En otras palabras, para extirpar de la zona la miseria campesina, se requiere en ella una actividad agropecuaria organizada conforme a lo que se podría considerar como un patrón europeo -o mejor aún reconstituir el modelo indígena precolombino, del que subsisten algunos elementos, reforzándolo con tecnología e instrumental modernos- en el que estén integradas la agricultura, la ganadería, la avicultura y las artesañas y pequeñas industrias de ámbito local.

Atacar el problema agrario de esta zona significa buscar solución a la situación desventajosa en que opera el cuarenta por ciento de la población campesina del país, que participa en forma muy reducida en la economía nacional tanto por lo que hace a su aporte al producto agropecuario como en lo que se refiere a su capacidad de consumo de toda clase de bienes.

El bajo grado de desarrollo urbano que en general caracteriza a esta zona impide abrigar una razonable esperanza de que los problemas de su campesinado se lleguen a resolver en forma natural y espontánea a través del desarrollo regional de actividades industriales y de servicios que emplearían a esta masa campesina en mejores condiciones de remuneración. Tampoco se vislumbra un alivio a la situación en un plazo más o menos cercano (esto es, de 10 a 15 años) por la vía de la

emigración rural -fenómeno que, por otra parte, ya tuvo lugar sin haber modificado sustancialmente el panorama- debido a que en la actualidad tanto los núcleos urbanos más dinámicos como las zonas agrícolas más favorecidas del país cuentan con fuentes de abastecimiento de mano de obra en sus propias esferas de influencia, sea por la vía de una evolución demográfica natural, o bien a consecuencia del flujo de emigrantes rurales que provienen de sus inmediaciones. Además, en un panorama de crecimiento explosivo de la población del país, el movimiento de los excedentes demográficos de la zona hacia el Valle de México no representa un alivio efectivo a su situación, ni una solución satisfactoria desde el punto de vista nacional. Por ello el problema representado por la zona agraria crítica del país debe ser abordado en la zona misma y precisamente en el sector agropecuario de su economía.

De aceptarse como válidas las conclusiones de esta investigación, que muestran que el problema campesino residual que ha dejado en pie la Reforma Agraria es de carácter eminentemente regional, así como que las posibles soluciones al mismo se mueven dentro de límites muy estrechos, correspondería encomendar a otros técnicos las investigaciones conducentes a formular, programar e implementar las acciones concretas pertinentes para resolverlo.

CONCEPTO (Datos de 1960)	Zona agraria crítica	Resto de la República	Promedio del país	Porcentaje de la zona crítica sobre el resto de la República Mexicana
	(1)	(2)	(3)	(1) / (2)
Valor de la producción por Ha. de labor (Pesos)				
Producción total	740	889	856	83.24
Producción agrícola	534	624	604	85.58
Producción animal	206	265	252	77.74
Capital por Ha. de labor (Pesos)				
Capital total	3 275	4 067	3 894	80.53
Capital excluyendo el valor de la tierra	1 080	1 274	1 231	84.77
Rendimientos por unidad de capital (Porcentaje)				
Capital total	22.58	21.85	21.98	103.34
Capital excluyendo el valor de la tierra	68.44	69.72	69.54	98.09
Rendimientos por campesino (Pesos)				
Producción total	1 995	5 752	4 254	34.68
Producción agrícola	1 439	4 039	3 002	35.63
Producción animal	556	1 713	1 252	32.46
Superficie de labor por campesino (Hectáreas)				
Superficie total	2.70	6.47	4.97	41.73
Superficie de riego, jugo, humedad, con frutales y agaves	0.42	1.62	1.14	25.93
Superficie de temporal	2.28	4.85	3.83	47.01
Capital por campesino (Pesos)				
Capital total	8 836	26 324	19 351	33.57
Tierras	5 921	18 080	13 231	32.75
Construcciones	214	445	353	48.10
Obras y equipos para riego	106	596	401	17.79
Maquinaria, implementos y vehículos	339	1 272	900	26.65
Ganado	2 089	5 621	4 213	37.16
Otros	167	310	253	53.87

EL DESARROLLO DEL SECTOR AGRICOLA DENTRO DEL MARCO DEL DESARROLLO REGIONAL DE MEXICO

Resumen

1. En la investigación se encontró que la participación del sector agropecuario en la población económicamente activa del país ha ido declinando en forma ininterrumpida, en tanto que creció correlativamente la de los otros sectores productores. Así, en 1910 por cada 100 personas activas en el sector agropecuario había 48 personas ocupadas en los otros sectores, y en 1965 esta cifra se había duplicado.

2. Durante el período de 1910 a 1965 el ingreso individual medio de los campesinos creció al doble en términos reales, y se mantuvo representando aproximadamente la quinta parte del ingreso individual medio correspondiente a las actividades urbanas. Esto significa que la situación relativa de cada campesino no empeoró, si bien tampoco mejoró.

El referido ingreso rural medio mostró algunas oscilaciones, retrocediendo en períodos que coincidieron con fases críticas de la economía. Ello indica que, siendo el sector agropecuario el económicamente más débil, el fenómeno de redistribución regresiva del ingreso que ocurre en tales momentos incide con mayor rigor sobre él.

Sin embargo, se puede asegurar que durante el período ha mejorado el ingreso individual real de los campesinos ya que por una parte se elevó al doble, y a la vez el ingreso generado en el sector se distribuyó de modo más oquitativo a causa del reparto de tierras llevado a cabo por la Reforma Agraria, que condujo a que una buena parte de los beneficios que anteriormente eran absorbidos por los hacendados fuera repartida entre quienes trabajan la tierra.

3. Se puede afirmar que el problema agrario del país consiste en que el 51% de la población económicamente activa -que es el que labora en el sector agropecuario- tiene un ingreso medio de \$2,519 por persona, en tanto que el 49% restante dispone de \$12,546 en promedio (datos de 1965, calculados a precios de 1950).

4. Es evidente que el problema agrario del país difiere de intensidad en el espacio, pues se manifiesta en algunas regiones en forma mínima, y en otras alcanza relieves dramáticos.

5. En una primera aproximación dirigida a establecer las características regionales del problema, se procedió a examinar -tanto en conjunto como al nivel de entidad federativa- el desempeño económico del grupo campesino constituido por los ejidatarios, considerando a este grupo como representativo de las soluciones al problema agrario nacional preconizadas por la Revolución.

El examen de este grupo indicó que, en conjunto obtuvo en 1960 rendimientos por hectárea inferiores en apenas un 10% a los de los propietarios de extensiones amplias (de 5 hectáreas o más), lo que, habida cuenta de su menor equipamiento y de otras desventajas, lo califica como productor eficiente en relación al nivel de productividad agrícola alcanzado en el país.

6. Considerando la producción anual por ejidatario como equivalente al ingreso de cada uno de ellos, se procedió al análisis de estas cifras al nivel de entidad federativa.

7. Dicho análisis permitió establecer tres grupos de entidades de acuerdo con sus niveles de ingreso: uno, constituido por diez entidades, en las que en 1960 los ingresos medios por ejidatario fueron inferiores al salario mínimo urbano medio del país; otro, intermedio, integrado por trece entidades, en las que el ingreso medio por ejidatario fue igual o hasta el doble del salario mínimo urbano medio nacional, y uno más, representado por los nueve Estados restantes, en el cual los ingresos medios por ejidatario tienen por límite inferior el doble del ingreso medio nacional por obrero.

8. Como es obvio, el problema se manifiesta en forma más aguda en las diez entidades que integran el nivel inferior de ingresos por ejidatario.

Se eliminó de dicho grupo a dos entidades que tienen



una producción básicamente industrial, y a otra especializada en actividades pesqueras y forestales. Así, subsistió un conglomerado de siete, a saber: San Luis Potosí, Querétaro, Hidalgo, México, Tlaxcala, Puebla y Oaxaca.

9. Este conglomerado forma una ancha faja que se extiende sin interrupción de norte a sur a través del país, entre los 15° y 22° de latitud norte y los 97° y 99° de longitud oeste.

Un examen ulterior y más detenido de esta zona agraria crítica del país reveló las siguientes características.

- i) En ella se reúnen la cuarta parte de la población del país, la octava parte de la superficie del mismo, y apenas la décimosexta parte de las tierras beneficiadas por la política de riego de los gobiernos nacionales;
- ii) Su carácter es eminentemente rural, ya que en 1960 sólo el 33% de su población era urbana, y el 67% era campesina, en tanto que los datos nacionales correspondientes fueron de 51% y 49%, respectivamente;
- iii) El promedio de tierras por ejidatario con que cuenta la zona es inferior a las que constituían la parcela ejidal media del país en 1960, y

iv) Es una zona semiárida, de topografía accidentada, con notable predominio de tierras de temporal y en la cual la población rural mantiene una forma de vida eminentemente arcaica.

10. La población campesina de esta zona agraria crítica representa el 40% de la población rural del país. En la composición de esta población campesina interviene un elevado número de pequeños propietarios (con unidades productoras de menos de 5 hectáreas por empresario), los que en conjunto representan más del 70% de los integrantes del total nacional de los pequeños agricultores.

Considerando que los ingresos de los ejidatarios de la zona son los más bajos del país, y que a su vez los ingresos de los pequeños propietarios -de tanto peso en la población campesina de la zona- apenas si representan la tercera parte de los de dichos ejidatarios, se configura un claro y dramático panorama de miseria campesina.

Así, no es sorprendente que esta área -que incluye aproximadamente al 40% del campesinado del país- sólo aporte el 18.7% del valor de la producción agropecuaria de la República, o sea que el rendimiento individual medio de estos agricultores representa la tercera parte del que obtienen, en promedio, los establecidos en otras regiones del país.

En cambio, el rendimiento por unidad de capital fue, en 1960, equiparable al del resto de la República. Esto indica que el sector agropecuario de la zona opera a base de

una combinación de mucha mano de obra y poco capital, dando por resultado una baja productividad por campesino y una productividad de las inversiones satisfactoria al comparársela con el promedio nacional.

11. Es justo reconocer que si bien la zona que hemos delimitado presenta las condiciones más críticas para los campesinos radicados en su territorio, existen en el país otras aglomeraciones de agricultores que revisten características similares, aunque no dan lugar a formaciones territoriales tan compactas como ésta ni tienen igual importancia por lo que hace a su peso demográfico.

12. De acuerdo con lo antes dicho, se puede afirmar que:

- i) Si bien el sector agropecuario, considerado en conjunto, es el más débil de la economía nacional y el que tiene las remuneraciones medias más bajas, el problema agrario del país no muestra la misma intensidad en todas las regiones de la República, y
- ii) El problema campesino alcanza su forma más aguda en la zona integrada por los Estados de San Luis Potosí, Querétaro, Hidalgo, México, Tlaxcala, Puebla y Oaxaca.

Por tanto, se puede afirmar que si bien el problema del campo es de trascendencia nacional, tiene un carácter mar-

cadamente regional, y las soluciones al mismo -para ser operantes- deberán plantearse a este nivel, aunque sin desconocer el contexto nacional en el que habrán de ejercer sus efectos.

En la zona agraria crítica del país la dotación de tierras por campesino representa la tercera parte de la correspondiente al resto de la República; si se toma en cuenta que las perspectivas de reducción de esta presión demográfica sobre los magros recursos naturales del área no son halagüeñas, se impone como solución al problema la transformación del carácter de las actividades agropecuarias de la zona, de modo que en plazo breve se tenga una producción más tecnificada y más intensiva, adaptada a las condiciones ecológicas del medio, y en la que se hallen adecuadamente integradas la agricultura, la ganadería, la avicultura, la apicultura y las artesanías e industrias de ámbito local.

Una vez indicado lo anterior, sería necesario emprender estudios más específicos y especializados para dar una forma más concreta a las soluciones necesarias para lograr la eliminación del problema agropecuario nacional.

13. Aunque es evidente que la zona es un área de emigración, pues en 1921 incluía al 30.36% de la población del país, y en 1968 se estimaba que tenía el 22.95% de la misma, es decir, que había perdido 7.41 puntos en el intervalo transcurrido, la solución del problema no puede dejarse librada al automatismo de la emigración y del proceso de industrializa-

ción, ya que de los datos anteriores resulta claro que éstos, dejados a su propio impulso, actúan con mucha lentitud.

14. La no-participación de la zona tanto en calidad de productora como en la de consumidora de significación en la economía nacional es negativa para el país.

Además, por su ubicación, la zona -con la carga de pasividad económica que implica- bloquea el proceso de integración territorial de la economía nacional y limita las posibilidades de crecimiento tanto de las regiones industriales como de las productoras más eficientes de productos primarios del país.

Sin embargo, en otras condiciones económicas, la zona constituiría, por su localización, un necesario eslabón entre las regiones aludidas, y no sólo facilitaría el desarrollo de las mismas, sino que se beneficiaría enormemente con el desempeño de su función de tal.

15. Si bien la participación declinante de las actividades agropecuarias en el proceso económico es un fenómeno de alcance mundial y no únicamente nacional, hay algunas circunstancias específicas que permiten abrigar cierto optimismo respecto de las posibilidades de mejorar la situación económica de la zona actuando, precisamente, sobre el sector agropecuario de su economía. Dichas circunstancias son:

- 1) Como lo indican las cifras disponibles acerca de la

dieta media de la población del país, las necesidades alimenticias de la misma están muy lejos de estar cubiertas;

ii) En función de lo anterior, es razonable suponer que una fracción significativa de los incrementos que continuamente alcanza el Producto Nacional por habitante se dedicará al consumo de más y mejores alimentos, o lo que es lo mismo, se gastará en productos de origen agropecuario, y

iii) La explosión demográfica que se registra en el país es un factor que sostiene un crecimiento continuo de la demanda absoluta de alimentos.

16. Según ciertas estimaciones, se esperan déficit en diversos capítulos de la producción del campo para el futuro, de manera que la producción nacional no cubrirá la demanda interna del país. Así, se calcula que para 1975 se tendrán que importar 4 mil millones de pesos de productos de origen animal. Como esto podría representar un obstáculo para el desarrollo general del país, se debe procurar que la nación conserve la autosuficiencia en materia alimenticia, lo que representa un argumento más a favor del desarrollo del sector agropecuario de la zona agraria crítica.

17. Como ya se indicó previamente, para que sea posible revitalizar la economía de la zona partiendo del sector

agropecuario -cosa a la que por lo demás obligan las circunstancias- es necesario vencer una serie de dificultades, lo que se logrará modificando la forma de producción agropecuaria actualmente prevaleciente en el área, dándole un carácter mucho más intensivo que el que actualmente tiene.

18. La agricultura y la ganadería intensivas, que se caracterizan por la elevada proporción de insumos que interviene en la producción pueden -al menos en principio- considerarse como viables en México, puesto que en el país queda aún mucho camino por recorrer en ese sentido.

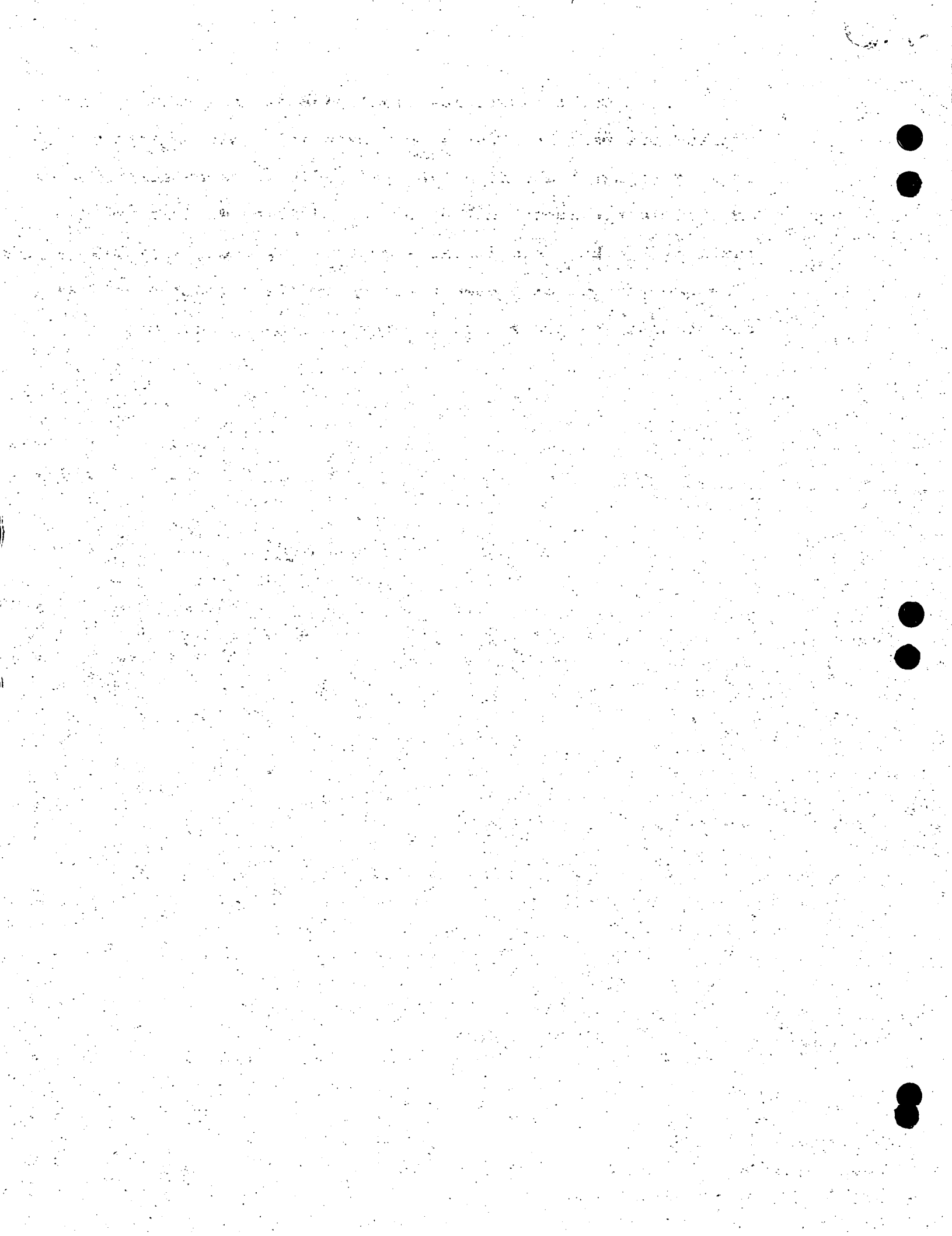
Así, la agricultura extensiva pero tecnificada de los Estados Unidos de Norteamérica tuvo en 1960 un 48.49% de insumos, y su ganadería un 65.41%, en tanto que en ese mismo año dichos sectores mostraron en México un 21.91% y un 31.55% de insumos, respectivamente. Cabe agregar que las cifras mexicanas, aun siendo bajas, representaron una mejoría respecto de 1950, pues se ganaron 7.39 puntos y 5.60 puntos en cada caso.

Constituye una indicación del carácter intensivo de la agricultura la elevada proporción de fertilizantes utilizados por hectárea. En 1961, Holanda, Bélgica, Japón y la Gran Bretaña -todos ellos países de agricultura intensiva- consumieron 456, 361, 304 y 180 Kgs. de dichos nutrientes por unidad de superficie respectivamente, en tanto que en México, en el año de 1964, dicho consumo fue de 23.7 Kgs. por hectárea.

Los datos anteriores permiten suponer que es técnicamente posible una profunda transformación de la agricultura y la ganadería nacionales.

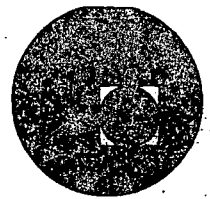
19. Desde luego, los resultados de la acción que se emprendiera para modificar el panorama del sector agropecuario en la zona agraria crítica del país sólo se harán sentir en un plazo más o menos amplio, pero está fuera de duda que dicha acción deberá realizarse alguna vez y, dada la problemática que plantea al presente el desarrollo económico del país, cuanto antes se proceda en el sentido aludido será mejor.







centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam

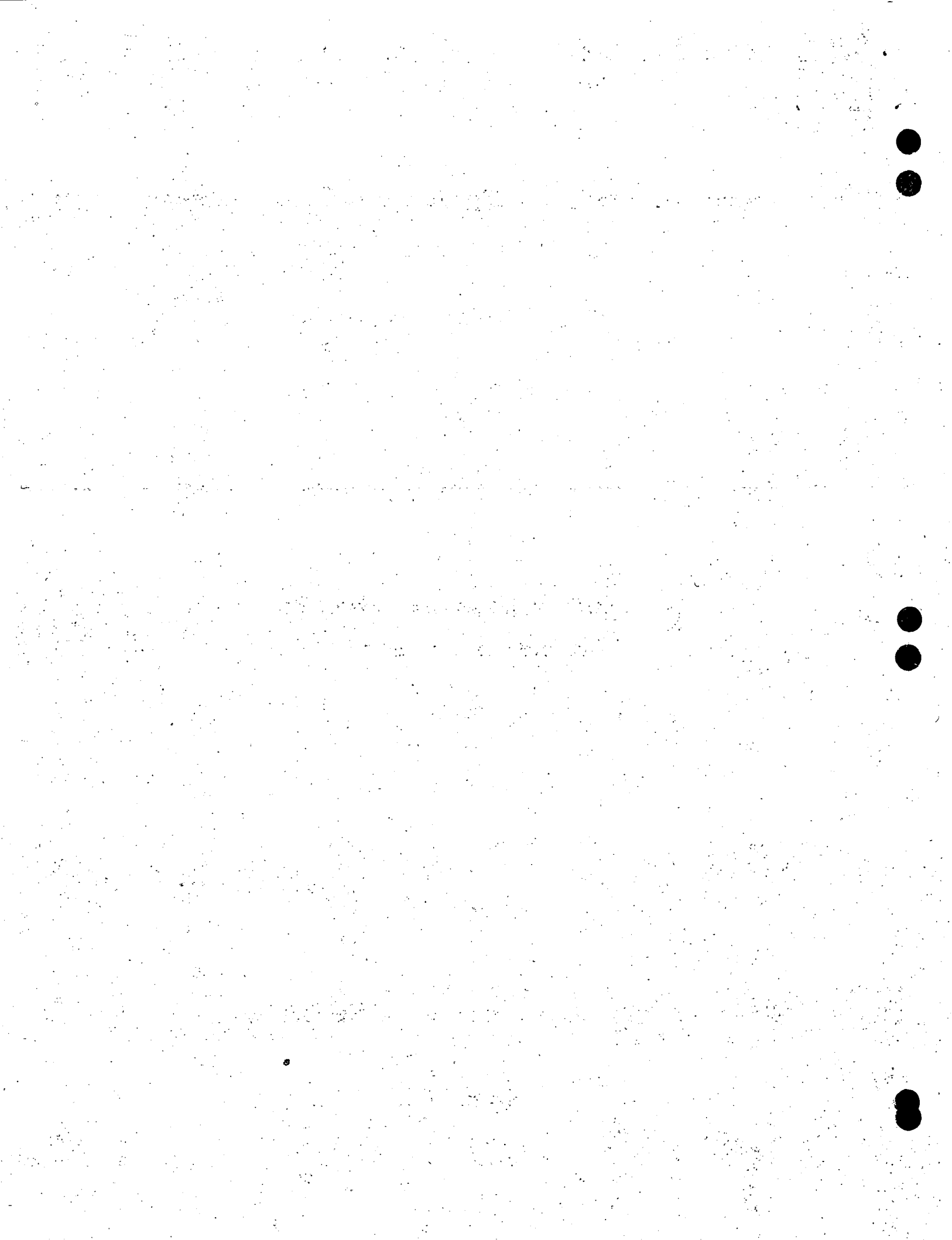


SEMINARIO SOBRE "PLANEACION DEL DESARROLLO AGROPECUARIO"

PANORAMICA DE LA GANADERIA NACIONAL Y  
POLITICAS DE DESARROLLO

DR. UWE FRISCH

ABRIL, 1978















PRODUCCION NACIONAL TOTAL DE PROTEINA ANIMAL DE ORIGEN TERRESTRE EN 1972

<u>ORIGEN</u>	<u>TONS. DE PROTEINA NETA</u>	<u>% SOBRE LA PRODUCCION TOTAL</u>
Carne de ovino	2 707.53	0.67
Leche de cabra	6 136.12	1.53
Carne de caprino	2 069.49	0.52
Carne de puerco	26 851.67	7.17
Huevo	35 553.28	8.83
Carne de ave	13 469.69	3.35
Leche de vaca	198 525.98	49.32
Carne bovina	73 827.89	18.34
Fauna silvestre; autoabastecimiento y producción clandestina (estimación)	41 401.70	10.27
TOTAL	402 543.54	100.00
IMPORTACIONES	24 152.61	6.00
REQUERIMIENTOS	472 374.40	117.00



2.1. ASPECTOS TÉCNICOS Y SOCIOECONÓMICOS DE LA GANADERÍA NACIONAL

TIPOLOGÍA SOCIOECONOMICA GRUPOS MUDA PRODUCTORES	EXPLOTACION COMERCIAL	EXPLOTACION DE TRANSICION	EXPLOTACION DE SUSTITUCION
GANADERIA DE CARACTER INTENSI- VO A BASE DE ESPECIES PEQUE- NAS Y MENORES			
GANADERIA BOVI- NA PRODUCTORA DE LECHE			
GANADERIA BOVI- NA PRODUCTORA DE CARNE			
GANADERIA DE CARACTER EXTENSI- VO A BASE DE ESPE- CIES MEDIANAS Y MAYORES			

UBICACION Y CALIFICACION  
DE LA PROBLEMÁTICA:

Prioridad A



Prioridad B



Prioridad C





2.2. ZONIFICACION GANADERA DEL PAIS.

Criterios aplicados:

- Elevada uniformidad climatológica y edafológica.
- Unidad ecológica básica.
- Carácter más o menos homogéneo y bien tipificado de la explotación ganadera.
- Alto grado de homogeneidad cultural.
- Funcionalidad administrativa de la zonificación.

PACIFICO NORTE

NORTE

GOLFO - SURESTE

CENTRO - OCCIDENTE

PACIFICO SUR





2.2. ZONIFICACION GANADERA DEL PAIS.





## CARACTERIZACION DE LAS ZONAS

### Pacífico Norte

semiárido, con elevados coeficientes de agostadero; explotación tecnificada de índole semiextensiva en las grandes especies; alto grado de organización ganadera; producción fuertemente orientada al exterior de la zona, exportación importante.

### Norte

Arido, con muy elevados coeficientes de agostadero; explotación semitecnificada de índole extensiva en las grandes especies; buena organización ganadera; producción de carne orientada fundamentalmente a los Estados Unidos y secundariamente a la zona centro - occidente; producción lechera orientada hacia el resto del país.

### Golfo - Sureste

Trópico húmedo y semihúmedo; explotación de doble propósito semiintensiva y en proceso de tecnificación en las grandes especies; importante proceso de integración de la organización ganadera; producción orientada hacia la zona centro - occidente.

### Centro - Occidente

Altiplano; explotación de extensiva a intensiva fuertemente tecnificada; buena organización ganadera; producción deficitaria respecto de la demanda de la propia zona.

### Pacífico Sur

Trópico seco; explotación de subsistencia muy poco tecnificada; organización ganadera incipiente; producción orientada al autoabastecimiento.



### 3. 1. 1. GANADERÍA DE CARÁCTER INTENSIVO

A BASE DE ESPECIES PEQUEÑAS Y MENORES

(ANÁLISIS FACTORIAL)

#### INTEGRANTES DEL GRUPO

Porcinos; gallinas de postura y pellos de engorda; guajolotes, patos y otras aves; conejos; abejas.

#### FACTORES COMUNES

##### 1. Biológicos.

- a) Disposición adecuada para lograr una conversión rápida y eficiente de nutrientes en proteína y otros productos de origen animal.
- b) Disposición adecuada para alcanzar altas tasas de reproducción.

##### 2. Ecológicos y tecnológicos.

- a) Explotación en condiciones de confinamiento, de carácter semintensivo a intensivo, se sujeta a territorialidad y problemas de tenencia de la tierra.
- b) Por la situación de confinamiento, presentación de fenómenos de stress (tensión) predisponentes o condicionantes de una mayor incidencia de problemas sanitarios, especialmente de índole infecciosa.
- c) Necesidad de construcciones, instalaciones y equipos especializados y costosos.

#### FACTORES COMUNES

##### 3. Económicos.

- a) Producción de carácter "industrial" en la que son decisivos las economías de escala, el punto de equilibrio, etc.
- b) Producción intensiva en el factor "capital" y/o "inversión".
- c) Producción intensiva en el factor "mano de obra".
- d) Producción favorable a la concentración en pocas empresas de gran magnitud, eventualmente de carácter transnacional.

##### 4. Sociales.

- a) Tipo de ganadería no afectado por la territorialidad y los problemas de tenencia de la tierra ligados a ella.
- b) Genera ocupación directa e indirectamente, tanto por la mano de obra que requiere como por los insumos de origen industrial que demanda.
- c) Da origen a utilidades capitalizables.
- d) Genera ingresos fiscales.

#### PROBLEMÁTICA

##### 1. Problemas comunes a todas las unidades productoras.

- a) Se presenta un fenómeno crítico de "compresión de costos" consistente en el rápido crecimiento de los costos de producción en tanto que los precios de venta permanecen virtualmente estables.

##### 2. Problemas de las grandes unidades productoras.

- a) Se producen procesos fuertes y nacionalmente costosos de selección de productores, favorables a las tendencias a la concentración económica.

##### 3. Problemas de las unidades productoras medianas y pequeñas.

- a) Frecuentes situaciones de producción y costos no controlados y excesivos debido al desconocimiento y desorganización de los productores.
- b) Frecuentes casos de inversión excesiva ("sobrecapitalización").
- c) Mayor incidencia de enfermedades infecto-parasitarias.

INCIDENCIA DE LA POLÍTICA GANADERA NACIONAL TENDIENTE A DESARROLLAR LAS POTENCIALIDADES NO APROVECHADAS

#### FACTORES DE POTENCIALIDAD APROVECHABLES

Básicamente, su disposición adecuada para alcanzar altas tasas de reproducción.



### 3.2.1. GANADERÍA BOVINA PRODUCTORA

#### DE LECHE

(ANÁLISIS FACTORIAL)

INTEGRANTES DEL GRUPO  
Vientres bovinos de diversas  
razas

#### FACTORES COMUNES

1. Biológicos.
  - a) Se trata de ruminantes, esto es, de animales con una disposición adecuada para lograr una conversión eficiente de nutrientes en proteína animal que no compiten con el hombre por los granos en la misma medida que los monogástricos.
  - b) Baja tasa de reproducción en comparación con las especies pequeñas y medianas.
2. Ecológicos y tecnológicos.
  - a) Explotación en condiciones de confinamiento o de semiconfinamiento, de carácter intensivo a semiintensivo, parcialmente sujeta a territorialidad y problemas de tenencia de la tierra.
  - b) Necesidad de construcciones, instalaciones y equipos especializados y costosos.
  - c) Dependencia del ciclo climatológico y de sus variaciones estacionales.

#### FACTORES COMUNES

3. Económicos.
  - a) Obtención de bajos rendimientos medios por animal.
  - b) Oferta deficitaria.
  - c) Variaciones estacionales de la producción.
  - d) Necesidad de mayor tecnificación y, consecuentemente, de elevar el nivel y monto de la inversión.
  - e) Condiciones peculiares de comercialización.
4. Sociales.
  - a) Genera ocupación directa e indirectamente, tanto por la mano de obra que requiere como por los insumos de origen industrial que demanda.
  - b) Ganadería parcialmente afectada por la territorialidad y los problemas de tenencia de la tierra ligados a ella.
  - c) Da origen a utilidades capitalizables.
  - d) Genera ingresos fiscales.

#### PROBLEMATICA

1. Bajo nivel medio de tecnificación.
2. Baja productividad media por animal.
3. Estructura genética del hato poco conveniente.
4. Sistemas de comercialización nacionalmente inadecuados.
5. Efectos desalentadores de los problemas de tenencia de la tierra.

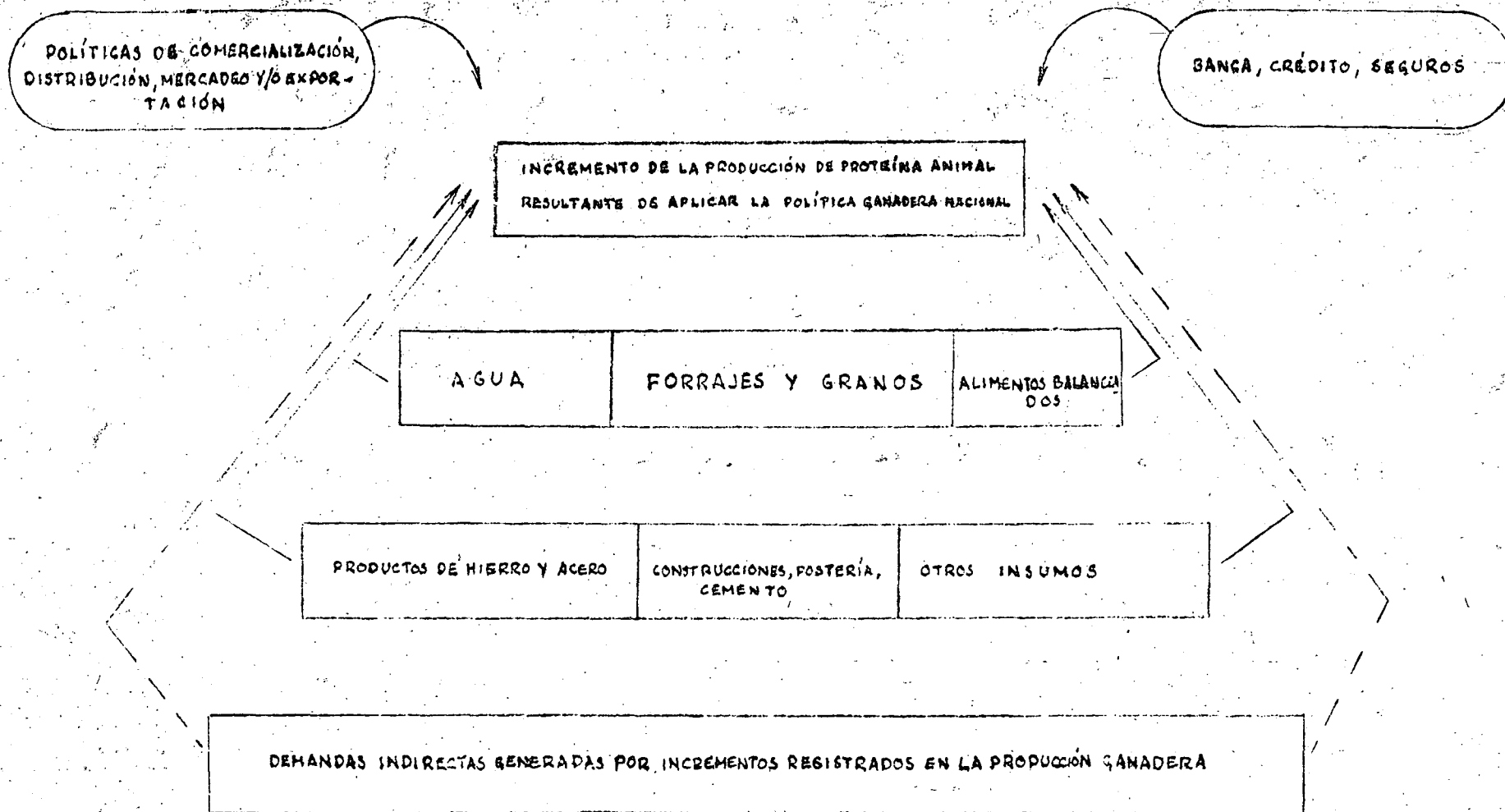
INCIPIENCIA DE LA POLÍTICA GANADERA NACIONAL TENDIENTE A DESARROLLAR LAS POTENCIALIDADES NO APROVECHADAS

FACTORES DE POTENCIALIDAD APROVECHABLES:  
Básicamente, elevar los rendimientos medios por animal mediante mayor tecnificación y manejo más adecuado.





4.4. ESQUEMA DE COORDINACIÓN EXTERNA PARA APOYAR Y GARANTIZAR LOS RESULTADOS DE LA POLÍTICA GANADERA NACIONAL





#### 4.3. ESQUEMA DE COORDINACIÓN INTERNA PARA LA REALIZACIÓN DE UNA POLÍTICA GANADERA NACIONAL

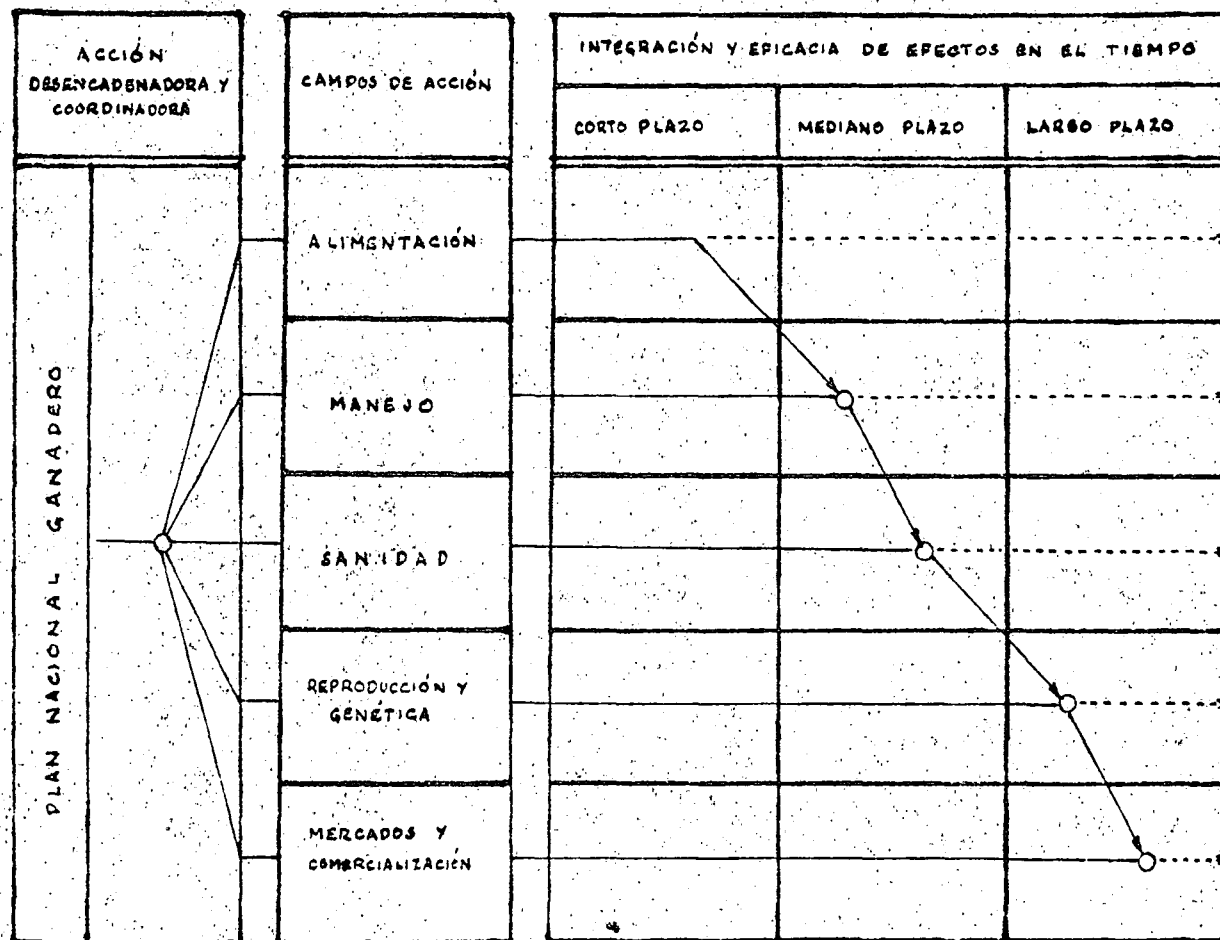
Clave de los colores:

- Eficacia incipiente de la acción
- Eficacia intermedia de la acción
- Eficacia plena de la acción

Clave de las figuras:



Puntos de incidencia y líneas de continuidad y enlace de las acciones



↑ Momento de iniciación conjunta de la acción.



4.1. FACTORES DE POTENCIALIDAD PRODUCTORA NO APROVECHADA A CONSIDERAR EN UNA POLÍTICA GANADERA NACIONAL

POSIBILIDADES A MANEJAR PARA ELEVAR LA PRODUCCIÓN NACIONAL DE PROTEÍNA ANIMAL:

Clave de las figuras:



Posibilidad de incrementar considerablemente



Posibilidad de incrementar moderadamente



Necesidad de reducir

Clave de los colores:



Posibilidad a corto plazo



Posibilidad a mediano plazo



Posibilidad a largo plazo

FACTORES DE POTENCIALIDAD GRUPO PRODUCTOR	TASA DE EXTRACCIÓN	CRECIMIENTO NETO ANUAL DEL GRUPO PRODUCTOR	RENDIMIENTOS MEDIOS POR ANIMAL
OVINOS	▽	○	△
CAPRINOS (Leche)	▽	○	△
CAPRINOS (Carne)	▽	○	△
PORCINOS	○	△	○
AVES (Huevo)	○	△	○
AVES (Carne)	○	△	○
BOVINOS (Leche)	▽	○	△
BOVINOS (Carne)	△	○	△



### 3.4.1. GANADERIA DE CARÁCTER EXTENSIVO

A BASE DE ESPECIES MEDIANAS Y MAYORES

(ANÁLISIS FACTORIAL)

INTEGRANTES DEL GRUPO  
Equinos y asinos; caprinos; ovinos.

#### FACTORES COMUNES

##### 1. Biológicos.

- a) Equinos y asinos son animales monogástricos de transición hacia los rumiantes; caprinos y ovinos son rumiantes.
- b) Todos ellos tienen la capacidad de asimilar fibra; transforman fácilmente materias de poca utilidad y escaso valor en proteína animal.
- c) Por lo anterior, no cumplen necesaria y naturalmente con el hombre por los granos.
- d) Baja tasa de reproducción en comparación con las especies pequeñas y medianas.

##### 2. Ecológicos y tecnológicos.

- a) Explotación extensiva y de carácter consuntivo.
- b) Trashumancia.
- c) Ausencia de instalaciones.
- d) Gran dependencia del clima y de los efectos de sus variaciones estacionales.

#### FACTORES COMUNES

##### 3. Económicos.

- a) Oferta deficiente.
- b) No obstante lo anterior, baja valoración comercial debido a baja densidad económica que no soporta recargar los costos, sea a través del transporte o bien del procesamiento industrial.
- c) Ausencia de inversiones significativas.
- d) Estacionalidad y/o inestabilidad de la producción.

##### 4. Sociales.

- a) Explotación afectada por su territorialidad y, consecuentemente, por problemas de tenencia de la tierra.
- b) Genera una producción reducida.
- c) Da origen a un bajo nivel de ingresos.
- d) No genera un nivel significativo de ocupación.

#### PROBLEMATICA

- A) Predominio de la explotación de subsistencia.
- B) En las condiciones actuales de explotación causan muy serio daño ecológico.
- C) En el caso de ovinos y caprinos, utilización destructiva del propio inventario ganadero.
- D) En el caso de equinos y asinos, escasa vida de trabajo realmente productiva sea en la agricultura (Zona Centro-Occidente) o en la ganadería (Zona Norte), y subutilización prácticamente absoluta como fuente de proteína.
- E) Baja valoración comercial.

INCIDENCIA DE LA POLÍTICA GANADERA NACIONAL TENDIENTE A DESARROLLAR LAS POTENCIALIDADES NO APROVECHADAS.

#### FACTORES DE POTENCIALIDAD APROVECHABLES

Posibilidad de elevar producción y rendimientos mediante la tecnificación y la racionalización de su utilización.





### 3.4.1. GANADERIA DE CARÁCTER EXTENSIVO

A BASE DE ESPECIES MEDIANAS Y MAYORES

(ANÁLISIS FACTORIAL)

INTEGRANTES DEL GRUPO  
Equinos y asinos; caprinos; ovinos.

#### FACTORES COMUNES

##### 1. Biológicos.

- a) Equinos y asinos son animales monogástricos de transición hacia los ruminantes; caprinos y ovinos son ruminantes.
- b) Todos ellos tienen la capacidad de asimilar fibras; transforman fácilmente materias de poca utilidad y escaso valor en proteína animal.
- c) Por lo anterior, no cumplen necesaria y naturalmente con el hombre por los granos.
- d) Baja tasa de reproducción en comparación con las especies pequeñas y medianas.

##### 2. Ecológicos y tecnológicos.

- a) Explotación extensiva y de carácter consuntivo.
- b) Trashumancia.
- c) Ausencia de instalaciones...
- d) Gran dependencia del clima y de los efectos de sus variaciones estacionales.

#### FACTORES COMUNES

##### 3. Económicos:

- a) Oferta deficiente.
- b) No obstante lo anterior, baja valoración comercial debido a baja densidad económica que no soporta recargar los costos, sea a través del transporte o bien del procesamiento industrial.
- c) Ausencia de inversiones significativas.
- d) Estacionalidad y/o inestabilidad de la producción.

##### 4. Sociales.

- a) Explotación afectada por su territorialidad y, consecuentemente, por problemas de tenencia de la tierra.
- b) Genera una producción reducida.
- a) Da origen a un bajo nivel de ingresos.
- d) No genera un nivel significativo de ocupación.

#### PROBLEMATICA

- A) Predominio de la explotación de subsistencia.
- B) En las condiciones actuales de explotación causan muy serio daño ecológico.
- C) En el caso de ovinos y caprinos, utilización destructiva del propio inventario ganadero.
- D) En el caso de equinos y asinos, escasa vida de trabajo realmente productiva sea en la agricultura (Zona Centro-Occidente) o en la ganadería (Zona Norte), y subutilización prácticamente absoluta como fuente de proteína.
- E) Baja valoración comercial.

INCIDENCIA DE LA POLITICA GANADERA NACIONAL TENDIENTE A DESARROLLAR LAS POTENCIALIDADES NO APROVECHADAS

#### FACTORES DE POTENCIALIDAD APROVECHABLES

Posibilidad de elevar producción y rendimientos mediante la tecnificación y la racionalización de su utilización.



### 3.3.1. GANADERÍA BOVINA PRODUCTORA

DE CARNE

(ANÁLISIS FACTORIAL)

INTEGRANTES DEL GRUPO  
Cabezas bovinas de función específicamente productora de carne y vientres bovinos de doble propósito

#### FACTORES COMUNES

1. Biológicos:
  - Se trata de rumiantes, esto es, de animales con una disposición adecuada para lograr una conversión eficiente de nutrientes en proteína animal que no compiten con el hombre por los granos en la misma medida que los monogástricos.
  - Baja tasa de reproducción en comparación con las especies pequeñas y medianas.
2. Ecológicos y tecnológicos:
  - Explotación en condiciones de semiconfinamiento hasta de trashumancia, de carácter semiintensivo a extensivo, fuertemente sujeta a territorialidad y problemas de tenencia de la tierra.
  - Necesidad de apturar, cercar y establecer aguajes.
  - Gran dependencia del ciclo climatológico y de sus variaciones estacionales.

#### FACTORES COMUNES

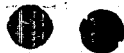
3. Económicos:
  - Obtención de bajos rendimientos <sup>medios</sup> por animal.
  - Oferta deficitaria.
  - Fuertes variaciones estacionales de la producción.
  - Necesidad de mayor tecnificación y, consecuentemente, de elevar el nivel y monto de la inversión.
  - Condiciones de comercialización complejas.
4. Sociales:
  - Ganadería fuertemente afectada por la territorialidad y, consecuentemente, por problemas de tenencia de la tierra.
  - Genera una ocupación reducida.
  - Da origen a utilidades capitalizables.
  - Genera ingresos fiscales.

#### PROBLEMATICA

- Bajo nivel medio de tecnificación.
- Baja productividad media por animal.
- Estructura genética del hato poco conveniente.
- Formas de comercialización poco favorables.
- Efectos desalentadores de los problemas de tenencia de la tierra.

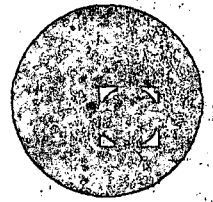
INCIDENCIA DE LA POLÍTICA GANADERA NACIONAL TENDIENTE A DESARROLLAR LAS POTENCIALIDADES NO APROVECHADAS

FACTORES DE POTENCIALIDAD APROVECHABLES  
Cabealmente, incrementar la tasa de extracción mediante manejo más adecuado y acortamiento del período de finalización





centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam

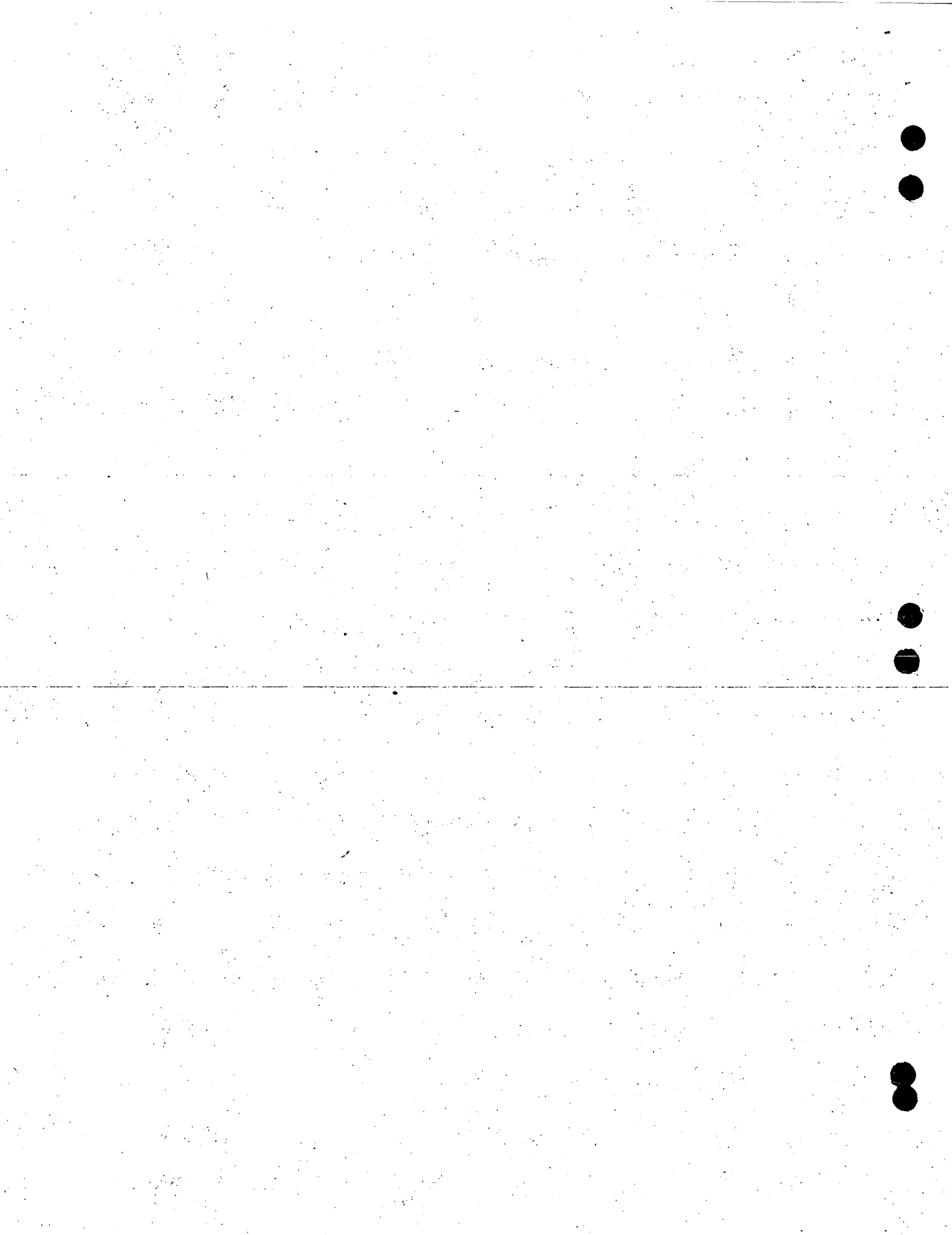


Seminario sobre "PLANEACION DEL DESARROLLO  
AGROPECUARIO"

ORGANIZACION DE LA PRODUCCION

Ing. Enrique Santoyo Meza

ABRIL, 1978



### CAPITULO III

#### ORGANIZACION DE LA PRODUCCION

La organización de la producción está constituida por varios aspectos íntimamente ligados, que requieren una congruencia en su planteamiento y formas de operación, entre los cuales destacan: la estrategia de desarrollo; la organización y forma de participación institucional y las formas de organización social de los productores.

##### A) LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO

Se propone un sistema de agregación de unidades productivas que permita: la participación de los campesinos y trabajadores; la coordinación de actividades del sector público; una planeación participativa y realista, así como un adecuado control sobre la política de desarrollo. Que permita, igualmente, la participación del sector financiero e industrial privado -en los casos en que ésto sea conveniente- y que tenga la flexibilidad necesaria para incorporar áreas forestales del país que están en distintos grados de desarrollo, permitiendo que los múltiples y variados esquemas de organización de la producción que actualmente existen, evolucionen rápidamente hacia el sistema propuesto.



La estrategia de desarrollo que se propone, reconoce que la explotación del bosque es el eslabón tradicionalmente conflictivo entre los grupos campesinos y los grupos industriales y comerciales. Como principal punto, se pretende una creciente participación campesina tanto en las actividades forestales como en la riqueza que éstas generan. Pero, además, se reconoce que la actividad forestal no es, en general, una fuente suficiente de ingresos para los grupos campesinos forestales ni tampoco su única actividad productiva en el proceso de su desarrollo, por lo que la participación institucional y la organización social de los productores pueden y deben incorporar en sus objetivos la atención a esas otras actividades productivas y a las necesidades de desarrollo social en forma conjunta. Con este enfoque se pretende lograr más actividades productivas y un mejor y mayor aprovechamiento de los recursos naturales del bosque, que se reflejen tanto en mejores condiciones de vida para los campesinos como en una mayor oferta de productos forestales. Simultáneamente, ésto significa también lograr una mayor efectividad del estado en la atención a todas las obligaciones que le competen en el desarrollo de las zonas forestales y en la promoción, orientación y regulación de las actividades industriales y comerciales que se derivan de ello.

Se pretende aprovechar que todos los sectores interesados reconocen que la explotación forestal debe realizarse por medio de organizaciones territoriales -zonas- que agrupan a varios ejidos, tanto por razones técnicas

como económicas. También, el hecho de que toda actividad forestal, a diferencia de las actividades agropecuarias, presenta características de trabajo industrial, situaciones que facilitan una organización empresarial, pero que al mismo tiempo requieren de una reglamentación más detallada de las regiones sociopolíticas.

La participación directa del estado en la explotación forestal tiene por objetivos:

- a) Garantizar la presencia de los factores de desarrollo;
- b) Facilitar las labores de protección y fomento de los bosques;
- c) Regular la transición de las actualmente conflictivas relaciones entre los propietarios del bosque y los industriales-financieros-comerciantes;
- d) Garantizar mayor fluidez en el proceso productivo total y
- e) La racionalidad del mercado nacional.

Para el mejor desempeño de estas funciones, se considera indispensable separar la función de autoridad técnica forestal respecto de estas funciones de planeación, coordinación y fomento que, además, conviene desarrollar descentralizadamente para poder ejecutar bajo un solo mando labores que actualmente realiza fragmentadamente el estado a través de distintas dependencias, con gran demérito de eficacia. Se requerirá un proceso de incorporación paulatina de las distintas zonas forestales del país

bajo esta organización, coordinada a nivel central, desconcentrada a nivel regional la tarea de fomento y la ejecución llevada a nivel zonal con objeto de transferir crecientemente la responsabilidad del desarrollo de estas zonas a las propias organizaciones de productores.

## B) LOS COMPONENTES DE LA ORGANIZACION

Los componentes de la organización que se propone son:

A nivel nacional, un Organismo Público Descentralizado con funciones de planeación, comercialización y de coordinación de los programas y acciones que realiza a través de Gerencias Regionales, desconcentradas a nivel de entidad federativa (o grupos de éstas en el caso de insuficiencia de actividades en una sola entidad federativa). A este Organismo le descentralizan funciones que realiza el ejecutivo en relación al desarrollo forestal y de él se hacen depender las empresas y organismos paraestatales existentes actualmente en relación con actividades derivadas del recurso forestal.

La Unidad Regional queda a cargo de una Gerencia Regional, desconcentrada del Organismo Público Descentralizado para el desarrollo forestal que se propone a nivel nacional. Es responsable de la planeación y el fomento del desarrollo en las zonas forestales de su area de acción, teniendo a su cargo la promoción, organización y orientación de las Unidades Foresta

les de Desarrollo de la entidad, así como la administración de las empresas paraestatales de industrias forestales en la entidad.

La Unidad Zonal es la "Unidad Forestal de Desarrollo" (UFD), que es la parte más importante de toda la organización, ya que es el escenario de la acción productiva forestal y de los esfuerzos del desarrollo de las comunidades forestales. Está integrada por los ejidos, comunidades y pequeños propietarios asociados en una empresa junto con el organismo que se propone, representada por la Gerencia Regional correspondiente a la entidad federativa a que corresponda cada Unidad Forestal de Desarrollo. El Gobierno de la Entidad y la iniciativa privada podrán participar en el capital social de la empresa en los casos en que ésto resulte conveniente para todas las partes involucradas. La Unidad Forestal de Desarrollo define territorialmente una zona cuyo aprovechamiento forestal se planea rá y realizará integralmente por la empresa así constituida, la cual tiene como objetivo apoyar el desarrollo de la zona forestal correspondiente, - atendiendo tanto la actividad productiva forestal y el cultivo del bosque, como la promoción de otras actividades económicas a realizar por los habitantes de la zona y el logro del bienestar social de los mismos. Sustituye a los conceptos de Unidad Forestal de Ordenación y de Unidad Industrial de Explotación Forestal, que no se otorgarán ya más.

### C) DETALLE Y FUNCIONES DE LOS COMPONENTES

A continuación se describen las principales características que guardan -

los elementos de la organización que se propone con énfasis en la organización social de productores que debe ocurrir en las empresas titulares de las Unidades Forestales de Desarrollo. Se incluyen 10 figuras que pretenden ilustrar algunos de los conceptos contenidos.

C.1) Sobre el Organismo Público Descentralizado. - En la figura 1 se indican las funciones principales que se propone descentralicen diferentes dependencias del ejecutivo federal en el organismo. Especial importancia tienen las funciones que delega la Subsecretaría Forestal y de la Fauna, dependiente de la SAG, ya que representa la separación fundamental de la autoridad técnica forestal. Esto se indica en la figura 2.

De semejante trascendencia son: la descentralización de las funciones de organización y desarrollo agrario, así como de capacitación campesina, que realiza la Subsecretaría de Organización y Desarrollo Agrario, dependiente de la SRA; la administración de créditos que realiza el Banco de Crédito Rural; la administración de fondos comunes que corresponde al Fondo Nacional de Fomento ejidal y la orientación de la Educación Técnica Forestal, que realiza la SEP.

En la misma figura 1 se presenta la relación del Organismo, sus Gerencias Regionales y las Unidades Forestales de Desarrollo.

En las figuras 3 se ilustran las principales funciones a realizar a nivel -

central por parte del Organismo Público Descentralizado para el Desarrollo Forestal. Son funciones primordialmente de planeación y coordinación de las labores que realizan las Gerencias Regionales, así como de organización de un sistema de comercialización con la coordinación de los sistemas nacionales de planeación e investigación del desarrollo forestal, así como de conservación de recursos forestales, a través del Instituto Nacional de Desarrollo Forestal, según detalle en la figura 3-A.

En la figura 4 se ilustran las funciones principales a realizar por cada Gerencia Regional (Organismo Descentrado). El Instituto Regional de Desarrollo Forestal, con sus labores de planeación e investigación se ilustra con una jerarquía superior a las demás Unidades de Fomento y Coordinación que corresponden a la Gerencia, con objeto de darle la jerarquía y la responsabilidad correspondiente sobre el desarrollo de la zona a su cargo. Este concepto se repite en todos los niveles de la organización (nacional, regional y zonal).

Cabe anotar que, salvo excepción y por períodos cortos de tiempo, el Organismo no realiza directamente ningún aprovechamiento forestal y que su objetivo es promover que dichas actividades sean realizadas por las empresas titulares de las Unidades Forestales de Desarrollo y, aún en el caso de que existan unidades de producción aisladas -ejidos, comunidad o pequeña propiedad no integrada a alguna Unidad Forestal de Desarrollo-

el apoyo en la explotación y en los servicios técnicos forestales deberán ser prestados por los equipos material y técnico de UFD vecinas mediante convenio de cooperación entre ambas partes, por promoción del organismo. En realidad, la Gerencia Regional deberá contar con equipo material y humano para realizar las funciones que, debiendo corresponder al esquema general de organización de una Unidad Forestal de Desarrollo, no pudieran ser presentadas por la misma por razones económicas o por estar en fases tempranas de integración.

C.1.1.) Las Unidades de Fomento y Coordinación de la Gerencia Regional se ilustran en la figura 4 y son, en el caso general:

- a) Servicios Financieros Regionales. Residen aquí las funciones descentralizadas por la Banca de Crédito Rural y por el Fondo Nacional de Fomento Ejidal. Se considera necesario que la Gerencia pueda instituirse como institución auxiliar de crédito para manejar los créditos que se otorguen a los propios campesinos tanto para la participación en la empresa de la Unidad a la que pertenezcan, como para actividades productivas de otra índole. Se considera de utilidad, inclusive, que se presten servicios bancarios de manera integrada con las unidades de servicios financieros de cada Unidad Forestal de Desarrollo. Residen aquí también los fondos solidarios de actividades productivas y de bienestar social que se forman con las utilidades que reporte la participación de capital del organismo en las empresas titulares

de cada Unidad de la región correspondiente a la Gerencia, fondos - que pueden ampliarse con aportaciones de cualquier origen legal y - cuya aplicación tiene por objeto servir de mecanismo compensatorio entre regiones de diferente potencial productivo, ya que el recurso - forestal está distribuído en forma muy heterogénea entre las distintas zonas de una misma región forestal. Esto implica la determinación de que las utilidades netas que logre la participación del estado a través del Organismo Público Descentralizado en las empresas, estén comprometidas a reinvertirse en las mismas zonas forestales a través de estos fondos solidarios y por asignación resultante de los programas - aprobados para la región que podrán realizarse a través de la Gerencia Regional o por la Unidad Forestal de Desarrollo en cuestión, según el tipo de programa y acción a que se refiera. La programación y aplicación de estos fondos es el aspecto en que se requiere un mejor funcionamiento de la planeación participativa y realista, ya que requiere - tanto de la participación de los grupos campesinos a beneficiar en la región, como de la objetividad que debe aportar el organismo y, por - tratarse de ser fondos gubernamentales, de la aprobación de las Secretarías de Hacienda y de la Presidencia. Otra característica importante de estos fondos es que, de esta manera, los grupos campesinos quedan garantizados de que toda la riqueza generada en la empresa en que ellos participan se aplica para su beneficio, pues su alternativa subjetiva está en organizarse como empresa estrictamente campesina, con las desventajas -actualmente- de menor eficiencia productiva, econó



mica y social para ellos mismos y una mucho mayor dificultad, costo e ineficacia de que el estado cumpla, exteriormente a la organización correspondiente, con los servicios de apoyo al desarrollo y al cuidado del bosque. En términos económicos, se estima que el importe de estos fondos es aún muy inferior a la inversión pública requerida para el desarrollo de las zonas forestales, por lo que aquél será complementario de ésta. De participar el Gobierno de la Entidad en el capital social de la empresa, sus utilidades netas tendrán igual fin. (Ver figura 9).

En esta misma Unidad de Servicios Financieros Regionales se administran los fondos comunes ejidales y comunales de los distintos grupos campesinos comprendidos en las UFD de la región (ésto se explica en las UFD). Se llevan también los servicios de contabilidad de la Gerencia Regional y el concentrado de las contabilidades de las UFD. (Figura 8).

- b) Educación Tecnológica y Participación. Esta unidad es responsable de planear, en coordinación con la SEP, la ubicación, diseño, capacidad, modo de operación y orientación de las escuelas tecnológicas forestales de la entidad, relacionándolas estrictamente con las necesidades derivadas de la planeación forestal regional y nacional que realiza el organismo. También, coordina las tareas de capacitación

y adiestramiento que se listan en la figura 8, que son realizadas en cada UFD cuando ya está constituida. A través de esta función de capacitaciones que se puede pretender evolucionar las organizaciones tanto de la producción como del desarrollo social. En realidad, se establece la capacitación como una condición necesaria, si bien no suficiente, para el derecho al trabajo en cualquiera de las actividades productivas o de servicio en la organización, por lo cual tiene gran importancia. Se hace énfasis en que en las etapas de promoción del establecimiento de UFD, esta función es realizada por la Gerencia Regional, pero que, una vez instituida aquélla, la mayor parte de las tareas de capacitación y adiestramiento deben quedar a cargo de las propias UFD.

- c) Organización y Desarrollo Social. Esta unidad de fomento tiene una importancia estratégica semejante a la de la capacitación, si bien - más amplia. Es el canal de relación entre la actividad estrictamente productiva forestal y el desarrollo de la comunidad. Tiene la responsabilidad de orientar a las unidades correspondientes de cada UFD - sobre la organización autogestora de todos los integrantes de las comunidades forestales, sean trabajadores o no, para resolver las necesidades sociales de salud, vivienda, alimentación, educación, cultura, cultura física, justicia y condiciones ambientales. Esta unidad de fomento es la encargada de organizar la participación de los cam-

pesinos en el análisis y decisión sobre la aplicación de los fondos solidarios para el bienestar social a nivel regional y asesorar, a sus correspondientes en las UFD respecto a los fondos solidarios para el bienestar social a nivel zonal. Es responsable de la coordinación del sistema de información y de la asesoría sobre la formación de grupos de trabajo y sobre las relaciones de gestión en la administración de la empresa por parte de los campesinos, tanto a nivel de trupos de trabajo como de ejido o comunidad. También es responsable de fomentar el sistema de control social a la administración de las empresas y de la evolución de los consejos de vigilancia de los ejidos y comunidades hacia formas más avanzadas de control social. Se enfatiza en que la Gerencia Regional es promotora y asesora de estas funciones, las que deben realizarse en cada UFD.

Las funciones anteriores corresponden a las que descentraliza la SRA.

- d) Unidad de Servicios Administrativos. Corresponde a la administración de la Gerencia Regional y apoya a los servicios administrativos de la UFD.
- e) Unidad de Maquinaria y Transporte. Fundamentalmente funciona como una central, con equipo para construir algunas obras y caminos cuya realización sobrepase la capacidad y responsabilidad de una sola

UFD, y como un servicio por ser cobrado a esas UFD que no tengan equipo suficiente -o que no les convenga tenerlo- para trabajos - de caminos, extracción, transporte y talleres mecánicos. Es la - promotora y coordinadora de las empresas campesinas de transporte que se organizan en la región, de fábricas de grúas, talleres mecánicos, etc.

- f) Servicios Técnicos a Ingeniería. Esta unidad será la responsable - técnica forestal ante la Subsecretaría Forestal, realizando los servicios técnicos forestales indicados en la figura 8, pero delegando la mayor parte de ellos a sus correspondientes en las UFD. Reside - también en esta unidad un equipo técnico responsable del diseño y proyecto de toda actividad productiva, en una estrecha relación con el Instituto Regional de Desarrollo Forestal, las oficinas centrales y, hacia abajo, con los centros de desarrollo forestal y las unidades co rrespondientes.
- g) Unidad de Comercialización. Tendrá a su cargo todas las compras y ventas que fuera menester realizar a nivel regional por conveniencia respecto a la operación que también tendrán las correspondientes uni dades de comercialización de las UFD. Tendrán a su cargo la comer cialización de toda la madera, productos elaborados y la materia pri ma de consumo industrial regional, por convenios con las UFD, con

objeto de lograr ventajas y poder incorporar técnicos especializados en mercadeo, diseño, etc., y manejar mayores volúmenes. Esto es un eslabón del sistema de comercialización que se coordina a nivel central pero que opera en todos los niveles con el objetivo de lograr un mayor valor agregado al producto y la regulación del mercado.

- h) Unidades Aisladas. Esta es una unidad de coordinación que en realidad habrá de funcionar a través de las UFD, pero que tiene vital importancia en las fases de promoción de la organización en las que son de esperarse problemas de agrupamiento entre ejidos, comunidades y pequeños propietarios, en razón de conflictos sociales o agrarios de fuertes raíces. En todos los casos, deberán tenerse fórmulas para poder incorporar a la producción a unidades aisladas, pero en condiciones tales que siempre les convenga más trabajar dentro de una UFD.
- i) Abastecimiento Forestal. Esta unidad tiene la responsabilidad de coordinar las acciones que realizan sus correspondientes en las UFD, que son las ejecutoras.
- j) Coordinación de Industrias Regionales. Esta unidad tiene a su cargo el apoyo en asesoría que pudieran requerir las unidades de producción industrial de las UFD. En el caso en que exista alguna industria para

estatal, no ligada a una UFD, de la cual sea responsable el organismo, su operación será coordinada a través de esta unidad de coordinación de industrias regionales.

k) Plantaciones y Reforestación. Esta unidad tiene tareas tanto de fomento como de coordinación, ya que la responsabilidad del estado - respecto a la protección y fomento de los recursos forestales queda en el organismo a partir de que empieza a funcionar en una entidad - federativa específica, por lo cual deberá realizar esta labor directamente en las zonas en que aún no se hayan instituido UFD, mientras que será fundamentalmente coordinadora en aquellas zonas en las que ya estén constituidas dichas unidades forestales de desarrollo, puesto que éstas toman la responsabilidad de la ejecución. Esta función tiene una importancia mayor que la que se le ha dado hasta la fecha. Con el cambio de tecnologías de explotación y con el cambio de políticas de reforestación, las actividades de plantación y reforestación generarán un gran número de empleos y, requerirán de una programación adecuada, manejo de fondos en cantidades importantes, organización de los grupos de trabajo, etc.

l) Otras Actividades Productivas. Esta unidad se refiere al fomento que debe darse a la mejoría de actividades productivas no forestales pero importantes para la economía de los grupos campesinos de las zonas forestales. Es una función que se realiza a nivel de UFD pero -

que requiere de un sistema de apoyo en lo técnico y lo organizativo a nivel regional y nacional. Está íntimamente ligada con las funciones de investigación, desarrollo experimental y difusión que realizan los Institutos y Centros de Desarrollo Forestal. En muchas regiones, estas actividades productivas no forestales pueden llegar a tener tanta o más importancia que la actividad forestal misma. Esto requerirá de que el sistema de organización social de la producción forestal se amplíe hacia la incorporación de estas nuevas actividades, si no necesariamente bajo la misma empresa, sí con mecanismos de relación que le dan el verdadero sentido a nombre de UFD, - al evolucionar éstas hacia un sinnúmero de actividades, todas ellas importantes para el desarrollo de las comunidades forestales y que - también requieren crédito, asistencia técnica, administración, organización, acceso al mercado, capacitación, etc., para el mismo conjunto de grupos sociales campesinos. Se prevee que los fondos de solidaridad y los servicios de interés común de las UFD, tenderán a ser los ejes de todas las actividades productivas y de desarrollo social, por lo cual se les dá la máxima importancia en la organización de las UFD.

En síntesis, el objetivo principal de las Gerencias Regionales es garantizar la presencia de los factores esenciales del desarrollo en las zonas forestales, a saber: acceso a la tecnología cambiante, acceso al financiamiento, acceso al mercado, acceso a la capacitación con

tínua mecanismos de solidaridad, programación de las acciones, -  
participación campesina en la gestión de la empresa y del desarro-  
llo social. La oficina central del organismo tendrá a su cargo la -  
coordinación y orientación de las Gerencias Regionales en el marco  
nacional de desarrollo.

### C. 2) SOBRE LAS UNIDADES FORESTALES DE DESARROLLO

La pieza fundamental de la organización de la producción es la UFD. El concepto de UFD surge de combinar y ampliar las ventajas relativas que contienen: la Unidad Industrial de Explotación Forestal, en cuanto a la explotación organizada del bosque; la Empresa Forestal Ejidal, en cuanto a la participación campesina en el trabajo, administración y riqueza generada en la actividad forestal y su industrialización; la Sociedad Local de Crédito, respecto al manejo financiero, el sistema de responsabilidad solidario y la disponibilidad directa de asistencia técnica; la Sociedad de Solidaridad Social, en cuanto a la importancia de los fondos de solidaridad y la atención propia a la satisfacción de necesidades sociales; el PIDER, en cuanto a la mayor eficacia que se logra en el desarrollo de una región al atender coordinada y simultáneamente los problemas de su desarrollo; así como diversas experiencias particulares en términos de organización del desarrollo rural integral y, fundamentalmente, conceptos modernos de organización autogestionaria.

En la figura 5 se ilustran las Unidades de Servicios de Interés Común y -



las Unidades de Producción que, en el caso general deben existir en una Unidad Forestal de Desarrollo para garantizar su buen funcionamiento.

En la figura 6 se presentan las mismas unidades, pero en un esquema del flujo de operaciones que constituye la filosofía de un proceso técnico de desarrollo generado fundamentalmente dentro de la misma organización.

C.2.1) Se distinguen las Unidades de Servicios de Interés Común por estar relacionadas no sólo con el grupo de trabajadores de la empresa, sino por tener la responsabilidad de atender las necesidades del desarrollo de todos los integrantes del grupo campesino que participan nominalmente en la empresa. Dichas unidades son:

- a) Centro de Desarrollo Forestal, Tiene a su cargo los servicios comunes especializados de investigación y planeación, que representan el acceso a la tecnología cambiante, aplicado a los problemas específicos de la UFD y que es de donde saldrán las propuestas, científicamente fundamentadas, para la solución de los problemas económicos, sociales y políticos de los grupos campesinos de la unidad. En la figura 7 se ilustran las funciones más importantes a realizar por el Centro de Desarrollo Forestal, en donde puede anotarse que la planeación llega a nivel de programa en este nivel y que tiene la responsabilidad de efectuar o contratar los estudios específicos para fundamentar los programas y que es el depositario de la responsabilidad -

de mantener un inventario contínuo no sólo de los recursos forestales sino también de los recursos humanos y demás recursos naturales que puedan ser motivo de aprovechamiento en la UFD; la investigación toma la forma de desarrollo experimental y liga al cuerpo de investigación con la tarea fundamental de defender y aplicar las mejoras tecnológicas que correspondan a problemas de la UFD. De esta manera se supeditan los intereses de investigación a las necesidades reales de los grupos campesinos de la UFD, aumentando su eficacia y evitando cargas burocráticas. El Centro de Desarrollo Forestal funciona, en realidad, en un sistema en el que está ligado con un Instituto Regional de Desarrollo Forestal, dependiente de la Gerencia Regional del Organismo Central, de manera que el Instituto sea un apoyo para los centros, proveyéndolos de la investigación básica, de algunos servicios de apoyo, y en donde se coordinarán los programas de investigación y desarrollo experimental de todos los centros de la región y del propio Instituto. A su vez, cada Instituto Regional estará ligado con el Instituto Nacional de Desarrollo Forestal, formando parte del mismo en realidad, en un escalonamiento de actividades en función de las posibilidades de aplicación, generalizada o particular de las investigaciones que se realicen. El Centro de Desarrollo Forestal deberá señalar las medidas que deberán tomarse en la UFD para la conservación de los recursos forestales, las técnicas de aprovechamiento que deberán usarse en distintas zonas del bosque (ésto ya forma parte de los servicios técnicos foresta

les, en una adecuación de los conceptos actuales), sobre las industrias existentes y futuras de la unidad, sobre agrotécnicas, etc., y realiza la función de, control de calidad de todos los productos para aumentar su valor comercial.

El Centro de Desarrollo Forestal deberá tener una jerarquía superior a los demás elementos de la organización para poder convocar a la coordinación resultante de los programas que se hayan aprovechado. Los programas de la empresa deberán ser sancionados por el consejo de administración, en donde deberán estar representados los grupos de trabajo así como los ejidos, comunidades y pequeños propietarios.

- b) Servicios Financieros. Esta unidad es responsable de las funciones indicadas en la figura número 8, destacando el manejo de los fondos solidarios de actividades productivas y de bienestar social, que se formularán con la aportación de utilidades en la proporción que hayan aprobado los interesados. También, el principio de que todo crédito productivo que requiera algún grupo social integrante de la unidad, sea canalizado por esta unidad y administrado por la misma con responsabilidad solidaria de los miembros de la unidad, según aprobación del programa que se hayan realizado previamente. Esta unidad de servicios financieros deberá poder prestar servicios bancarios de depósito y ahorro a los miembros de la UFD. Los fondos de solidaridad deberán poder usarse para financiamiento interno a grupos de -

trabajo de miembros de la unidad, en condiciones de muy bajo interés y plazos adecuados, siempre y cuando se trate de casos especiales aprobados por el consejo de administración de los fondos solidarios para proyectos incluidos en el programa.

- c) Capacitación. Es responsable de prestar los servicios de capacitación y adiestramiento sobre los temas indicados en la figura 8. Deberá también desarrollar técnicas de participación y adiestramiento y no deberá restringirse a los trabajadores de las actividades forestales, sino también a todo tipo de actividad de interés a los grupos de la UFD.
- d) Organización y Desarrollo Social. Tiene a su cargo las funciones de organización social de la producción y de organización para el desarrollo social; tiene la responsabilidad de formar adecuadamente los grupos de trabajo y atender su coordinación y problemas que surjan, para lo cual se apoyará en la unidad de capacitación. El sistema de información deberá estar orientado hacia la concentración de todos los grupos de la UFD sobre sus derechos y responsabilidades en el proceso de organización, así como de los temas a decidir, los resultados de las acciones tomadas, etc., de manera de motivar y acentuar el sentido de participación y de responsabilidad entre los integrantes.
- En cuanto al desarrollo social deberá organizar la gestión y la organi

zación interna para la solución de los problemas del desarrollo social según las propuestas realizadas por el Centro de Desarrollo Forestal, en términos de salud, vivienda y servicios urbanos, justicia, alimentación, ubicación, cultura, cultura física y condiciones ambientales.

Tendrá a su cargo la coordinación del consejo de trabajo y del consejo de desarrollo social, que habrán de sancionar los programas de aplicación de los fondos solidarios de actividades productivas y bienestar social, respectivamente.

- e) Servicios Administrativos. Tendrá a su cargo todo el manejo documental de la administración y servicios de apoyo a la empresa y a las organizaciones que se le relacionen.

C.2.2) Las Unidades de Producción de la UFD serán responsables fundamentalmente de la actividad productiva forestal, su transformación, comercialización y el fomento de los recursos forestales de la UFD; sin embargo, incluyen una unidad para atender, por convenio de cooperación establecido, el aprovechamiento forestal de otras unidades aisladas que aun no decidieran incorporarse a la unidad, previéndose que esto ocurrirá mayormente con predios de propiedad particular de ausentistas. También se incluye una unidad que atienda el desarrollo de otras actividades produc

tivas no forestales.

Esta unidad podrá desdoblarse en tantas unidades de línea de producción específica como resulten importantes, o bien, promoverá la organización de empresas campesinas que, sin estar contenidas estrictamente en la organización de la empresa titular de la UFD, se realicen con ésta a través de medidas de cooperación, en tanto se encuentran formas legales más adecuadas.

Las Unidades de Maquinaria y Transporte y de Servicios Técnicos e Ingeniería son unidades de servicios de apoyo a la producción. En la figura 8 se indican los servicios técnicos forestales mínimos que deben realizarse en la propia UFD.

No existe en la legislación mexicana una figura jurídica adecuada para la constitución de una empresa que cumpla con las características que se proponen, se considera que será necesario llegar a crearla. Sin embargo, se puede iniciar la operación de estas unidades, garantizando un mínimo de cumplimiento de estas acciones a través de la combinación de una acta constitutiva de la empresa en que se especifiquen estas modalidades y por medio de los requisitos que la Ley Forestal pueda pedir a las empresas que soliciten la titularidad de una UFD, así como del contenido del decreto presidencial con que hubieran de otorgarse dichas unidades.

La empresa tomaría la forma de una S. de R. L. de C. V., preferentemente a una S. A., si bien puede darse el caso, y su capital social estaría formado por aportaciones de los campesinos y del organismo público descentralizado a través de su Gerencia Regional correspondiente. La proporción de participación podrá ser cualquiera en un principio, según las condiciones de puesta en marcha, pero siempre tendiente a que la participación campesina sea mayoritaria en el tiempo, aun cuando la participación del organismo no debe desaparecer en tanto la organización sociopolítica del país no lo haga aconsejable en razón de la protección necesaria a estas formas de organización de la producción ante empresas con fines puramente de lucro.

En lo referente a la forma de participación campesina en las empresas, puede utilizarse actualmente la fórmula de constituir una sociedad local de crédito ejidal o comunal en cada ejido o comunidad y formar una sociedad de sociedades locales de crédito ejidal y comunal, a la cual se le otorga un crédito por parte del Banco Rural para cubrir su aportación a la sociedad, ocurriendo algo semejante con los pequeños propietarios a través de una sociedad de productores rurales. La otra forma es a través de uniones de ejidos y comunidades de asociaciones de productores rurales. En cualquiera de los casos, será necesario evolucionar las formas legales de organización de ejidos, comunidades y pequeños propietarios, los conceptos de cooperativa y, probablemente, la creación de una empre-

sa rural tripartita que permita incorporar los nuevos conceptos de organización social de la producción.

En el consejo de administración de las empresas deberán distinguirse los cuerpos y la forma de integrarlos, para tomar decisión sobre: a) la administración de la empresa; b) la relación de la empresa y otras organizaciones productivas de los mismos grupos campesinos; c) las decisiones que afecten al bienestar social de todos los habitantes de la zona y no sólo a los empleados de la empresa; d) los problemas de trabajo de los empleados de la empresa.

### C.2.3) El reparto de Utilidades en la empresa.

Los mecanismos de formación de capital tienen gran importancia para pretender la expansión de una organización como la propuesta -especialmente en la época actual de esquemas de recursos económicos en el sector público- ya que la falta de capacidad financiera ha sido utilizada siempre como justificante importante para la participación directa del sector financiero privado en detrimento de la participación campesina.

Las fuentes de financiamiento por administrar son: el gasto público; la inversión pública; el crédito oficial; el crédito y el financiamiento privado; los derechos de monte y las utilidades.



Especial importancia tienen estos dos últimos factores:

- a) Los derechos de monte. Se estima que los derechos de monte generados por la producción pretendida en el sexenio, serían suficientes para pagar con creces las inversiones necesarias para la explotación y transformación primaria de los volúmenes correspondientes. Se estiman cerca de 10 000 millones de pesos de agosto de 1976. Aun descontando el 30% de derechos de monte que debe repartirse directamente, el 70% restante puede utilizarse para el pago del financiamiento correspondiente y aun con posibilidad de tener remanentes para los fondos solidarios de desarrollo. En este punto, cabe recordar que los derechos de monte son muy ineficazmente utilizados en la actualidad y que en realidad muy pocos beneficios han recibido de ellos los campesinos forestales, por lo cual puede preverse una buena disposición de los campesinos para dar el destino sugerido a los fondos comunes.
- b) Las utilidades generadas. En la figura 9 se ilustra el flujo de las utilidades en el caso más general, en donde se debe tener el cuidado de distinguir en el reparto de utilidades al factor más importante -junto con el reparto del trabajo- de una verdadera organización social de la producción. En este sentido, cobra fuerza la necesidad de incorporar mecanismos de participación en las decisiones respecto a las proporciones de las utilidades que irán a reparto directo, a reparto por trabajo y a los fondos de solidaridad de bienestar social y actividades productivas. El reparto directo deberá tender a ser mínimo, si bien se

considera difícil eliminarlo en tanto no existan empleos suficientes en actividades que den ingreso directo a aquellos que no participen en las actividades forestales y, también, en tanto no cobren fuerzas los mecanismos de seguridad social que den solución a los problemas de pensión por vejez o incapacidad. El reparto por trabajo está ligado con la necesidad de un sistema de medición del trabajo, que debe ser decidido por los propios integrantes de los grupos de trabajo y el cual requiere de una gran flexibilidad para adaptarse a los conceptos de justicia distributiva que cada organización genere; sin embargo, se prevee la necesidad de una reglamentación muy amplia y clara para que dicho reparto por trabajo vaya tomando la mayor fuerza de todos los principios de organización en los términos de "a cada quien según su capacidad y a cada quien según su trabajo". Los fondos de solidaridad tanto local como regional representan el mecanismo de capitalización más fuerte en la pretensión de atender los problemas del desarrollo resolviendo prioritariamente los problemas de todos y después los problemas de cada uno de los integrantes de los grupos campesinos forestales. Su funcionamiento requiere de una labor intensa en capacitación y educación sobre este tipo de conceptos. Los fondos solidarios, según se indicó en C.2.1, generan también una organización participativa y requieren un sistema de información y administración muy claros. En base a ellos se incorporan los mecanismos de aseguramiento y los programas de bienestar social. Es importante considerar que -

~~Los fondos~~ solidarios locales deberán evolucionar a ser fondos de explotación de cualquiera de las actividades productivas generadas en los fondos campesinos, aun cuando dichas actividades se realicen en la empresa de actividades forestales, para significar verdaderamente un efecto de solidaridad.

#### D) LA PRIMERA FASE DE INTEGRACION

Como antes se indica, se ha buscado que los conceptos contenidos correspondan a una ampliación y complementación que unifique las distintas formas actuales de participación del estado en la actividad forestal.

Por ello, la primera fase consistiría en:

Unificar bajo el mando central del organismo a todos los organismos y empresas paraestatales federales que funcionan actualmente.

En primer lugar se habrá de transformar a los tres organismos públicos descentralizados forestales federales (PROFORMEX en Durango, Forestal Vicente Guerrero en Guerrero y PROFORTARAH en Chihuahua) en Gerencias Regionales del organismo a nivel nacional, transformando sus políticas, formas de operación y organización al sistema propuesto.

Las empresas paraestatales titulares de una Unidad Industrial de Explotación Forestal (MIQRO en Quintana Roo, Atenquique en Jalisco, Fábricas

de Papel Tuxtepec en Oaxaca, Forestal La Lacandona en Chiapas, y Chapas y Triplay en Guerrero) en Unidades Forestales de Desarrollo y versiones mínimas de Gerencias Regionales del organismo en las entidades correspondientes.

Las empresas paraestatales que, sin tener relación directa con la explotación del bosque poseen industrias forestales (Cartonera SAGO, MEXPAPE, PRONAPADE) o de comercialización (PROMAFISA), pasen a ser administradas por el organismo.

Posteriormente, se prevee la incorporación de los organismos públicos descentralizados estatales, todos los cuales tienen dificultades financieras y, a mayor plazo, la incorporación de las actuales Unidades Industriales de Explotación Forestal y las Unidades de Ordenación Forestal cuya vigencia termine legalmente o que incidan en causales de cancelación y, aún, a solicitud de los propios titulares de esas Unidades.

#### **E) VARIANTES POSIBLES**

A la organización propuesta, existen opciones que difieren en forma, pero que estarían orientadas a lograr un funcionamiento similar.

Por ejemplo, si se encuentra dificultad en la descentralización de funciones por parte de alguna dependencia del sector público, la función del or-

ganismo debe tender a buscar la coordinación de actividades (ésto se prevee en el caso de las funciones de la banca rural, si bien son muy importantes) pero, básicamente, con las mismas interrelaciones entre las funciones. Si ésto es difícil aún, queda sólo la indeseable sustitución o duplicación. Lo que sí se antoja muy ineficaz es pretender la organización del desarrollo atendiendo parcialmente sus factores esenciales; aún el sólo atender a la actividad productiva forestal, como ejemplifica el esquema de las empresas forestales ejidales.

Otra opción que se ha mencionado es que la SAG (SSFF) sea la responsable de las labores de fomento y coordinación que aquí se han propuesto - para el organismo. Puede ser, pero se tendrían muchas más dificultades: primeramente para lograr en ella la descentralización de funciones de otras dependencias del Ejecutivo; también en términos de que una Secretaría de Estado no tiene personalidad jurídica para adquirir acciones u obligaciones - de una empresa o para obtener créditos o realizar operaciones comerciales; la más importante deficiencia puede ser el que la doble función de promotor del desarrollo y de autoridad oficial es frecuentemente incompatible y - no permite una verdadera integración de intereses con los campesinos, supuestos sujetos del desarrollo, evitando el ánimo participativo, que es una de las dimensiones que más fuerza pueden dar a la estrategia y, sin la - cual, no pueden pretenderse este tipo de organizaciones.

Sin embargo, en caso de que se pretendiera seguir esa opción, la SSFF de

bería reorganizarse a incluir los conceptos y las unidades sugeridas para el Organismo, dentro de su propia estructura. La estrategia seguiría siendo la misma, si bien la táctica sería diferente.

En el caso de que subsistan los organismos federales sin mando común, - como hasta ahora, poco puede hacer la SSFF, si bien una medida mínima - es que se le de la presidencia de todos los consejos de administración, - la opción de proponer al director general en cada caso y el derecho de - aprobar los programas de acción y de inversiones para que sean oficia-- les.

DESARROLLO FORESTAL

ANEXO

Figuras 1 a 9, explicativas del  
Capítulo III.

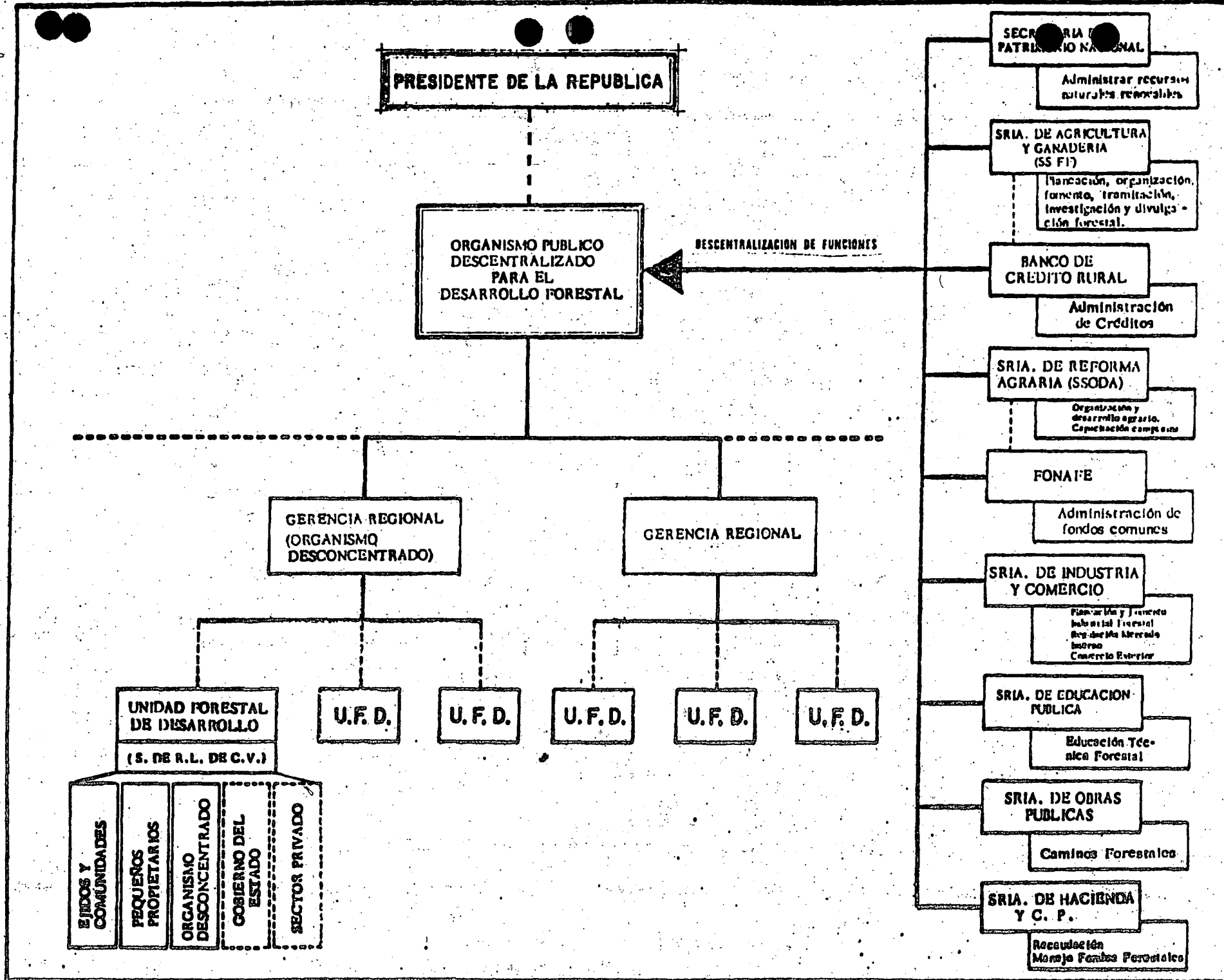
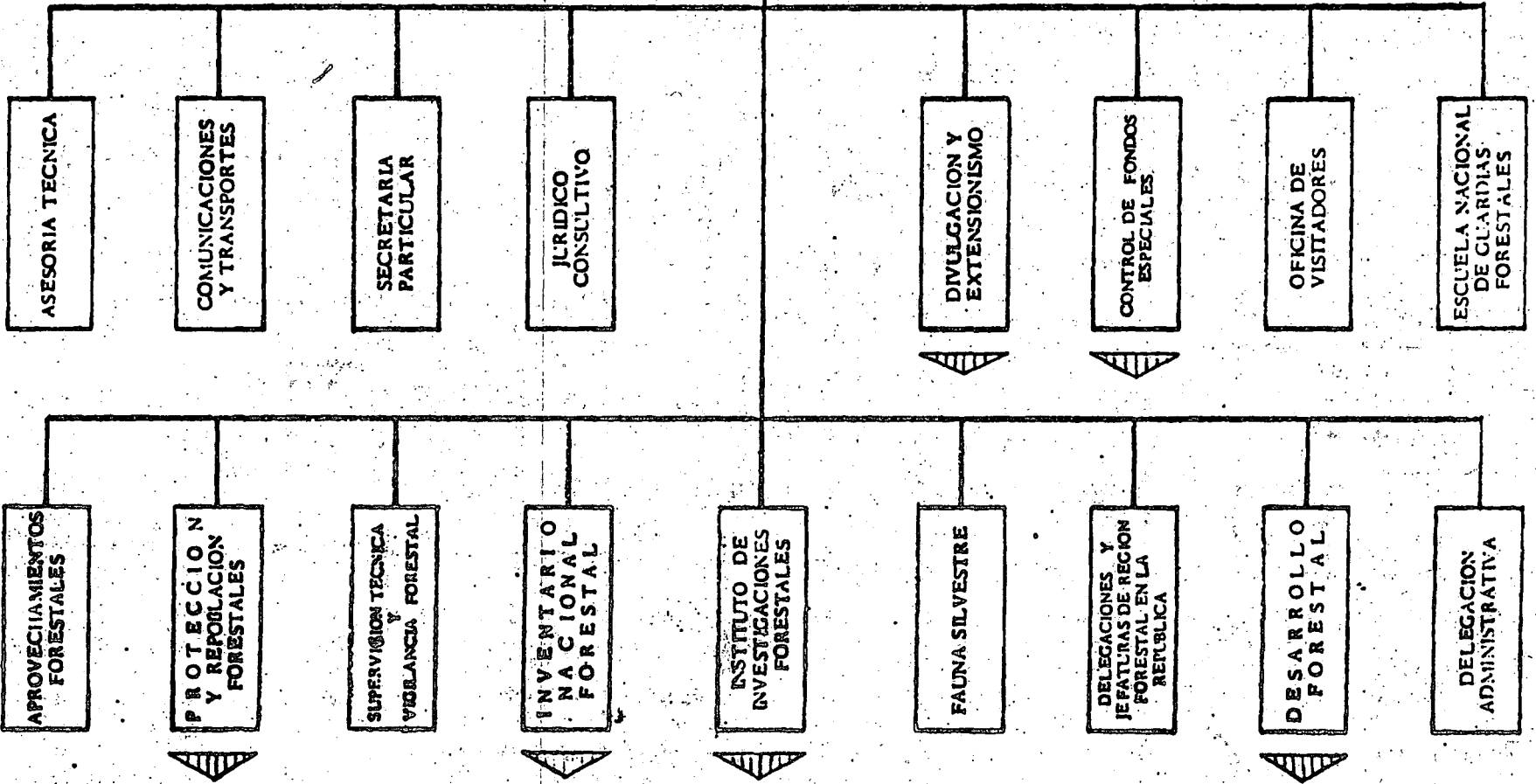


FIGURA 1



SUB SECRETARIO FORESTAL



FUNCIONES QUE DELEGA  
O DESCENTRALIZA LA  
S.A.G. (SSFF)

FIGURA 2

ORGANISMO PUBLICO DESCENTRALIZADO PARA EL DESARROLLO FORESTAL

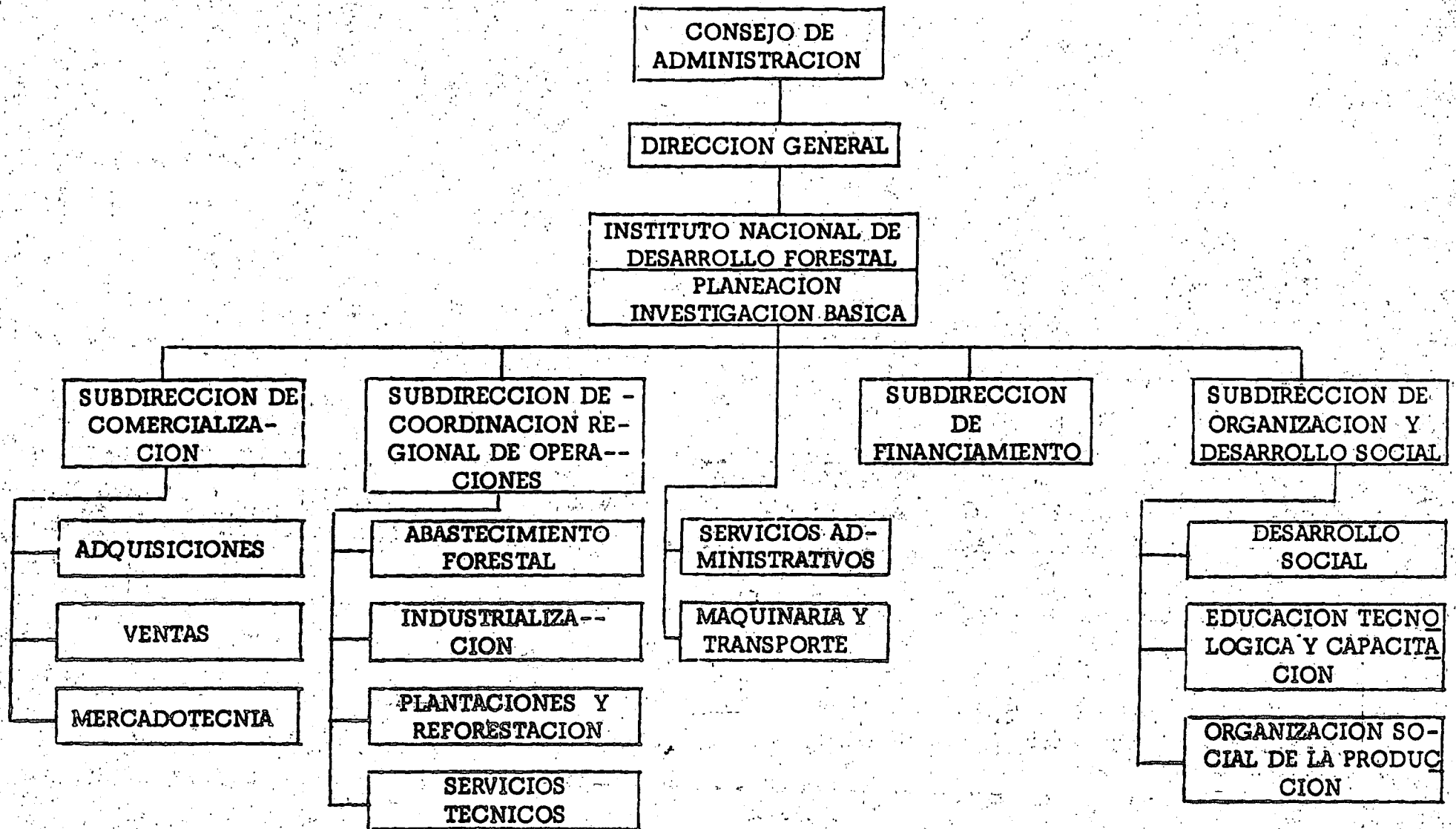


FIGURA 3

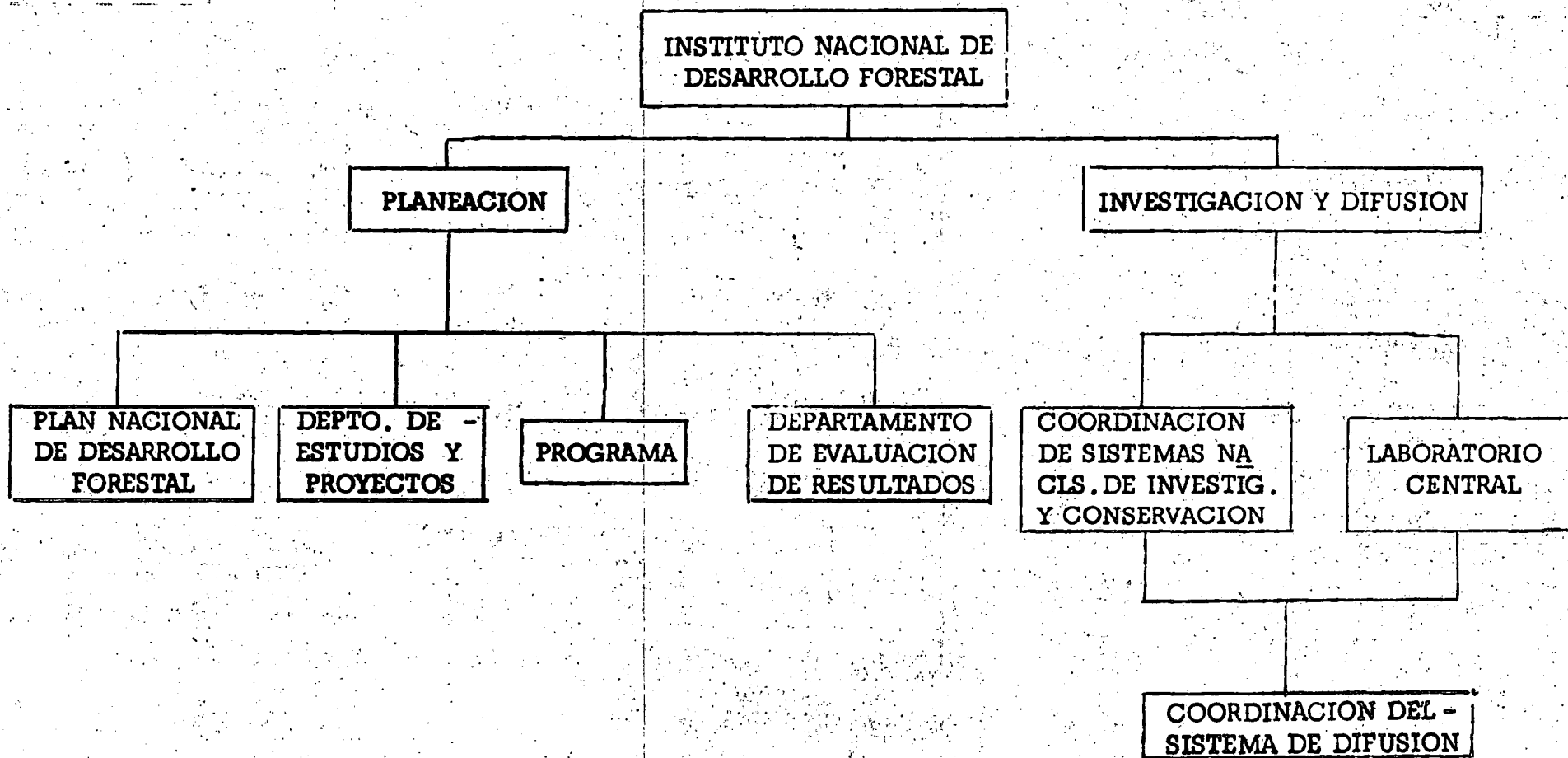
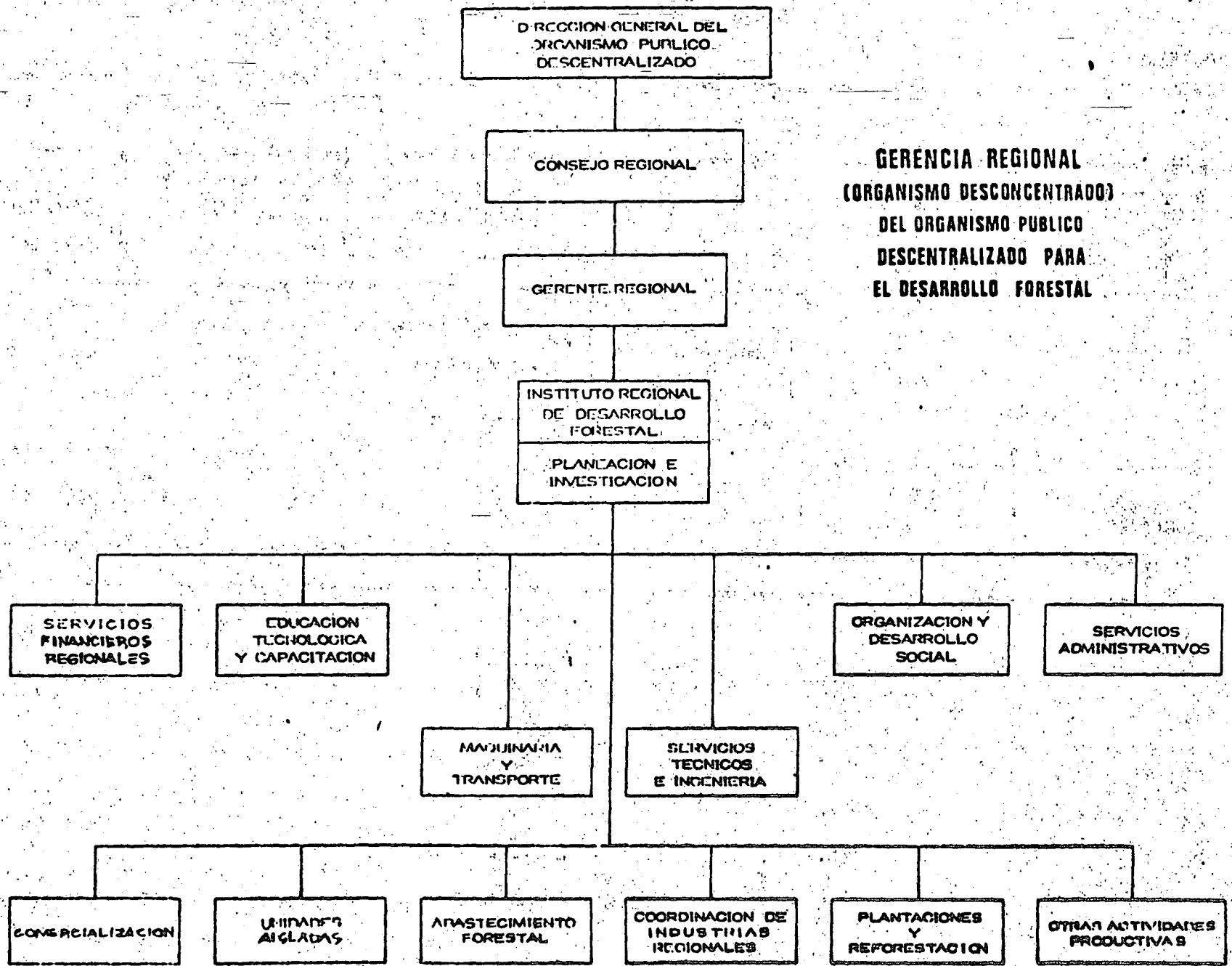


FIGURA 3-A

UNIDADES DE FOMENTO Y COORDINACION



**GERENCIA REGIONAL  
(ORGANISMO DESCONCENTRADO)  
DEL ORGANISMO PUBLICO  
DESCENTRALIZADO PARA  
EL DESARROLLO FORESTAL**

FIGURA 4

UNIDADES DE SERVICIOS  
DE APOYO A LA PRODUCCION  
UNIDADES DE SERVICIOS DE INTERES COMUN

UNIDADES DE PRODUCCION

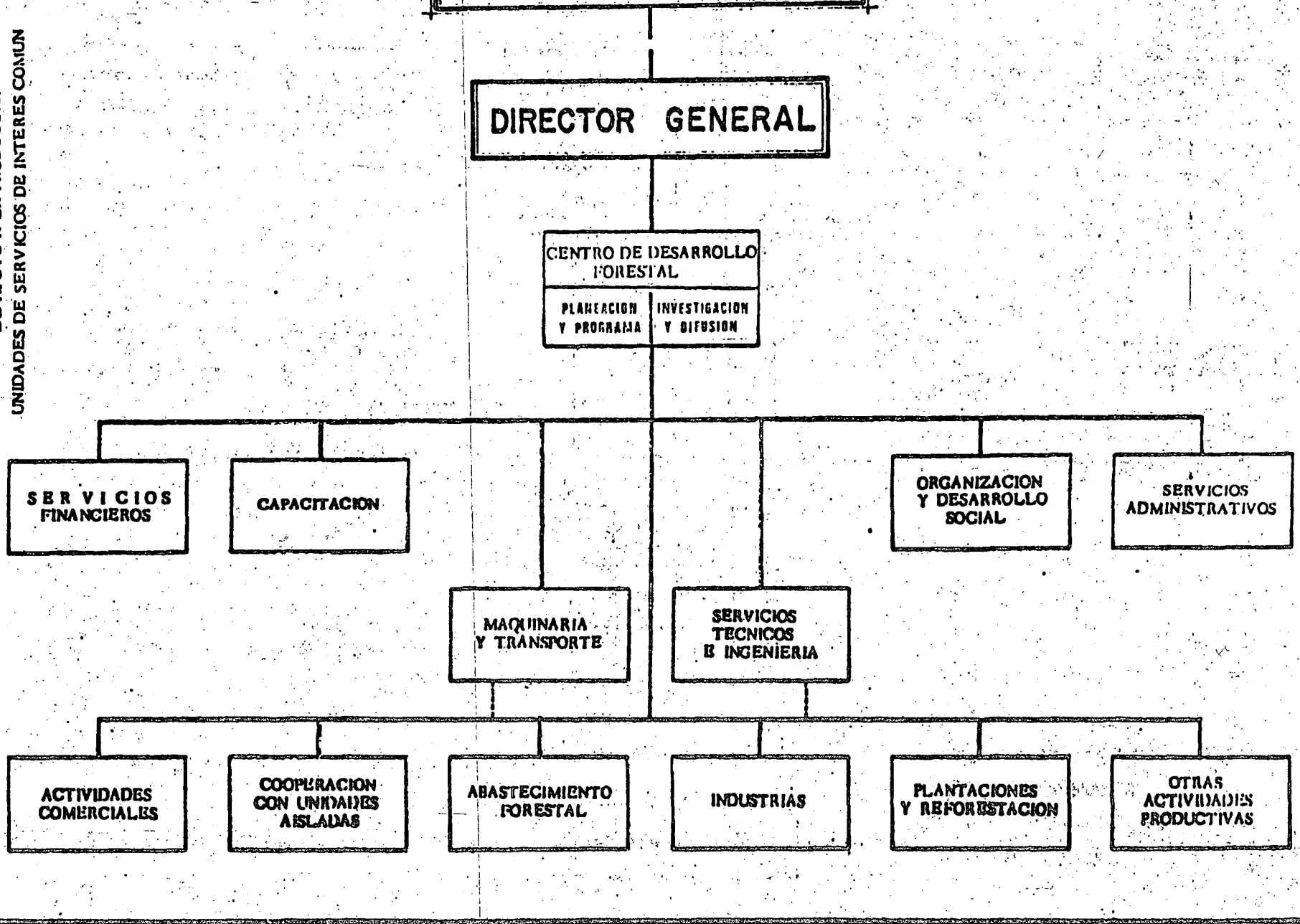
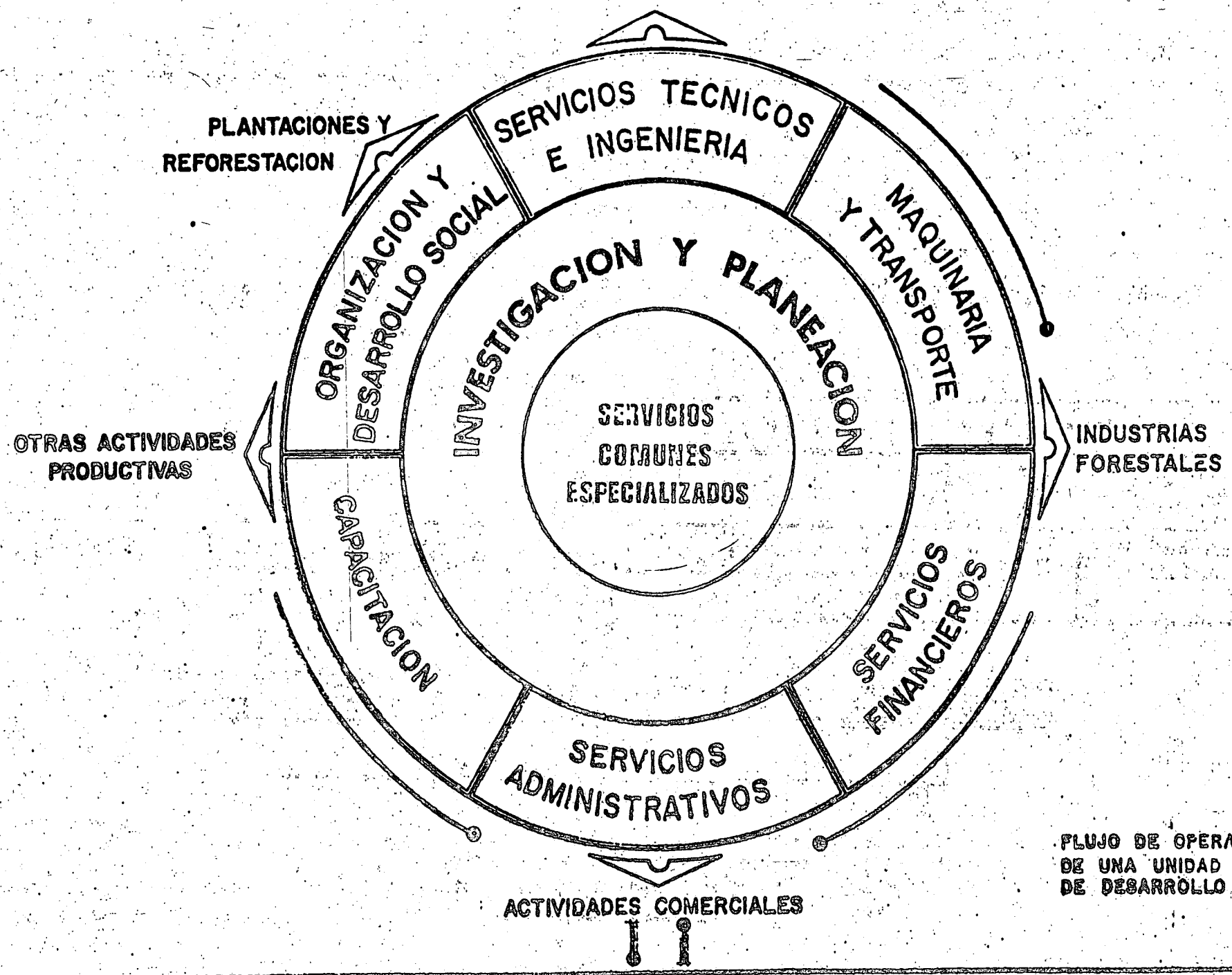


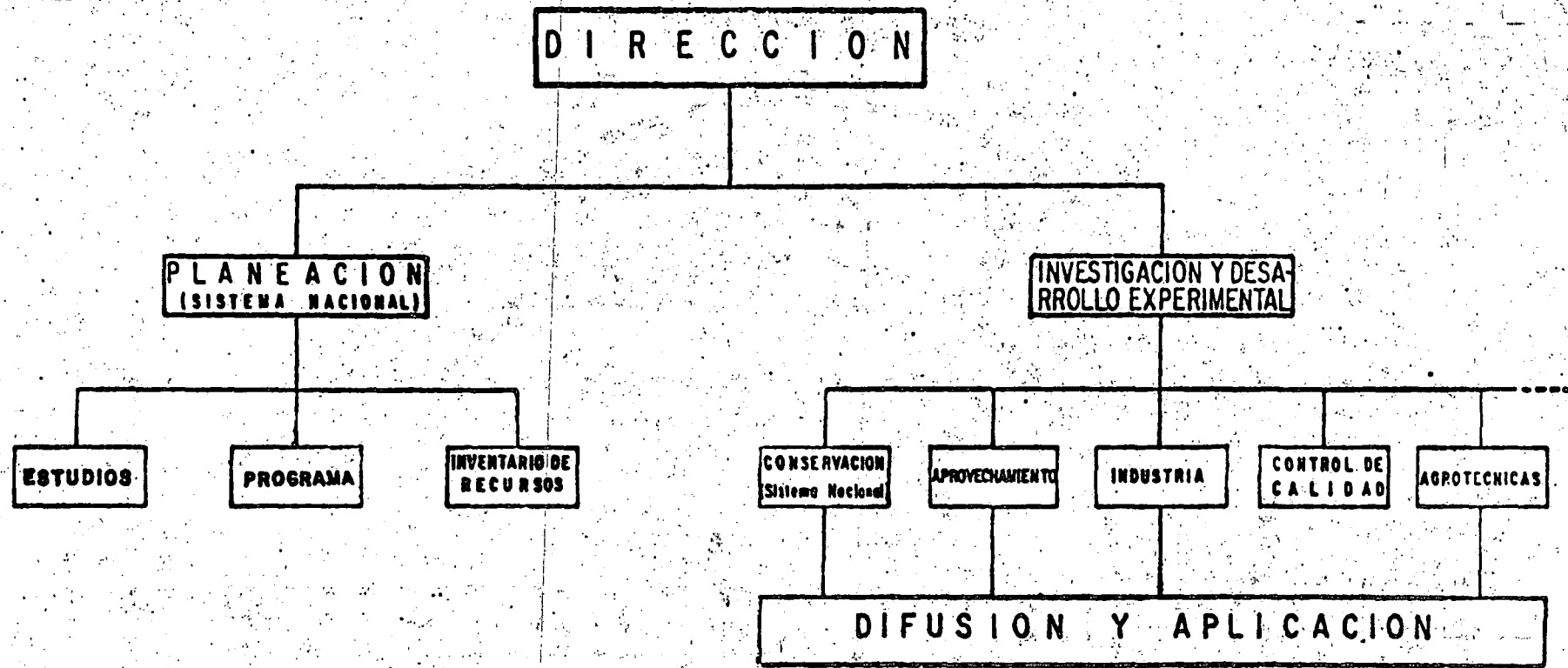
FIGURA 5

ABASTECIMIENTO FORESTAL  
(Producción Básica)



FLUJO DE OPERACION  
DE UNA UNIDAD POR  
DE DESARROLLO

FIGURA 6.



CENTRO DE DESARROLLO FORESTAL

FIGURA 7

## CARACTERISTICAS de PLANEACION

CARACTER CIENTIFICO  
INSTITUCIONAL  
INTEGRADORA  
REALISTA  
ESPECIFICA  
DEMOCRATICA  
CONTINUA

## FINANZAS

CREDITOS EXTERNOS  
SERVICIOS BANCARIOS  
FONDO SOLIDARIO ACTS. PRODUCTIVAS  
FONDO SOLIDARIO BIENESTAR SOCIAL  
CONTABILIDAD

## SERVICIOS TECNICOS FORESTALES

- PREVENCIÓN Y CONTROL DE INCENDIOS
- COMBATE DE PLAGAS
- MARQUEO
- VIGILANCIA
- CONTROL DE PASTOREO Y DESMONTES CON FINES AGROPECUARIOS

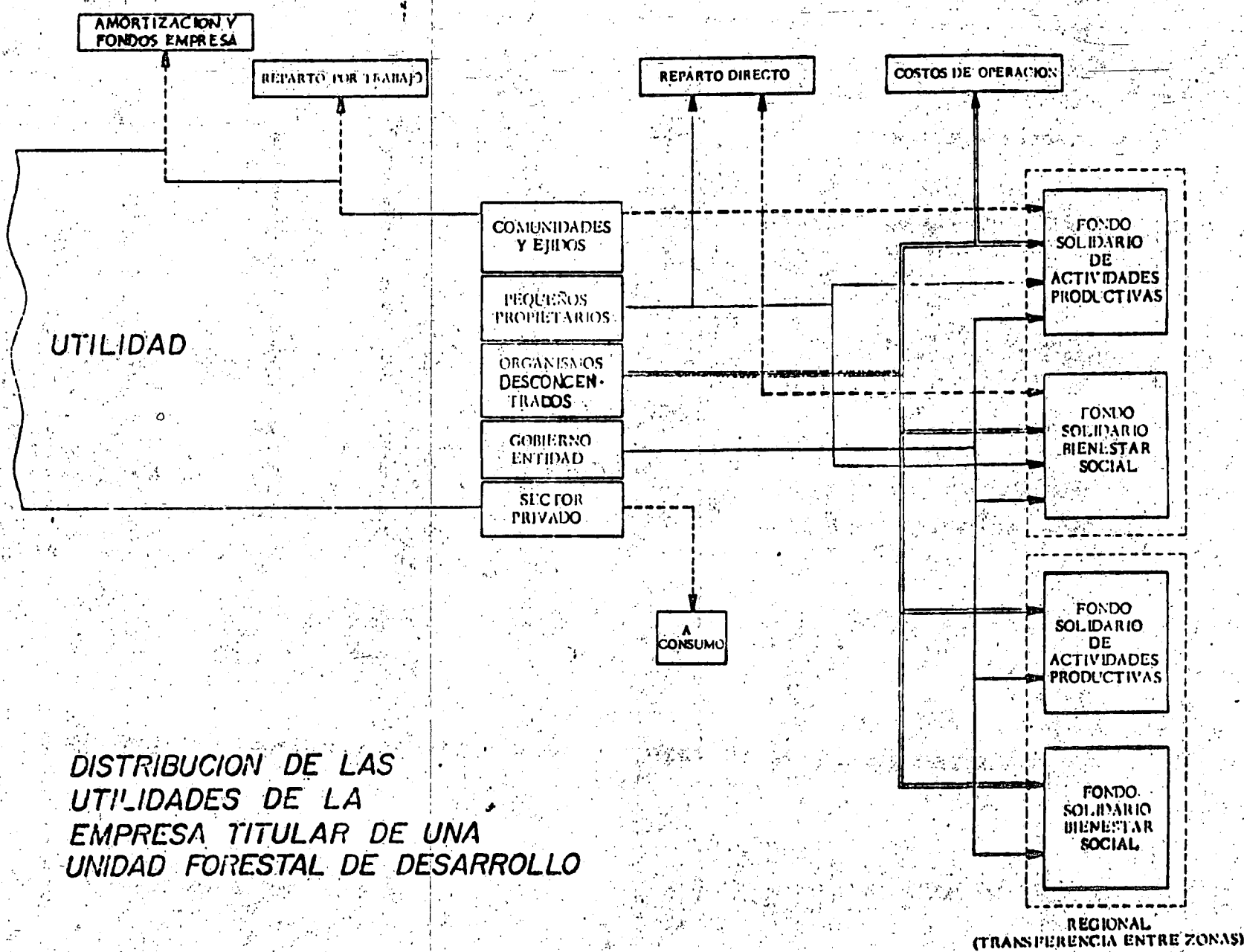
## ORGANIZACION Y DESARROLLO SOCIAL

GRUPOS DE TRABAJO  
GESTION Y CONTROL SOCIAL  
SISTEMA DE INFORMACION  
SALUD  
VIVIENDA Y SERVICIOS URBANOS  
JURIDICO  
ALIMENTACION  
EDUCACION  
CULTURA  
CULTURA FISICA  
CONDICIONES AMBIENTALES

## CAPACITACION

1. CAPACITACION SOBRE:
  - ADMINISTRACION DEL TRABAJO Y DE UNIDADES DE PRODUCCION
  - GESTION DE LA ORGANIZACION
  - TECNICAS FORESTALES
  - TECNICAS AGROPECUARIAS
2. ADIESTRAMIENTO EN:
  - ACTIVIDADES FORESTALES
  - ACTIVIDADES INDUSTRIALES
  - MAQUINARIA Y TRANSPORTE



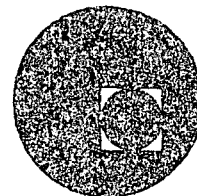


DISTRIBUCION DE LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA TITULAR DE UNA UNIDAD FORESTAL DE DESARROLLO

FIGURA 9



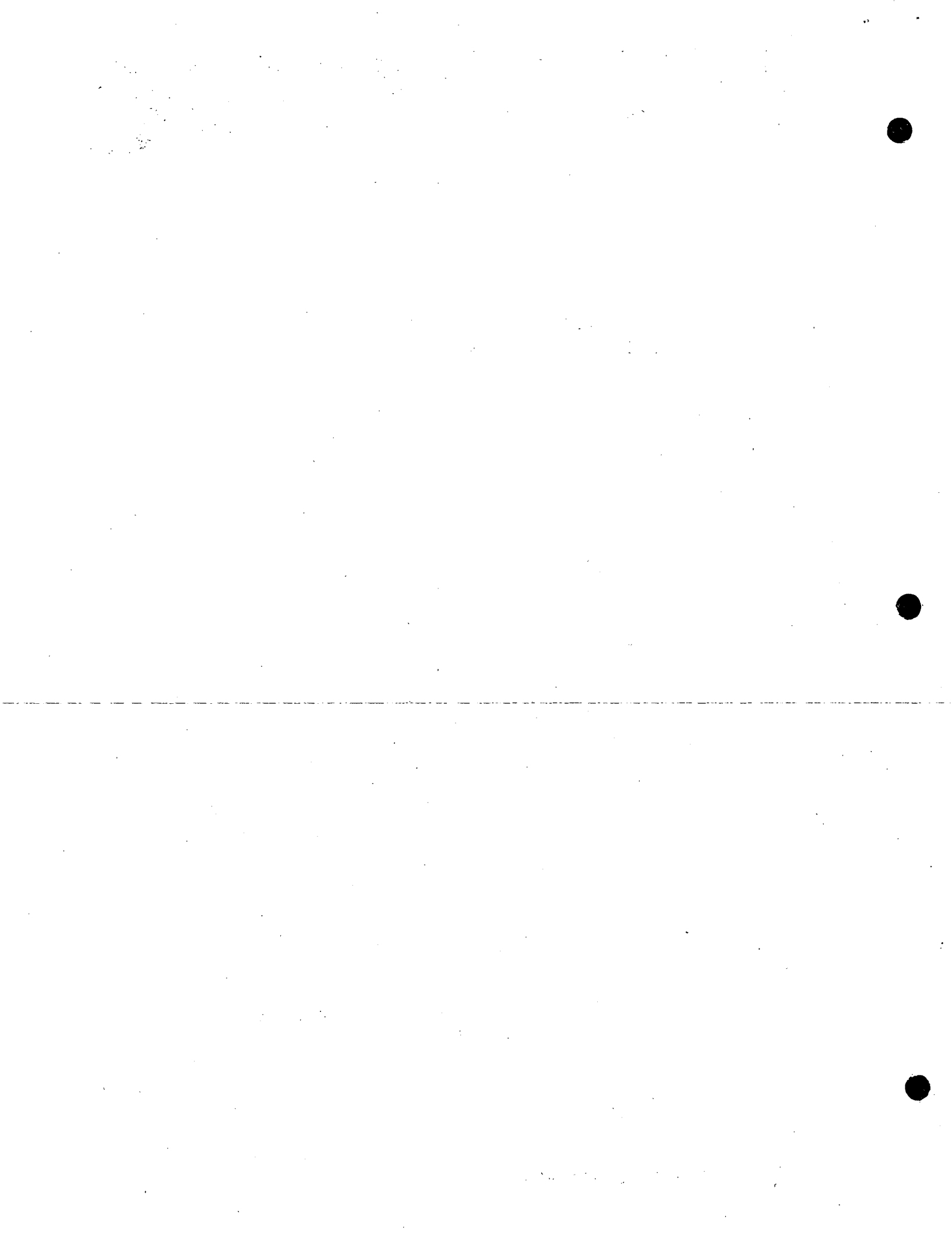
centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam



SEMINARIO sobre "PLANEACION DEL DESARROLLO  
AGROPECUARIO"

E C O D E S A R R O L L O

LIC. ROSA MARIA CASCO



## ECODESARROLLO

La degradación del medio ambiente que vemos acentuarse últimamente está ligada, la mayor parte de los casos, al desarrollo. Sin embargo, esta deterioración no se manifiesta únicamente en los países industrializados, existe también, paradójicamente en los países subdesarrollados. En efecto, entre las ciudades más contaminadas del mundo se encuentran muchas que pertenecen al tercer mundo: México, Bogotá, Santiago y Sao Paulo entre otras.

En los países subdesarrollados, la deterioración del medio ambiente se agrava a causa de la pobreza y del desarrollo anárquico de sus economías, en las cuales coexisten: un sector moderno industrial dinámico, con grandes capitales y un sector rural, pobre, menos dinámico y cada vez más deteriorado. Si a todo esto se agregan las grandes concentraciones humanas producto no sólo del rápido crecimiento de la población sino de su mala distribución espacial, el problema se complica. A este respecto, existen teóricos neomaltusianos que abogan por un control extremo de la natalidad para disminuir los problemas provocados por el agotamiento de recursos naturales. Nosotros, estamos en contra de esta teoría, puesto que no pensamos que la explosión demográfica sea la única variable que haya que controlar. Justamente los chinos han negado que ese sea el factor que frena el desarrollo y que deteriore el medio ambiente. Lo que ellos han hecho es

adoptar sus estrategias de desarrollo a sus condiciones reales de gran población y en lugar de utilizar técnicas intensivas en capital, utilizan aquellas de gran intensidad de mano de obra que sustituye el único capital abundante de que disponen y sólo como una medida paralela implantan medidas de control de la natalidad.

Otros especialistas del medio ambiente proponen para frenar la deterioración ambiental el crecimiento cero. Esta proposición no es ni humana ni técnicamente aceptable para los países subdesarrollados donde existen todavía millones de personas que viven en condiciones miserables y hay quienes no han alcanzado ni siquiera un nivel humano de existencia.

Por el contrario, la única solución contra la degradación es el mismo proceso de desarrollo: él constituye el único medio para eliminar numerosos factores que amenazan hoy en día no sólo la calidad de la vida sino la vida misma en numerosas regiones poco industrializados.

Debe implantarse, en estos países, una planificación del desarrollo eficaz, en la cual se modifiquen los parámetros utilizados actualmente para medir el desarrollo introduciendo las dimensiones ecológicas para reencontrar el equilibrio hombre-biósfera que existía anteriormente.

En un seminario celebrado en Founex, Ginebra y en la Confe

rencia Mundial sobre Medio Ambiente efectuada en Estocolmo en 1972, se destacó la necesidad de considerar el manejo racional del medio ambiente y de los recursos naturales como una dimensión más, pero no como una alternativa de desarrollo socioeconómica.

En primer lugar es preciso eliminar la contaminación por miseria y a la vez tomar medidas para evitar que el crecimiento económico y la industrialización repercutan desfavorablemente en la sociedad y el medio ambiente, aniquilando de esta manera los efectos beneficiosos del crecimiento del producto. En otras palabras, lo que sugiere la toma de conciencia de problemas ambientales son modalidades y usos distintos del crecimiento, y no una tasa de cero para el mismo. Se trata pues, de concebir nuevos estilos de desarrollo que procuren armonizar el crecimiento socioeconómico con una gestión racional del medio ambiente, y para llevar así a la práctica el postulado que se mencionó antes: el de agregar una dimensión ambiental al concepto de desarrollo y a su planteamiento.

En el examen de los problemas ambientales aparecen estrachamente vinculados el medio ambiente y los recursos naturales. En realidad, estos problemas engloban dos aspectos distintos: el balance de los recursos cuya oferta es limitada en este barco especial que es la Tierra y la calidad misma del medio ambiente que, por un lado, constituye un elemento importante de la calidad de la vida y, por otro, influye sobre la disponibilidad de recursos renovables y su calidad.

En última instancia, la contaminación podría limitar la oferta de recursos renovables como el aire y el agua a tal punto, que para satisfacer sus necesidades los hombres tendrían que sacrificar la capacidad de renovación de estos recursos; en este caso, un tanto lejano en el plano global pero frecuente en ámbitos locales, pierde importancia la distinción entre recursos renovables y recursos no renovables. Pero de una manera general, esa distinción sigue siendo extremadamente útil en el estudio de los problemas ambientales. Así, la sustitución de recursos no renovables escasos por recursos renovables abundantes cada vez que esto sea posible, se impone como directriz de una estrategia de armonización del desarrollo con el manejo racional del medio ambiente. La misma distinción se aplica en el campo de los recursos energéticos.

En cuanto al concepto mismo de medio ambiente, su ambigüedad es patente. Para los especialistas en enfoque sistemático, el medio ambiente es lo que no forma parte del sistema intencional (purposive system) estudiado y, sin embargo, pesa sobre el comportamiento del mismo. Pero entonces podría decirse que como las políticas ambientales procuran integrar el medio ambiente en el sistema intencional, el medio ambiente como tal deja de existir en la medida en que esas políticas son efectivas.

De la definición anterior, cabe destacar un punto importante: la distinción entre los objetivos primarios del sistema intencional constituido por políticas de desarrollo y los efectos en el plano ecológico y social - que tienen las acciones concebidas para alcanzar los objetivos principa-

les. Es preciso entonces determinar esos efectos y, eventualmente, redefinir los objetivos de manera que permita controlar las repercusiones ambientales, a las cuales en enfoque tradicional no se daría importancia.

En un nivel diferente de conceptualización, el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) habla del habitat total del hombre, aplicando una definición amplia de la ecología humana. En realidad, esa definición es tan amplia que engloba el contenido de varias disciplinas sociales y naturales. Se impone entonces una interpretación restrictiva. Digamos que el medio ambiente humano está constituido por tres subconjuntos.

Medio ambiente natural = N

Medio ambiente creado por el hombre (tecnoestructuras = H

Medio ambiente social = S

Lo que nos interesa en cada caso son los efectos sobre las condiciones de vida y las condiciones de trabajo de distintos actores sociales (clases sociales, pero también empresas) y esto incluye la percepción que de la calidad del medio ambiente tienen esos actores. Es indispensable estudiar tal percepción porque ella no depende únicamente de los factores materiales que configuran N y H. Por lo tanto, la evaluación de la calidad del medio ambiente humano, no sólo debe hacerse en relación con los distintos actores sociales, sino que



DIAGRAMA 1

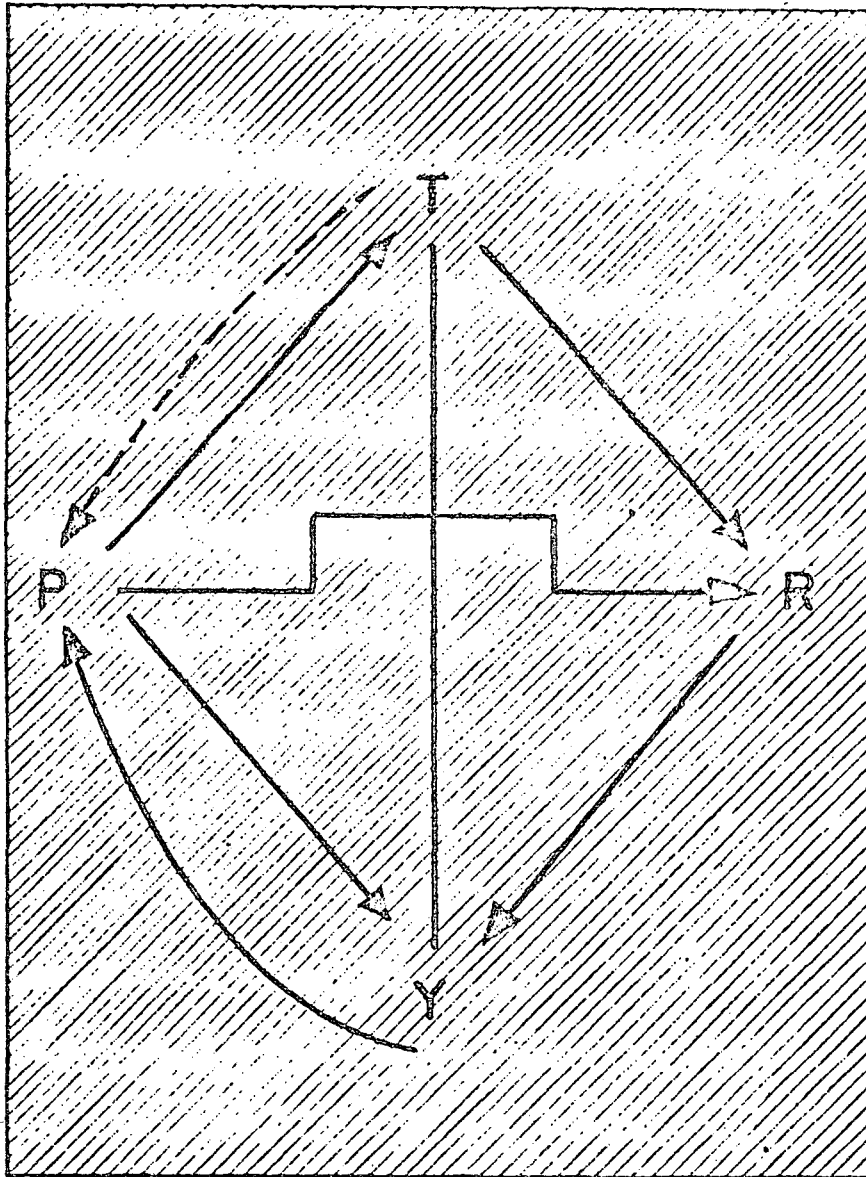
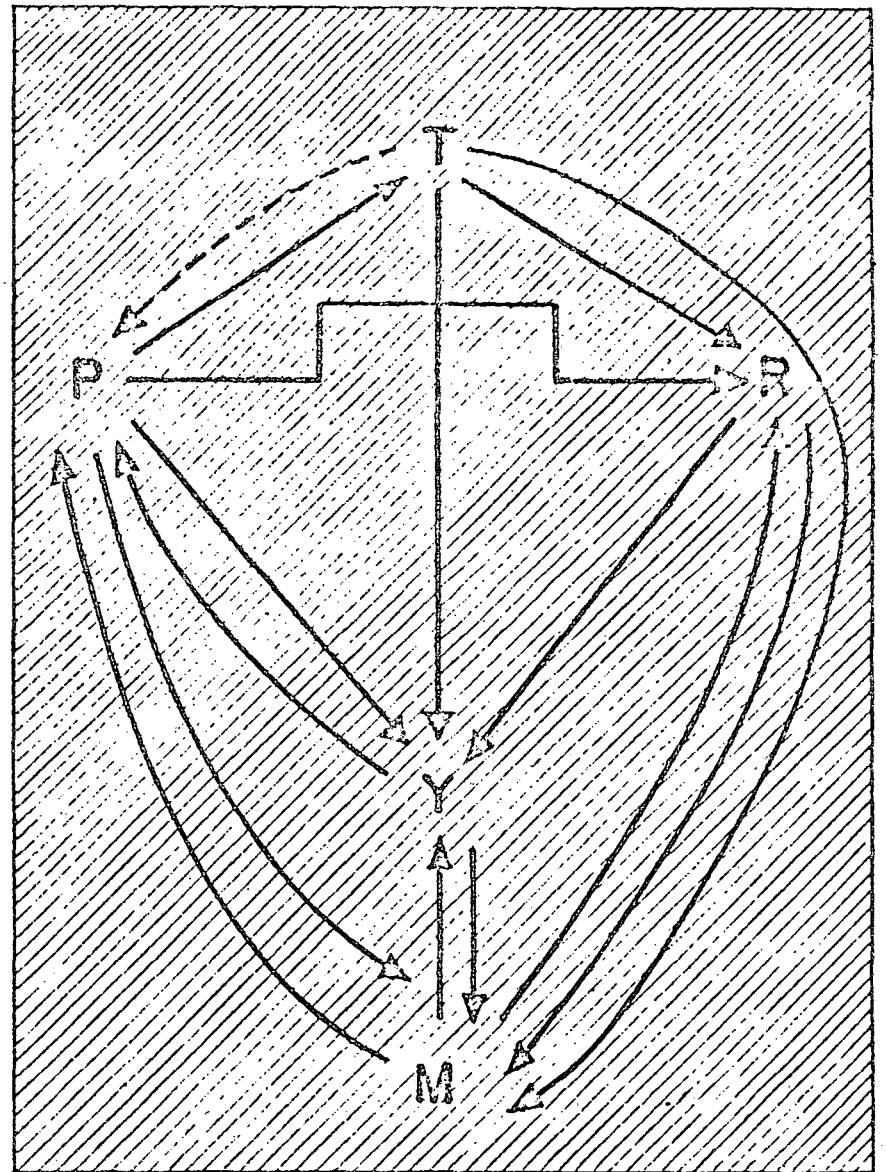


DIAGRAMA 2



también requiere el manejo de un conjunto de indicadores que van desde medidas físicas y químicas de la calidad del agua y aire hasta encuestas sicosociológicas, pasando por indicadores de disponibilidad y accesibilidad de las infraestructuras y equipos urbanos, vivienda, servicios sociales, etc.

Pensamos que las dos definiciones señaladas, lejos de ser excluyentes, se complementan. La primera insiste en la necesidad de explicar las interrelaciones de determinadas acciones, por un lado, y de la sociedad y la naturaleza, consideradas en su totalidad, por otro. Parece una invitación al planificador para que se compenetre con las ciencias globalizantes, es decir, la ecología, la antropología social y, por supuesto, la historia, que agrega la indispensable visión diacrónica o en términos de procesos.

La segunda ofrece un marco para analizar la calidad ambiental propiamente dicha, tema más restringido pero fundamental, pues agrega una nueva dimensión a la planificación estilística (o normativa).

Pasemos ahora rápidamente a la discusión de las interrelaciones de P.T.R. Y y M.

En el diagrama 1, está representada la visión tradicional de la economía del desarrollo. La población explota los recursos con las técnicas disponibles obteniendo un producto que es a su vez la base de su sustento y reproducción ampliada. En línea puntuada señalamos la

relación T - P que recientemente comenzó a analizarse en un nivel distinto (filosofía social). No cabe aquí discutir las distintas interpretaciones teóricas de la dialéctica que se instaura entre la presión demográfica y los recursos, si conduce al progreso técnico, a cambios de estructuras sociopolíticas o a ambas cosas a la vez, cuándo lo hace y en qué sentido (progreso o "involución").

Nos contentaremos con una observación: no nos parece que la riqueza de las situaciones concretas descritas por antropólogos e historiadores pueda ser reducida a un solo modelo. Una sistematización de los conocimientos acumulados sería por lo tanto muy conveniente, incluso en el ámbito latinoamericano.

Y - M, T - M y R - M son los efectos ambientales de las producciones y su consumo, de las tecnologías empleadas, del uso de recursos; P - M es el efecto ambiental de los asentamientos humanos.

Veamos ahora los efectos de retroacción (feed backs) M - R es la degradación de los recursos naturales causada por las contaminaciones; M - Y es el efecto de las condiciones ambientales en los procesos de producción, y por último M - P es el componente ambiental directo de la calidad de la vida.

Las variables operacionales. El diagrama 2 no aspira sino a indicar las relaciones que deben considerarse en una estrategia de armonización del desarrollo con la gestión ambiental, además de las manejadas tra

dicionalmente por los planificadores, y a señalar el tipo de análisis que deberá efectuarse en cada situación concreta. En el nivel de generalidad en que nos situamos es imposible indicar los controles que habrá que establecer para lograr la armonización deseada. Bastará con señalar las esferas críticas de acción posible donde se deberán examinar las variables operacionales.

Estas esferas críticas se enumeran y comentan brevemente a continuación:

a) Patrón de consumo, que a su vez depende de la distribución del ingreso y del conjunto de valores sociales incorporados al estilo de desarrollo;

b) Régimen sociopolítico y, en particular, tratamiento dado a los costos sociales; en una economía de mercado las empresas internalizan las utilidades y externalizan los costos; en economías socialistas y mixtas, teóricamente el Estado puede cambiar esta regla de juego;

c) Tecnologías empleadas: en particular, debe distinguirse entre tecnologías no destructivas del medio ambiente y la introducción de tecnologías descontaminadoras como complemento de tecnologías productivas contaminadoras, lo que conduce a una escalada indeseable de producción, contaminación y descontaminación;

d) Patrón de utilización de recursos naturales y de energía que acentúe la eliminación de prácticas depredadoras, la recuperación de productos escasos y el uso para fines productivos de desechos que constitu

yen contaminantes potenciales; asimismo, en el ámbito de políticas ambientales más sofisticadas, ahorro de recursos escasos incorporados en bienes duraderos y equipos controlando su tasa de obsolescencia para evitar una rotación excesiva impuesta por estilos de consumo, y una carrera incesante hacia una mayor productividad del trabajo;

e) Patrón de ocupación del espacio: las mismas producciones y actividades tendrán efectos diferentes según su ubicación;

f) Tamaño, ritmo de crecimiento y distribución de la población: los efectos ambientales de la mala distribución espacial, unida a una distribución desigual de empleos e ingresos, parecen tener en América Latina un influjo mayor en los problemas ambientales que las tasas de crecimiento, pues salvo algunas pocas excepciones, el tamaño global de la población no se presenta como un problema. Cabe decir de paso que la presión demográfica sobre los recursos no es función del número de habitantes, pero sí de su número ponderado por el consumo por habitante.

En este sentido, 200 millones de estadounidenses americanos - equivalen por lo menos a 10 000 millones de habitantes de la India, aun aceptando que un estadounidense consume solamente 50 veces más recursos que un indio.

Las variables operacionales pertenecientes a las esferas críticas de acción señaladas pueden combinarse de distintas formas en varias estrategias de desarrollo que incluso se podrían clasificar según su grado de explotación del medio ambiente. Es evidente entonces la improceden

cia de enfoques para ecuacionar a priori el manejo del medio ambiente a largo plazo con sólo dos variables -la tasa de crecimiento del producto y la tasa de crecimiento de la población- basándose en el argumento trivial de que el crecimiento exponencial en un medio finito debe en algún momento encontrar un límite. Sin llegar a los extremos de un "optimismo epistemológico" infundado y reconociendo los peligros de un desarrollismo (growthmanship) oscurantista que ignora los efectos sociales y ambientales del crecimiento del producto, pensamos que existe aún un margen de maniobra suficiente para diseñar estrategias de desarrollo viables, incluso desde el punto de vista ambiental. Los países en vías de desarrollo, en particular, tienen la oportunidad de evitar los errores cometidos por los países industrializados y de tomar medidas preventivas, de bajo costo social que tal vez podrían compensarse con ventajas netas. La observación vale a posteriori para los espacios abiertos donde debería ser posible aplicar el enfoque ecológico desde el comienzo del proceso de poblamiento; lamentablemente, la realidad de las fronteras económicas latinoamericanas es muy distinta.

Las características más sobresalientes del codesarrollo, de acuerdo con Sachs son las siguientes:

- 1) En cada ecorregión, el esfuerzo se centra en el aprovechamiento de sus recursos específicos para la satisfacción de las necesidades de la población en materia de alimentación, alojamiento, salud y educación. Dichas necesidades deben ser definidas de una manera realista

y autónoma a fin de evitar los nefastos efectos de demostración del estilo de consumo de los países ricos.

2) Por ser el hombre el recurso más valioso, el ecodesarrollo debe contribuir, ante todo, a su realización. El empleo, la seguridad, la calidad de las relaciones humanas, el respeto por la diversidad de culturas, o, si se prefiere, el establecimiento de un ecosistema social, considerado satisfactorio, forman parte del concepto. Se perfila una gran simetría entre la aportación potencial a la planificación por parte de la antropología social y de la ecología.

3) La identificación, la explotación y la gestión de los recursos se hace con una perspectiva de solidaridad diacrónica con las generaciones futuras: la depredación es proscrita y el agotamiento de ciertos recursos no renovables, inevitable a largo plazo, postergado. Para lo último, se trataría de evitar despilfarros y de utilizar, lo más a menudo posible, los recursos renovables que, explotados convenientemente, no deberían agotarse nunca.

4) Los impactos negativos de las actividades humanas sobre el medio ambiente logran ser reducidos, utilizando procedimientos y formas de organización de la producción que permitan aprovechar todas las complementariedades y utilizar los desperdicios para fines productivos.

5) Particularmente en las regiones tropicales y subtropicales,

aunque también en otras partes, el ecodesarrollo pone el acento en la capacidad natural de la región para realizar la fotosíntesis bajo todas sus formas y favorece la utilización en pequeña escala de la energía que proviene de fuentes comerciales.

6) El ecodesarrollo implica un estilo tecnológico particular. Existen ciertas ecotécnicas que pueden ser utilizadas para la producción de alimentos, vivienda, energía y para nuevas formas imaginativas de industrialización de los recursos renovables. La elaboración de ecotécnicas está llamada a ocupar un lugar muy importante en las estrategias de ecodesarrollo, ya que la armonización de objetivos diversos -económicos, sociales y ecológicos- puede realizarse convenientemente a este nivel, por aparecer las modificaciones tecnológicas como la variable multidimensional por excelencia en el juego de la planificación. Pero sería erróneo asimilar simplemente el ecodesarrollo a un estilo tecnológico ya que éste lleva implícitas formas de organización social y un sistema de educación nuevos.

7) El marco institucional para el desarrollo no podría ser definido de una vez por todas, sin tener en cuenta la especificidad de cada caso.

A pesar de ello podemos enunciar tres principios básicos:

a) El ecodesarrollo exige la designación de una autoridad horizontal que pueda estar por encima de los particularismos sectoriales, responsable de todas las facetas del desarrollo y coordinadora del con



junto de las acciones emprendidas.

b) Una autoridad de este tipo no podría ser eficaz sin la participación efectiva de las poblaciones a las que atañe la realización de las estrategias de ecodesarrollo. Participación que es indispensable - para la definición y armonización de las necesidades concretas, la identificación de las potencialidades productivas del ecosistema y la organización del esfuerzo colectivo para su realización.

c) Finalmente, es necesario asegurarse de que los resultados del ecodesarrollo no se vean comprometidos por la expoliación de las poblaciones que lo llevan a cabo, en beneficio de los intermediarios - que ponen en contacto las comunidades locales con el mercado nacional e internacional.

Estos principios podrían ser aplicados sin muchas dificultades en las regiones del Tercer Mundo en donde ha sido realizada la reforma agraria y también en aquellos lugares donde sigan vigentes las estructuras comunitarias.

8) Un complemento necesario de las estructuras participativas de planificación y de gestión está representado por una educación que prepare a la población para ello. El argumento vale a fortiori para el ecodesarrollo allí en donde sea necesario sensibilizar a la gente respecto a la dimensión ambiental y a los aspectos ecológicos del desarrollo.

En última instancia, se trata, como ya hemos dicho, de lograr que se incluya esta dimensión en el razonamiento y, en consecuencia, de cambiar el sistema de valores en relación con las actitudes dominantes respecto a la naturaleza, o, al contrario, de preservar y reforzar, allí en donde aún existe, la actitud de respeto por la naturaleza que caracteriza a ciertas culturas. Este resultado puede ser obtenido indistintamente por medio de la educación organizada o no.

En resumen, el ecodesarrollo es un estilo de desarrollo que, en cada ecorregión, insiste sobre las soluciones específicas a sus problemas particulares, teniendo en cuenta los datos ecológicos, pero también los culturales; las necesidades inmediatas, pero también el largo plazo. Sin negar la importancia de los intercambios, intenta oponerse a la moda predominante de las soluciones que se pretenden universalistas y las fórmulas maestras. En vez de conceder una gran importancia a la ayuda exterior confía en la capacidad de las sociedades humanas para identificar sus problemas y darles soluciones originales, teniendo en cuenta las experiencias ajenas. Al afirmar su oposición a las copias y al espíritu de imitación, enaltece la autoconfianza. Sin caer en un ecologismo a ultranza, el ecodesarrollo sugiere, por el contrario, que, por grandes que sean las limitaciones climáticas y naturales, siempre es posible realizar un esfuerzo creador que permita sacar provecho del margen de libertad que ofrece el medio. Prueba de ello es la gran diversidad de culturas y realizaciones humanas obtenidas

en espacios naturales semejantes. Pero el éxito supone el conocimiento del medio y la voluntad de establecer un equilibrio duradero entre las comunidades humanas y el mundo físico. Los fracasos y desastres sufridos por algunas sociedades no ofrecen un testimonio no menos elocuente del elevado precio pagado por la incapacidad para administrar las relaciones entre el hombre y la naturaleza.

NOTA: Algunas partes de este documento fueron tomados de; Ignacy Sachs "Medio ambiente y desarrollo". -Supervivencia No. 2 Julio/agosto de 1975 p.30-32 y de Claudio Romanini. -Ecotécnicas para el trópico húmedo. -Centro de Ecodesarrollo. -CÓNACYT. -México 1976 p. 12-14.

# desarrollo del trópico mexicano



Gonzalo  
HALFFTER\*  
Arturo  
GOMEZ  
POMPA\*  
Rosario  
CASCO\*  
Enrique  
LEFF\*

En la actualidad, México pasa por una crisis agropecuaria que se manifiesta en importaciones de maíz, presentándose también déficits de trigo, soya, arroz y aceite de algodón.

Este fenómeno se debe a varias causas que van desde las condiciones climáticas adversas que ha sufrido últimamente el país y su alto crecimiento demográfico, hasta factores provenientes de nuestra estructura socio-política y organización económica, en especial la falta de estabilidad y planificación a largo plazo en el campo.

La crisis agrícola se caracteriza por la presión que se ejerce sobre las áreas de cultivo tradicionales. El manejo, muchas veces irracional de los recursos naturales ha traído como consecuencia efectos graves sobre la estabilidad y productividad de los ecosistemas. Los campesinos para subsistir, se ven obligados a mal usar el medio ecológico, lo que trae consecuencia su degradación.

## La colonización del trópico

En estos momentos, la frontera agrícola únicamente puede ampliarse explotando las zonas áridas y las cálido húmedas del país, ya que en las áreas de riego y de temporal de alto rendimiento, las posibilidades de expansión son reducidas.

En el caso de las zonas áridas, se ha promovido recientemente el estudio de especies indígenas (candelilla, guayule, palma china, jojoba) a partir de los cuales podrá promoverse un desarrollo adicional. La aplicación de tecnologías que permitan una agricultura de alta productividad (por ejemplo la desalinización del agua marina o la inyección de asfalto para introducir cultivos de tipo hidropónico) resulta aún demasiado cara para pensar en un proyecto a gran escala. Sin embargo, debe insistirse en explorar éstas y otras alternativas de aprovechamiento de las zonas áridas del país.

Se piensa en las zonas cálido-húmedas como solución más viable para dotar de tierras a la población creciente de campesinos. Estas se han venido colonizando, tanto en forma espontánea como en programas dirigidos, buscando dar solución inmediata a los problemas demográficos y sociales. Sin embargo, se han planteado muy pocas alternativas realmente adecuadas para el manejo agropecuario forestal del trópico y poca es la investigación que se promueve para la búsqueda de nuevos planteamientos productivos.

Las selvas tropicales son los ecosistemas terrestres primarios más eficientes en la transformación de energía radiante en biomasa; en gran complejidad les confiere gran estabilidad, todo lo cual redundando en alta productividad. Pero al mismo tiempo su complejidad dificulta su transformación y el manejo orientado a la creación de satisfactores para el hombre y las hace extraordinariamente frágiles a los cambios mal planeados.

Al transformar un ecosistema natural en un agroecosistema, el aumento en los insumos no necesariamente repercute en un incremento proporcional de la productividad con costos económicos, sociales y ecológicos crecientes. Por otra parte, este tipo de agricultura altamente capitalizada, dificulta la organización de comunidades agroproductoras autosuficientes, por la complejidad y el alto costo de las tecnologías empleadas. Este tipo de desarrollo no crea empleos suficientes, afecta el equilibrio ecológico local y regional, y lejos de permitir mayor bienestar para la

\*Instituto de Ecología, México, D.F.

\*Instituto de Investigaciones sobre Recursos Bióticos, Jalapa, Veracruz.

\*Centro de Ecodesarrollo, México, D.F.

\*Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F.

comunidad, induce una mayor polarización social y muchas veces un descenso en la calidad de vida de sus pobladores.

El monocultivo, que en zonas templadas puede alcanzar altos niveles de productividad, puede resultar ineficaz aplicado a las condiciones del trópico cálido-húmedo, ya que por los altos índices de pérdida de nutrientes y la competencia de malezas, la productividad decrece mientras el costo aumenta exponencialmente.

En la actualidad existen pocas técnicas apropiadas para explotar las selvas. Lo que se ha hecho es implantar algunas tecnologías y estrategias que se utilizan en las zonas templadas. Las modificaciones ecológicas producidas por estas formas de colonización, de seguirse extendiendo, pueden conducir a cambios irreversibles que impidan la aplicación de estrategias acordes a la especificidad del trópico.

Nuestro rechazo a la transferencia mimética de estas técnicas no implica un cambio de la máquina por la biología como única alternativa para promover un programa de desarrollo en el trópico. Si bien han existido por milenios técnicas adaptadas a las condiciones del trópico cálido-húmedo (por ejemplo el sistema agrícola de roza-tumba-quema), no podemos desdeñar la posibilidad de utilizar innovaciones técnicas que permitan un mayor aprovechamiento de la productividad primaria y de su transformación subsecuente para ampliar la producción de satisfactores para el hombre. Aunque sistemas tradicionales como el de roza-tumba-quema resultan muy eficientes medidos en términos de calorías extraídas por calorías invertidas, su valor es cuestionable si consideramos su eficacia global, dada por su capacidad de sustentación humana y aprovechamiento de los recursos naturales y tecnológicos para elevar la productividad y el bienestar. Ante la presión que ejerce el crecimiento demográfico propio y por inmigración en las zonas tropicales, cada vez se reduce el tiempo de reposo de los suelos, de manera que éste no es insuficiente para recuperar los nutrientes, ocasionando bajas en los rendimientos y un empobrecimiento producto del uso cada vez más intensivo. En suelos ferralíticos, si en el primer año las cosechas obtenidas en un terreno recién rozado y quemado pueden resultar atractivas por la abundancia de nutrientes, en el segundo año, las cosechas podrán tener un rendimiento de 50 ó 60%, y en el tercero pueden llegar apenas a un 20-40% de la primera cosecha.

Lo anterior obliga a incrementar la productividad de los trópicos buscando nuevas formas agrícolas y su integración con una explotación forestal, ganadera e industrial, utilizando técnicas apropiadas para las condiciones de cada ecosistema.

Esto abre una amplia gama de posibilidades biológicas, ecológicas y tecnológicas que deben ser investigadas de inmediato para aplicar aquellas que sean más apropiadas.

La falta de imaginación en la utilización de criterios científicos en las políticas oficiales de colonización, ha llevado ya a algunos fracasos que debemos analizar para evitar que siga proliferando la explotación improductiva y destructiva de nuestras selvas.

A primera vista se impone preguntar si la colonización puede solucionar el problema en el que se encuentra actualmente la Reforma Agraria, por escasez de tierras cultivables en los estados del centro y norte de la República. Según información que opera en la Dirección General de Nuevos Centros de Población Ejidal, en 1972 existen 10,233 expedientes en trámite para la integración de nuevos centros de población. Lo anterior quiere decir que serían necesarias entre 15 y 25 millones de hectáreas como mínimo para dotar estos centros. Según los cálculos de la misma dependencia, la reserva máxima de tierras era de 16 millones de hectáreas, de las cuales seguramente una buena parte no son tierras cultivables. Añádase el número de campesinos sin tierra o jornaleros que no han hecho petición alguna, que están calculados en alrededor de 3 millones.

Por otra parte, la forma como se lleva a cabo la colonización requiere de grandes inversiones y el costo de cada empleo que se crea resulta desproporcionado a la productividad que genera. Así por ejemplo, para instalar una familia en la Chontalpa se requirieron más de 250 mil pesos, que comparados con el costo de creación de un empleo en la industria petrolera (evaluado en 162 mil pesos), resulta 54% mayor. Al mismo tiempo, la inversión de la Chontalpa produce 57 mil pesos por familia, en tanto que un obrero petrolero produce 141 mil pesos anuales; de allí que la rentabilidad económica del capital sea mayor en la industria que en estos proyectos de colonización.

Debe tomarse también en cuenta que el proyecto Chontalpa está basado en una dotación de crédito a los ejidatarios para producir bienes comerciables. El alto endeudamiento producido por el elevado costo de las inversiones impide que puedan utilizar los ingresos provenientes de la comercialización de sus productos para mejorar su nivel de vida.

Contrariamente a la orientación que se ha venido dando a estos proyectos de colonización, creemos que el asentamiento de nuevas poblaciones en el trópico debe plantear el desarrollo integral de actividades productivas, con una baja inversión de capital y una amplia utilización de mano de obra,

tanto en la producción primaria como en la transformación industrial. Al mismo tiempo, el desarrollo de actividades productivas debe orientarse fundamentalmente al autoconsumo de las comunidades, de manera que se asegure un nivel de vida adecuado para sus habitantes. El dejar su consumo en manos de las leyes de la economía de mercado los vuelve extremadamente vulnerables al manejo de precios y a la dotación de satisfactores por parte de productores y acaparadores. No debe olvidarse que todo proyecto de desarrollo debe orientarse fundamentalmente a elevar la calidad de vida del hombre.

### ¿Puede el Trópico resolver el problema alimenticio de sus habitantes?

Es conocido por todos que la desnutrición en el mundo no está repartida en forma equitativa; quienes más la sufren son las grandes masas de pobladores de los países subdesarrollados, la mayoría de ellos localizados en la franja intertropical del Globo. En México, como en el resto del mundo, no se han hecho esfuerzos suficientes por investigar el potencial que encierran sus recursos naturales tropicales. Los trabajos de los últimos años han estado enfocados principalmente a investigar el mejoramiento genético de especies de áreas templadas; se han creado institutos y centros internacionales para investigar y mejorar maíz, trigo, arroz y papa. En comparación, no se ha puesto el énfasis necesario para desarrollar nuevas estrategias basadas en el aprovechamiento de los recursos tropicales, en las que puede radicar en buena parte la solución de los problemas del hambre en el mundo. Se considera que es necesario incrementar la investigación de cultivos de temporal, ya que hasta ahora se ha dado impulso fundamentalmente a la investigación agrícola intensiva, altamente capitalizada, la cual no necesariamente es la única solución a los problemas del trópico. Tampoco debiera aplazarse la búsqueda de una estrategia adecuada del uso de la tierra y los recursos del trópico, que incluya la introducción de diversos cultivos, así como una domesticación de especies naturales que por su constitución y por los elementos que contienen, sean una fuente de alimentos. Independientemente del necesario incremento de cultivos básicos, es importante establecer un cultivo múltiple de hortalizas y frutales para mejorar la calidad del alimento de los habitantes del trópico.

Estas regiones tienen un potencial insospechado de este tipo de recursos, conocido por sus pobladores. Algunos de estos recursos han empezado a ser estudiados científicamente, habiéndose encontrado un alto contenido de proteínas con altos índices de triptófano, en las semillas de *Brosimum alicastrum* y altos porcentajes de ácido linoléico en *Mucuna argyrophylla*.

Otros recursos serían menos fácilmente aprovechables por el hombre, pero introducidos en las cadenas tróficas pueden convertirse en ricas fuentes de proteínas. En este sentido, preséñta una perspectiva muy halagadora la cría de pequeños vertebrados nativos con forrajes no convencionales. Lo mismo ocurre con programas de acuicultura de altos rendimientos.

El futuro del trópico debe planearse en forma integral y sobre bases ecológicas, estableciendo un mosaico de áreas con tres características: 1) explotación inmediata integral, ya sea para uso agrícola, ganadero o forestal; 2) explotación restringida y 3) reservas naturales o bancos de germoplasma.

En las regiones de selvas proponemos una explotación forestal integral diferente a la seguida hasta el momento, que involucre la explotación de un número amplio de especies, con diversos usos. Esta explotación daría oportunidad para el empleo de mano de obra campesina especializada. Esta política, además de abrir nuevas posibilidades de trabajo en industrias rurales diversificadas, traería como resultado ecológico un aumento del valor económico de la selva tropical, en base a un aumento del número de individuos de las especies de mayor importancia económica, todo ello sin que se pierdan las características de este ecosistema tan complejo. La nueva explotación diversificada que se plantea en sustitución de la tradicional de las 2 ó 3 especies llamadas preciosas, no es una utopía sino una realidad puesta ya en marcha en otros países tropicales.

Además de la producción de madera y sus derivados, debe plantearse la extracción de aceites esenciales, la exportación de plantas ornamentales y la extracción de proteínas a partir de hojas para alimentación de ganado, utilizando sistemas baratos y de fácil manejo por las comunidades rurales para el procesamiento de las hojas y la preparación de concentrados proteínicos.

A causa de la abundancia de lagunas y pantanos, se deben establecer programas de piscicultura, así como la cría de ciertos animales como el cocodrilo, cuya piel tiene una amplia demanda mundial.

Contraria a la idea de la ganadería extensiva en el trópico, proponemos la explotación intensiva. El ganado semi-estabulado puede ser alimentado con desechos agrícolas locales como las puntas y el bagazo de caña, pasta de coco, hojas de "ramón" y muchos otros productos, sobre los cuales ya existen trabajos de investigación que pueden ser aplicados de inmediato.

Lo más importante en esta etapa de explotación intensiva de las selvas tropicales es diseñar un aprovechamiento planificado e integral, de acuerdo con las características ambientales del lugar, de manera tal que se eviten erosión e incremento innecesario de acahuales.

Si el desmonte es masivo, no es posible plantear un uso completo y racional como el antes mencionado.

En zonas de explotación restringida debe llevarse a cabo una planeación racional de la caza, en forma tal que sea una actividad que deje beneficio a los campesinos del área mediante cuotas y autorización para su aprovechamiento.

Otros aspectos importantes en las zonas de explotación restringida, son el turismo y la entresaca de algunas especies forestales de gran valor comercial.

Siguiendo el diseño de un mosaico representativo de la diversidad de ecosistemas, se deben establecer reservas naturales que sirvan como bancos de germoplasma que sean al mismo tiempo la base de una recuperación de las selvas explotadas. Deben tener dimensiones adecuadas (territorio mínimo de los grandes mamíferos, incluyendo sus desplazamientos periódicos) para permitir la sobrevivencia fuera de todo riesgo no sólo de una selva intacta, sino también de sus componentes animales. En ellos, el turismo controlado deberá ser la única actividad permitida. Esta actividad, bien planificada, puede ser una importante fuente de ingresos. Hay que explotar la belleza natural del trópico, de su fauna y flora que pueden ser atractivos turísticos muy importantes para mexicanos y extranjeros, cansados de los lugares convencionales de descanso.

Por otra parte, las áreas de explotación restringidas y las reservas pueden constituir la materia prima para programas de investigación básica a largo plazo.

#### Requerimientos de Investigación.

La planificación científica del uso de la tierra y los recursos de la biósfera en el trópico debe estar fundamentada en una serie de esfuerzos que abarcan desde investigaciones fundamentales en el campo de la ecología e investigaciones aplicadas en varios campos de la ciencia (biología, química, tecnología de materiales, etnobotánica, ecología humana y ciencias sociales), hasta investigaciones tecnológicas que nos permitan crear una red de técnicas adecuadas para su explotación. La factibilidad económica de los proyectos de explotación agroindustrial de recursos no conven-

cionales del trópico, no debe restringirse a un juicio basado en la aplicación de técnicas de evaluación de costo-beneficio privados, sino en base a criterios de rentabilidad social: distribución de ingresos, formación de empleos productivos y mejoramiento de la calidad del consumo en el proceso de creación de riqueza, basado en el aprovechamiento de los recursos y condiciones naturales del medio ambiente.

El desarrollo de esta explotación incluye los siguientes aspectos:

- 1.— Investigación científica aplicada al estudio de las estructuras, elementos y propiedades de los recursos no convencionales del trópico, para explorar su potencial productivo. Estudios ecológicos tendientes a determinar la interdependencia de las especies y sus relaciones con los factores ambientales. El conocimiento de los ciclos ecológicos, así como una investigación minuciosa de la efectividad de la conversión energética de diferentes especies, es indispensable para la planificación de una regeneración selectiva de la selva en la que tiendan a predominar las especies más productivas y de mayor utilidad para el hombre.
- 2.— Evaluación técnico-económica de la producción de satisfactores a partir de los recursos y análisis comparativos de calidad, costos de producción y precios con posibles productos sustitutos.
- 3.— Investigaciones sobre las formas de organización que implica la explotación racional del ecosistema, tomando en cuenta la complejidad de tareas que implica (recolección, conservación, regeneración y transformación de dichas especies), buscando que en este proceso los productores utilicen el conocimiento técnico-científico y que se generen estructuras y formas de propiedad que aseguren a los trabajadores la apropiación de su producto.
- 4.— Evaluación y desarrollo de tecnologías apropiadas para la transformación de dichos recursos.

Este programa de investigación debe darse a un programa paralelo de formación de recursos humanos.

**Conclusiones: Bases para el Desarrollo a largo plazo del Trópico Mexicano.**

Los autores consideran que para lograr en el trópico mexicano un desarrollo inmediato y que

puede ser mantenido a largo plazo, deberán seguirse los siguientes considerandos básicos:

- 1.— Buscar modelos de explotación racional que permitan llegar a un punto de equilibrio ecológico que garantice una productividad mantenida y permanente, sin pérdida de la posibilidad de plantear en el futuro nuevas opciones.
- 2.— A pesar de las afirmaciones que con frecuencia se oyen o se leen y que muestran un desconocimiento profundo de la problemática del desarrollo, consideramos que no sólo no existe contraposición entre Ecología y Desarrollo, sino que, por el contrario, la experiencia mundial muestra que un desarrollo mantenido a largo plazo no es concebible sin un planteamiento ecológico.
- 3.— Muchos de los problemas a los que se enfrentan los países tropicales se deben a la posición neocolonialista de considerarlos como meros productores de materias primas, trasplantando tecnologías cuyos resultados a corto y largo plazo no han sido valorados. Estas tecnologías son aceptadas en los países tropicales bajo presiones mercantiles y políticas; a veces con verdadera ingenuidad, ya que sólo se consideran los resultados de los primeros años, que no son sostenibles a corto o mediano plazo.
- 4.— Las tecnologías que se han usado en el trópico han sido trasplantadas de zonas templadas, sin pensar en las consecuencias que pudiera tener su empleo bajo condiciones ecológicas totalmente diferentes. Es necesario desarrollar tecnologías adecuadas a las condiciones tropicales.
- 5.— En las culturas que florecieron en el trópico mexicano encontramos técnicas y formas de uso de los recursos naturales acordes a las condiciones del medio ecológico, v.gr. la diversificación de cultivos y el manejo de las selvas. El uso de estas prácticas se abandonó a través del tiempo. Debe establecerse un programa de investigación y rescate de estos usos del trópico.
- 6.— Así como tenemos mucho que aprender de la explotación del trópico desarrollada a lo largo de miles de años en el sur de México, existen experiencias similares en Asia Tropical y Centro y Sudamérica, cuya potencial aplicación en nuestro país debe ser objeto de investigación.
- 7.— Carecemos de un número suficiente de proyectos de investigación en el trópico, así como de los elementos científicos y técnicos para realizarlos. Debe darse absoluta prioridad a las investigaciones sobre el mejor manejo de los recursos tropicales, enfocados, con una sólida base científica y con imaginación creativa. Asimismo deberá reforzarse la formación de científicos con una preparación adecuada. Un aspecto de primordial importancia, es crear un sistema de divulgación y extensión de los resultados de la investigación, para poner éstos a disposición de autoridades y agricultores.
- 8.— No se debe continuar la política de colonización o explotación masiva del trópico siguiendo un sistema carente de planeación, ya que esto nos conduce a una catástrofe ecológica, y por otra parte, no se resuelven los problemas fundamentales de desarrollo del país. Debe hacerse una evaluación a nivel nacional de la política de colonización dirigida y espontánea y sus impactos ecológicos y sociales.  
  
Debemos estar conscientes de que existen suficientes conocimientos para poder llevar a cabo una planificación ecológica del desarrollo del país y lo que se requiere es tomar una decisión firme para aplicar al desarrollo estos conocimientos.
- 9.— En todo proyecto de desarrollo deben considerarse los aspectos humanos, sociales y ecológicos y no únicamente los costos y beneficios económicos inmediatos, que frecuentemente son los únicos considerados.
- 10.— No se puede seguir pensando que la única solución al problema agrario es la repartición de tierras, sino que se debe buscar una mejor utilización de la tierra subutilizada en el país, la creación de nuevos empleos en pequeñas industrias rurales basadas en los recursos locales, en la optimización de la productividad agropecuaria y forestal y la creación de nuevos centros industriales.
- 11.— En México los daños por mal uso de la tierra son decenas de miles de veces superiores en extensión y en su impacto social y económico a los ocasionados por la contaminación derivada del desarrollo industrial. De aquí que se deba no sólo evaluar los impactos de la contaminación ambiental, sino que la planificación racional de la utilización de los recursos naturales debe convertirse en el punto central de toda política de medio ambiente.



# ecodesarrollo en una zona tropical de tabasco

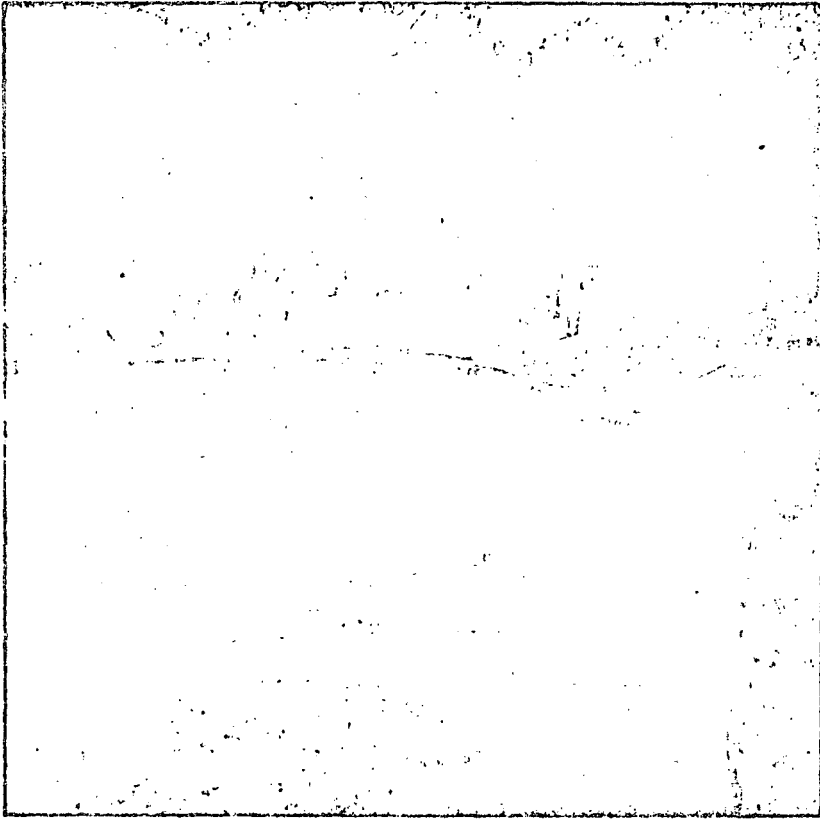


FOTO: Walter Reuter

Rosario  
CASCO  
MONTROYA\*

Ultimamente se ha cobrado conciencia de que los países subdesarrollados, por haber seguido los mismos estilos de desarrollo que los ahora industrializados, están constatando una similar degradación de su medio ambiente, agravada por la pobreza material y científica para solucionarla o prevenirla. Los impactos negativos provocados en el medio ambiente, se deben al hecho de no considerarlo como una variable al momento de poner en ejecución los modelos y estrategias de desarrollo.

Un intento para evitar dichos efectos negativos radica en la elaboración de nuevos estilos de desarrollo que armonicen el desenvolvimiento socioeconómico con una gestión racional

del medio ambiente. A la luz de estas preocupaciones surgen el ecodesarrollo, que supone un enfoque alternativo de desarrollo. En él, se agrega la dimensión ambiental a la planificación.

El Ecodesarrollo trata de hacer compatibles tres finalidades:

- Conseguir un uso racional de los recursos naturales que garantice su explotación a largo plazo.
- Favorecer un crecimiento económico capaz de elevar no sólo el bienestar material de la población sino su calidad de vida.
- Reducir los impactos negativos de la actividad humana sobre el medio ambiente.

En la búsqueda de un nuevo estilo de desarrollo, adecuado a las características ecológicas y socioculturales que existen en cada región, el ecodesarrollo requiere enfoques diferentes a los tradicionales. Hace hincapié en la diversidad de situaciones que un proceso de desarrollo trae consigo, en virtud de su carácter multidimensional. Ello obliga a buscar siempre la racionalidad social, económica, cultural y ecológica, combinando los aspectos cuantitativos y cualitativos del desarrollo. Dentro de este enfoque, el criterio de la productividad deberá desecharse cuando ponga en peligro la conservación de los recursos naturales a largo plazo.

De las características del ecodesarrollo, nos interesa subrayar tres, por considerarnos las más importantes y por constituir aspectos frecuentemente olvidados o pospuestos en la ejecución de proyectos<sup>1</sup>:

\*Doctora en economía, investigadora del Centro de Ecodesarrollo.

1 Un análisis más amplio del tema se encuentra en el libro de: Romanini, Claudio. *Ecotécnicas para el Trópico Húmedo*. Centro de Ecodesarrollo. México, 1976.

1a. Aprovechamiento de los recursos específicos de cada región para satisfacer, en primera instancia, las necesidades elementales de las poblaciones locales: alimentación, vivienda, salud y educación. Lo anterior deberá estar acorde con los rasgos socioculturales de la población, evitando la imposición o copia de patrones que no les corresponden.

2a. El hombre debe tener una participación activa en el proceso de desarrollo, puesto que él constituye el centro del proceso y el principal factor de cambio.

3a. Evitar el agotamiento de recursos naturales con el objeto de que las generaciones futuras tengan también la oportunidad de gozar de sus beneficios.

Una de las formas para lograrlo es cambiar la utilización de recursos no renovables por renovables, siempre que esto sea posible. Una de las formas de cambiar la utilización de recursos no renovables por renovables es cambiar la utilización de recursos no renovables por renovables.

En algunas zonas rurales de México que aún están subutilizadas, existen enormes posibilidades de ensayar un nuevo estilo de desarrollo, por medio del cual se brinde a sus habitantes una economía propia, adecuada a los ecosistemas y sistemas sociales que ahí prevalecen, evitando imponer modelos ajenos. Tal es el caso de las regiones tropicales del país, donde aún puede expandirse la frontera agropecuaria en explotación, aunque con algunas dificultades: el trópico es uno de los ecosistemas más productivos, eficiente, organizado y estable que existe sobre la tierra, mas, al mismo tiempo, uno de los más delicados y frágiles al momento de ser transformado por el hombre.

La complejidad del trópico radica, entre otras cosas, en los varios cientos de especies que en él se desarrollan. Como esta diversidad no la ha sabido manejar el hombre, ha optado por simplificarla al máximo, por medio del monocultivo, olvidando que esa simplificación excesiva del ecosistema tropical lo hace vulnerable. No se ha estudiado la gama de alternativas que existen entre la diversidad de especies que en forma natural ofrecen el trópico y el monocultivo. Por otra parte, hay poca variedad de técnicas especializadas para explotar el trópico húmedo, por lo cual se ha venido desarrollando con técnicas propias de otros ecosistemas, diferentes a los tropicales, como son las aplicadas en zonas templadas.

Sin embargo, no hay que olvidar que la utilización de las regiones tropicales data de miles de años, inclusive antes de la aparición de la agricultura, inclusive en las zonas tropicales.

ta y la ganadería. En ese entonces, el hombre primitivo estaba integrado a su medio ambiente, aprovechaba vegetales y animales para satisfacer sus necesidades elementales. Las poblaciones que viven en el trópico han adquirido, a través del tiempo, un conocimiento del manejo de su medio, bagaje que la ciencia actual, por lo general, ha despreciado. Para rescatar esos conocimientos, es necesario hacer un gran esfuerzo de investigación, experimentación y ejecución. El Plan Balancán-Tenosique, por situarse en el trópico y por estar actualmente en ejecución, ofrece el marco adecuado para poder realizar ese esfuerzo, desarrollándolo y proyectándolo de acuerdo con la teoría del ecodesarrollo.

Para poder realizar ese esfuerzo, se ha planteado el PLAN BALANCÁN-TENOSIQUE.

Desde 1971 se encomendó a la Comisión de Grijalva el desarrollo de la llamada región de los Ríos, en Tabasco. El proyecto más importante en esta región es el Plan Balancán-Tenosique, concebido inicialmente como un proceso de desarrollo integral en términos muy semejantes a los del Plan Chontalpa, utilizando las experiencias de este último, con el objeto de evitar posibles errores en la implantación. El área que abarca el Plan Balancán-Tenosique tiene una extensión de 115,000 has. y se localiza en el extremo occidental del Estado de Tabasco. La zona del proyecto está ubicada dentro del clima cálido húmedo con régimen de lluvias en verano e influencia de monzón; menos del 5% de la lluvia total anual se concentra en el invierno. Según los estudios realizados, la mayoría de los suelos de la región está catalogada como no apta para la agricultura de riego, ya que no existen suelos de primera clase y sólo el 3.2% son de segunda.

Para su ejecución, el proyecto se ha dividido en dos etapas: a) la primera corresponde a la zona norte y supone una inversión de 201.7 millones de pesos en una superficie neta de cincuenta mil hectáreas; en beneficio de 1,500 familias aproximadamente; su implantación está programada para desarrollarse en 4 años, a partir de 1972 b) la segunda etapa abarca 65,000 hectáreas y se iniciará al finalizar la primera, sin que existan datos sobre su período de ejecución; tendrá una inversión cercana a los 240 millones de pesos y el número de familias que serán beneficiadas es de 2,000.

En la actualidad la primera etapa es la que se encuentra en ejecución. Los objetivos para cumplir y para los cuales fue diseñada originalmente son los siguientes:

1o. Mejorar el nivel de vida de la población mediante: a) la construcción de poblados

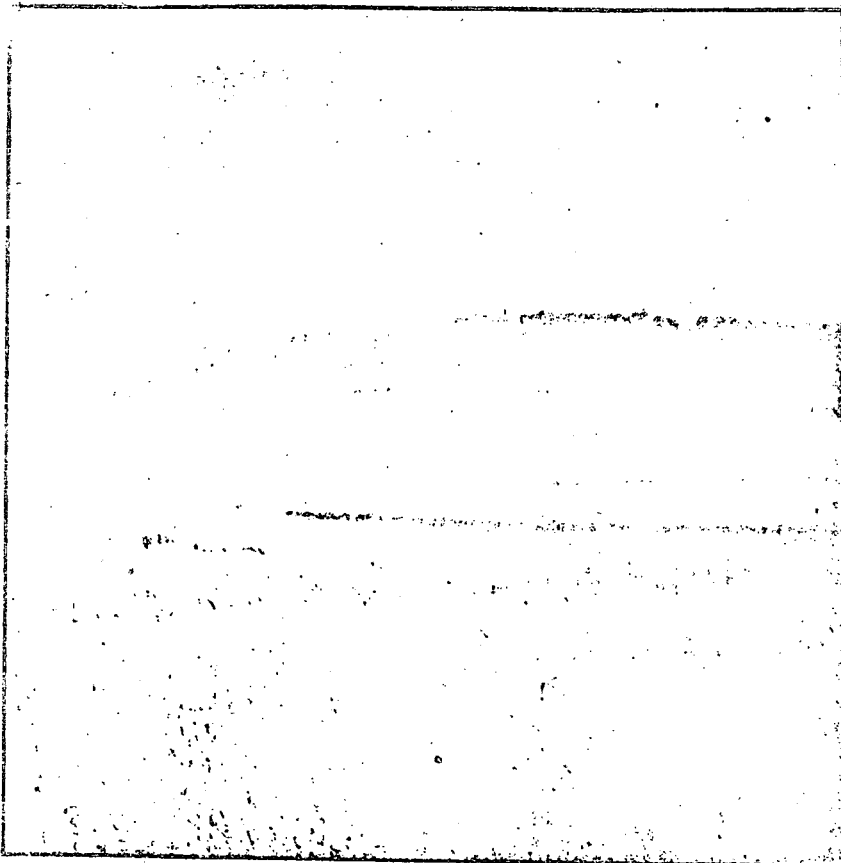


FOTO: Walter Reuter

que cuenten con todos los servicios indispensables: agua potable, electrificación, drenaje, urbanización, etc., y b) los beneficios derivados de la explotación agropecuaria.

2o. Aprovechamiento racional de los recursos que tiene la zona: agua, tecnología, capital humano y físico. Para ello se necesitaba realizar obras de drenaje a través de las cuales fuera posible efectuar una actividad agropecuaria comercial para el desarrollo económico de la región.

3o. Impulsar la ganadería, por ser la actividad con mayor potencialidad económica y por existir escasez de productos cárnicos y lácteos en el mercado nacional.

4o. Incrementar la producción agrícola mediante la aplicación de riego, para satisfacer, en primera instancia, la demanda local y después la nacional.

5o. Disminuir el desempleo y subempleo existentes por medio de una explotación agropecuaria intensiva en mano de obra.

6o. Lograr la máxima eficiencia productiva intensificando el extensionismo y asesoramiento agropecuarios que permitan la capacitación de los ejidatarios en cuanto a su or-

ganización, técnicas productivas, administración, obtención de créditos y técnicas de mercado, y.

7o. Aplicar una política efectiva de redistribución del ingreso.

Para estructurar el proyecto y para hacer realidad los objetivos trazados, se hicieron estudios topográficos, catastrales y agrológicos. Los resultados de estos estudios mostraron la necesidad de realizar obras básicas y complementarias, un programa de producción agropecuaria y un sistema de organización colectiva ejidal.

Entre las obras básicas se encuentran drenajes, caminos de penetración e intercomunicación, perforación de pozos para irrigar y dotar de agua a los poblados. Las obras de carácter complementario que incluye el proyecto son: un campo experimental para apoyar el plan agropecuario, instalación de líneas de transmisión, 10 centros de población con los servicios urbanos fundamentales: agua potable, alcantarillado, electricidad, viviendas higiénicas, centros de salud, escuelas primarias de ciclo completo, centros cívicos, campos deportivos, etc.

Según los resultados de los estudios elaborados por la Comisión del Grijalva se determinó que dada la escasez de tierra para uso agrícola, el nuevo complejo productivo debería ser eminentemente pecuario. La zona agrícola sólo tendría en la primera etapa una extensión de 4 000 hectáreas, con un plan de cultivos formado por sorgo, maíz, arroz, frijol, hortalizas, ajonjolí, chile y sorgo forrajero. Los pastizales más los cultivos representarían el 96% de la superficie total; el resto correspondería a cítricos, plátano, mango, guayaba y guanábana, que se encuentran establecidos. Las obras de drenaje crearían las condiciones propicias para establecer praderas artificiales de zacates mejorados en una superficie cercana a 36 000 hectáreas.

Para la organización de la producción y distribución de los productos, se consideró conveniente organizar a los campesinos en 10 ejidos colectivos, con el objeto de elevar la productividad agropecuaria por medio de la división del trabajo, otorgamiento de créditos, tecnificación de las actividades y una mejor distribución de riesgos y beneficios, lo que ocasionaría una más rápida capitalización interna.

La dotación ejidal se determinó de 20 hectáreas por familia, de las cuales se trabajarían 18 en forma colectiva y las otras 2 individualmente, y cuya producción se destinaría al autoconsumo.

Tal y como está concebido el Plan Balancán-Tenosique en su primera etapa, ha traído consigo una serie de transformaciones sociales, económicas y ecológicas que es necesario evaluar.

Uno de los más importantes cambios de la zona del proyecto es el de la estructura de la tenencia de la tierra: antes existían ejidatarios, colonos, pequeños propietarios y posantes, ahora existen sólo ejidatarios. Además, se está efectuando una distribución equitativa de la tierra, pues cada familia sólo tiene derecho a 20 hectáreas.

Otra transformación fundamental que se operará en la región será el aumento de la población, provocado por la redistribución de la tierra y la explotación de tierras vírgenes, lo que permitirá al término de este proceso mantener a una población dos veces superior a la actual.

El cambio más importante sin duda, se llevará a cabo en la utilización del terreno: la superficie acahualada y el monte alto (que suman 62% de la superficie total) se dedicarán a la explotación agropecuaria.

#### PROPUESTA DE INVESTIGACION

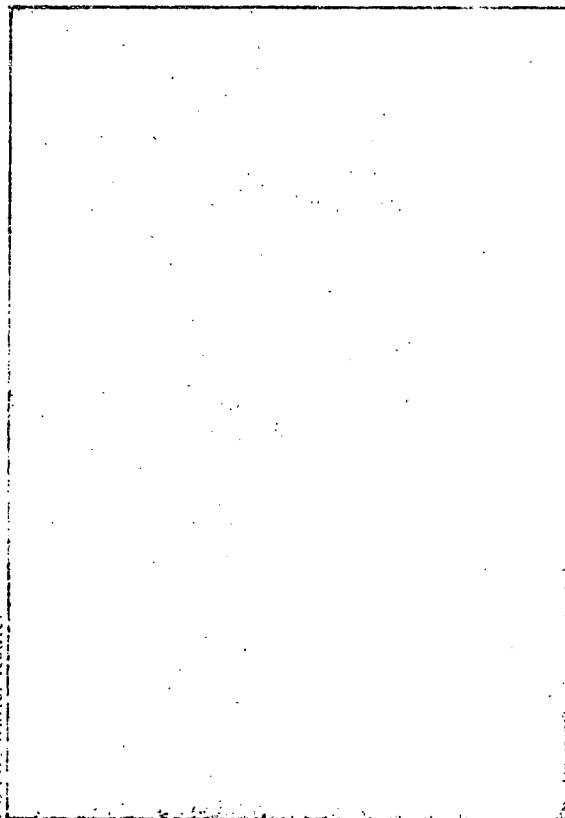
Ante la transformación de que está siendo objeto la zona del Plan, el Centro de Ecodesarrollo presentó a la Comisión del Grijalva una propuesta de investigación para: a) evaluar los impactos que está sufriendo la zona y su población en la primera etapa; b) investigar si los objetivos se han estado cumpliendo con el estilo de desarrollo que está en ejecución y, c) diseñar una estrategia de desarrollo para la segunda etapa que armonice el crecimiento socioeconómico con la gestión racional del medio ambiente.

Entre las hipótesis de trabajo preliminares, fruto de las primeras investigaciones realizadas y del intercambio de ideas con los responsables del Proyecto, se encuentran las siguientes:

1o. Integración espacial y económica del Plan dentro del Estado. La gran inversión realizada en dicha zona, no debe circunscribirse exclusivamente a las 115 000 has, que lo forman, sino que, por el contrario, pudieran constituir el motor de desarrollo de un área más amplia que, por sus características geopolíticas y económicas, está integrada por los municipios de Balancán, Tenosique, Emiliano Zapata y Jonuta.

2a. Participación de la población. En el ecodesarrollo adquiere suma importancia la participación real de la población dentro del proceso de desarrollo. Esta participación debe establecerse desde la concepción misma de los programas, donde los deseos y hábitos de la comunidad sean tomados en cuenta, pues ella es el principal factor de cambio.

FOTO: Walter Reuter



3a. Diversificación de la base productiva. El trópico, como se mencionó, se caracteriza por la complejidad de su ecosistema debido a la diversidad de comunidades vegetales y animales que posee. En Balancán-Tenosique se simplificó el ecosistema haciendo proliferar el pastizal, lo que puede ocasionar serios impactos ecológicos.

Por ello se propone una diversificación productiva de acuerdo con la vocación del suelo que contemple las siguientes actividades: explotación forestal, ganadera, agrícola, frutícola, piscícola, aprovechamiento del acahual, de la ganadería doméstica y la transformación industrial.

4a. Organización. Se trata de determinar el tipo de organización más adecuado a la zona de estudio, tanto en lo que se refiere al manejo global del proyecto como en lo que concierne a la manera de articular las diferentes fuerzas productivas, derivadas de la diversificación que se plantea.

5a. Asentamientos humanos. La planeación de los asentamientos humanos en el trópico debe tomar en cuenta factores epidemiológicos, culturales y de medio ambiente, para definir el tamaño óptimo de los asentamientos, el tipo de vivienda adecuado a las características ecológicas y socioculturales de la pobla-

ción y la naturaleza de los servicios urbanos básicos que dicha población requiere.

Con el objeto de concretar estas hipótesis de trabajo y siendo uno de los objetivos básicos de la investigación el detectar las necesidades elementales de la población así como los recursos que las puedan satisfacer, el Centro de Ecodesarrollo (CECODES) realiza, patrocina y coordina los siguientes estudios, cuyos resultados permitirán elaborar la estrategia de ecodesarrollo.

1o. Investigación socioeconómica. La primera parte consistió en la elaboración de una encuesta social con el objeto de averiguar la situación actual de la población, sus necesidades, expectativas y opiniones. La segunda parte se refiere al análisis de los aspectos económicos del proyecto, haciendo un estudio especial del sector ganadero, que constituye la parte fundamental.

2o. Encuesta ejidal para conocer la situación económica de cada ejido y descubrir la forma en que sus autoridades perciben los problemas que existen y la manera de solucionarlos.

3o. Investigación sociocultural, por medio de la cual se conocieron las características culturales de la población que deben tomarse en cuenta en la elaboración de la estrategia.

4o. Encuesta de nutrición. Este aspecto debería formar parte de la encuesta socioeconómica pero se creyó conveniente hacer un estudio especial dada su importancia y por el hecho de que no se tenían antecedentes del estado nutricional de la población ni de los hábitos alimenticios, que difieren según la procedencia de las familias. Los Servicios Coordinados de Salud del Estado de Tabasco fueron los encargados de coordinar esta encuesta.

5o. Estudio Ecológico. El objetivo de este estudio, que ha sido encargado para su realización al Instituto de Investigaciones sobre Recursos Bióticos, INIREB, es el de conocer las características de los ecosistemas que configuran la región y estudiar el impacto que ha causado el hombre en ellos.

6o. Estudio Regional. Siendo una de nuestras hipótesis de trabajo la integración espacial y económica del Plan dentro del Estado, se hizo un análisis de la región de los Ríos, formada por los municipios de Balancán, Tenosique, Jonuta y Emiliano Zapata.

## ALGUNOS RESULTADOS PRELIMINARES DE LA INVESTIGACION

Desde el punto de vista ecológico, es fundamental poner énfasis en que la zona Balancán-Tenosique se encuentra fuertemente perturbada. Ciertos recursos naturales han sido eliminados por el uso intensivo que se hizo de ellos en el pasado y por algunas conductas irracionales adoptadas por el desconocimiento del valor potencial de los mismos. Por ello, la recuperación de algunos recursos bióticos requiere de un largo plazo.

Por lo que respecta al estilo de desarrollo planteado para la zona del plan se puede apuntar que en principio se ha puesto más énfasis en los aspectos cuantitativos, olvidando aquellos de orden cualitativo que para la población, muchas veces, son tanto o más importantes que los primeros. En este mecanismo no se consideró que existe un período de transición en el cual los beneficios sociales recibidos por la comunidad son mínimos este fenómeno, normal en todos los proyectos, en la zona del plan se agrava por el hecho de haberse destruido prácticamente la economía de autosubsistencia debido a la modificación de la utilización del terreno.

La situación anterior ha sido motivada por el hecho de que algunos objetivos con los cuales fue concebida la primera etapa no han sido cumplidos, otros, han dejado de tener validez y, en otros más, se ha hecho una interpretación errónea de su significado. Ello ha provocado desmoralización en la población, puesto que su calidad de vida no ha mejorado como se le había prometido.

Así, se tiene, por ejemplo, que, a cuatro años de iniciado el plan de desarrollo, la población sigue careciendo de los servicios indispensables (agua potable sobre todo), pese a que desde un principio se planteó que los nuevos poblados disfrutarían de tales servicios. Sin embargo, como aún no se han construido dichos poblados, la población sigue en las mismas condiciones que antes de la iniciación del Plan.

La búsqueda de la diversificación de la base productiva de la región, se ha visto limitada por el hecho de que la zona ha sido desmontada en su mayor parte para fines ganaderos, y además, se ha afectado a la fauna local. Sin embargo, el CECODES está coordinando el estudio de algunas otras alternativas de explotación productiva de los recursos que quedan o de los que es posible regenerar. Tal es el caso del venado cola blanca, de los lagartos

y de algunos peces y tortugas de demanda local, sobre lo cual el Instituto de Ecología ya ha elaborado importantes proyectos que permitan hacer realidad las alternativas antes señaladas en el campo faunístico.

Y con el objeto de conservar comunidades bióticas de plantas y animales dentro de ecosistemas naturales, se ha creído también conveniente la creación de una reserva biológica integral. Además, se busca la forma de hacer un uso agrícola intensivo de los terrenos pantanosos, por medio de la técnica conocida como Chinampa, que el INIREB implementa y dirige desde febrero de 1976 a nivel experimental en un área del Plan. Este sistema agrícola es altamente productivo, utiliza intensivamente la mano de obra y no ocasiona daños al medio ambiente puesto que no requiere maquinaria ni fertilizantes químicos ni pesticidas. La base de esta agricultura es el agua, elemento que abunda en Balancán-Tenosique. Aparte de este eficiente sistema agrícola, se estudia la factibilidad de explotar una ganadería semiextensiva, con apoyo en algunos productos locales, con desperdicios de cosechas y de malezas que invaden los campos de cultivo.

Dentro del programa de diversificación de la base productiva, también el CECODES está planteando el uso racional de los bosques que existen y la forma de lograr una explotación forestal integrada.

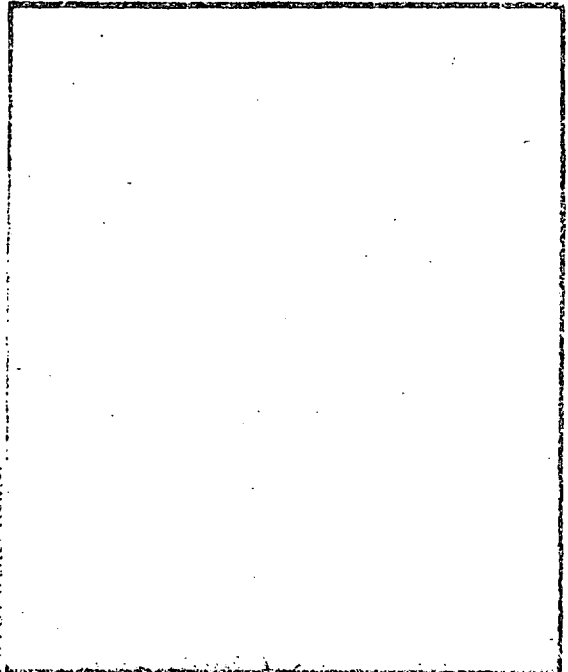
A otro nivel, estamos considerando la posibilidad de aprovechar frutos, semillas y hojas de diferentes especies de la región con fines industriales.

Desde el punto de vista cultural puede decirse que la existencia de diversas culturas, aunada al proceso de inmigración y al enfrentamiento a un medio ambiente y a un estilo de desarrollo desconocidos, han provocado la falta de iniciativa de la población, aspecto de suma importancia en todo proceso de desenvolvimiento.

Aunque dentro del mismo estilo de desarrollo la población está circunscrita a tomar un papel pasivo, de espectador, se ha observado que este fenómeno está frenando el avance del Plan, desde el punto de vista social, sin haberse logrado la identificación de la población con el Plan.

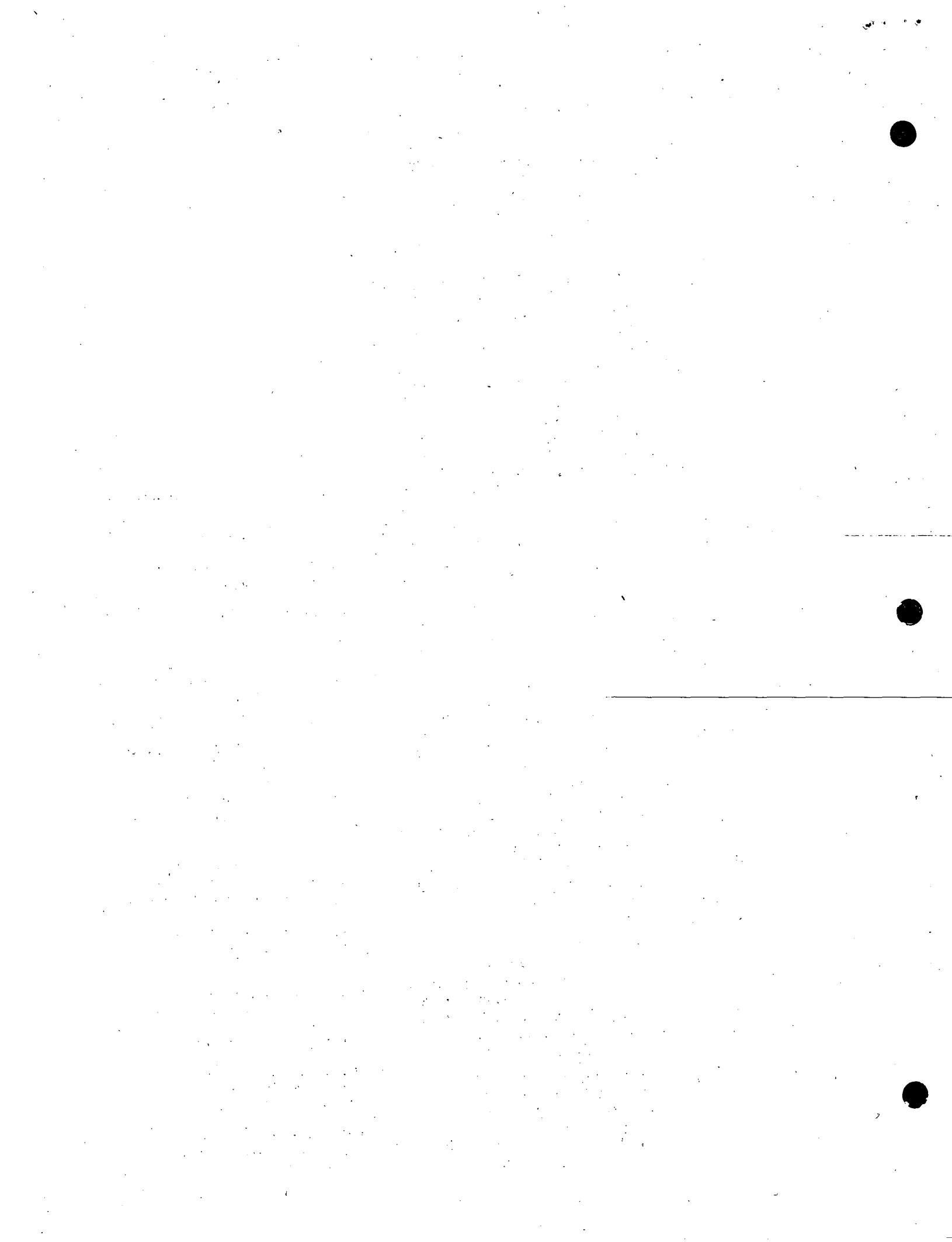
En todo el proceso de desarrollo, la población debe tener una participación activa real, puesto que ella constituye el principal factor de cambio. Este cambio sólo se dará en la medida en que la población lo demande y esté capacitada para valorarlo y disfrutar de sus beneficios.

FOTO: Walter Reuter



#### BIBLIOGRAFIA:

1. GOUROU, PIERRE. *Leçons de Géographie tropicale*. Mouton, Paris, 1971.
2. GOUROU, PIERRE. *Les pays tropicaux*. PUF Paris, 1969.
3. LEE, J. *Environmental considerations in projects appraisal*. Conferencia Mundial sobre el Medio Ambiente Humano. Panel de expertos sobre desarrollo y medio ambiente. Ginebra, 4-12, Junio, 1971.
4. LEVY STRAUSS, C. *Tristes tropiques*. Terre Humaine. Plon, Paris, 1955.
5. NICHOLSON, MAX. *The environmental revolution*. M. C. Grow-Hill Book Company. Nueva York, 1970.
6. NELSON, MICHEL. *New land development policy in the humid tropics of Latin America*. Santiago de Chile. Recursos para el futuro. Octubre, 1970.
7. PIRIE, NORMAN. *Food from the forests*. Research in ICI, No. 3. New Scientist. Londres. Noviembre, 1968.
8. GOUROU, PIERRE. *Novel protein sources for use as human food in wet tropical regions*. 1er. Congreso Internacional de Industrias Alimentarias y Agrícolas. París, 14-19, Diciembre, 1964.
9. SACHS, IGNACY. *Environmental Quality management and development planning. Suggestion for action*. UNESCO. París, 1971.
10. ILPES-PNUD. *Proyecto del Informe de la Misión Preliminar con respecto al programa de desarrollo del Oriente*. Perú, 1972.





centro de educación continua  
división de estudios superiores  
facultad de ingeniería, unam



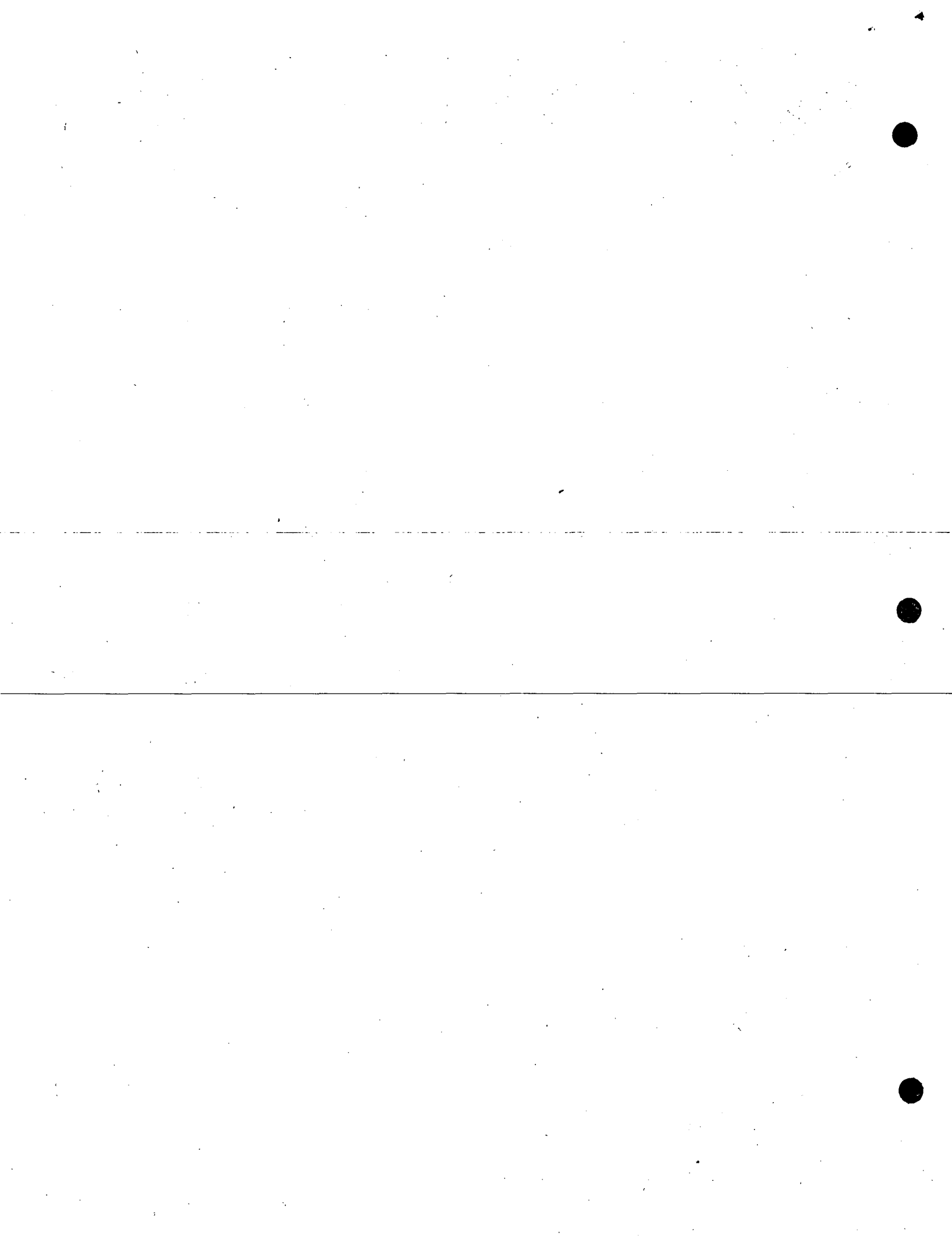
Seminario sobre "PLANEACION DEL DESARROLLO  
AGROPECUARIO

LA PARTICIPACION CAMPESINA EN  
EL DESARROLLO RURAL

ABEL CERON SAN NICOLAS  
HONORIO RIVERA MOCTEZUMA  
GUILLERMO MADRIZ PINTO  
MARIO SANCHEZ VELASQUEZ  
CARLOS NUÑO ROBLES

ABRIL, 1978





## CONTENIDO

### OBJETIVOS DEL DESARROLLO RURAL

- I PRODUCCION DE ALIMENTOS Y MATERIAS PRIMAS
- II INTEGRACION DEL SECTOR RURAL AL DESARROLLO
- III ESTRATEGIA PARA EVOLUCIONAR EL DESARROLLO RURAL

## I. PRODUCCION DE ALIMENTOS Y MATERIAS PRIMAS

### 1. JUSTIFICACION

La alimentación básica es un derecho social, el estado debe garantizarlo, apoyando la producción de alimentos, así como su -- distribución directa. La producción agropecuaria debe asegurar la suficiencia de alimentos y de materias primas necesarias para la industria, procurando además, excedentes para el mercado exterior que contribuya a la balanza de pagos.

PARA INCREMENTAR LA PRODUCCION AGROPECUARIA:

¿Qué se debe producir? ¿cómo producirlo? y ¿cómo distribuir la producción? En este enfoque se consideran la tenencia, el tamaño de la unidad y la tecnología, además de la magnitud de las clases y grupos sociales que constituyen el sector rural. Así es posible decidir quienes deben ser los beneficiarios del desarrollo rural dando especificidad a las medidas que afectan a -- los distintos tipos de productores.

Existe una diferencia fundamental entre el sector de economía -- campesina, formando por unidades familiares de diversos tipos -- en las que "la familia" y la "empresa" se confunden en una sola entidad, y el sector constituido por empresas agrícolas capitalistas o comerciales, diferencia que radica en la forma distinta en que resuelve el proceso de organización de la producción.

La agricultura campesina generalmente se localiza en tierras de temporal, de suelos pobres que se cultivan con técnicas de pro-

ducción atrasadas. La agricultura comercial se encuentra en -- áreas irrigadas o de buen temporal y utiliza técnicas de producción y comercialización modernas. A esta dualidad económica corresponde también una de ingresos, educación y empleo. Conviene también distinguir entre las empresas pequeñas y medianas -- (granjas, ranchos, etc) en que el propietario (o arrendatario) aporta su trabajo directo en la organización de la producción; la gran empresa agrícola (neolatifundio) y las grandes unidades de producción que se forman en torno a un eje industrial o comercial, monopolio de estado o de empresas trasnacionales.

## 2. PODER POLITICO PARA LOS CAMPESINOS

Los ejidatarios, comuneros, minifundistas, gozarán del apoyo político del Estado, de una estructura del poder en la que los campesinos aún no participan. El apoyo del Estado facilitará su -- participación a través de organizaciones democráticas gestadas en la base.

## 3. ASIGNACION DE RECURSOS

Los recursos del Estado en materia de investigación, inversión, crédito y educación, deberán asignarse con prioridad al sector de economía campesina, para permitirles superar los actuales niveles de infrasubsistencia, desocupación y enajenación. El crédito agropecuario, de avío o refaccionario deberá fluir al campo de manera oportuna, barata y suficiente.

## 4. T E N E N C I A

El reparto de tierras debe terminar para ofrecer seguridad de -- tenencia a todas las formas legales de apropiación de la tierra. Deben zanjarse aceleradamente todas las situaciones ilegales; -- se debe legislar sobre las ilegítimas de modo de impedir las y -- amparar con toda la fuerza del Estado la legítima propiedad. Adeu

más, se debe suprimir el derecho a la posesión de la tierra de los menores de edad y de los propietarios ausentistas. Deben organizarse tribunales locales de justicia agraria y desconcentrar las actividades administrativas para aliviar la carga que hoy pesa sobre la Secretaría de la Reforma Agraria.

#### 5. DISTRIBUCION DE ALIMENTOS

La alimentación básica es un derecho. El estado debe asegurar, lo mismo a través del sistema de precios que a través de programas de distribución directa, que, independientemente de su nivel de ingresos, todos los mexicanos y en especial los niños y las madres embarazadas gocen de una alimentación adecuada.

#### 6. E M P L E O

El reparto de la tierra debe ser reemplazado por una profunda, audaz política de empleos para el campo; política que no puede depender solamente de lo que se haga en el sector agropecuario. En éste, el énfasis de la política de ocupación debe dirigirse hacia la construcción de infraestructura y la adecuación de la tecnología que permita intensificar el uso de manos de obra por hectáreas y al aprovechamiento de recursos ahora ociosos. La agro-industria es un complemento y no el eje de la política de empleo rural.

#### 7. A R E A S O C I A L

Deberá crearse una área de producción, planificada, que integre progresivamente a las unidades del sector de economía campesina que hayan avanzado en el proceso de organización económica. Este sector operará con normas y financiamientos propios, que los liberen de relaciones de explotación con el resto del sistema.

## 8. PLANIFICACION

Esta debe ser concebida como un marco único y coherente de objetivos, políticas y programas, que orienten el conjunto de las acciones del Estado, vinculen a la agricultura al resto de la economía y establezcan un cauce para el desarrollo agropecuario, comprometiendo la participación democrática de todos los productores.

## 9. ADECUACION INSTITUCIONAL

Debe reformarse el aparato institucional del sector sobre las siguientes bases:

- a) La centralización de la dirección sectorial es una instancia orgánica única, creando una cabeza de sector.
- b) Integrar a los hoy dispersos organismos por funciones.
- c) Descentralización o desconcentración de la ejecución y capacidad operativa institucional.

## 10. POLITICA FISCAL

Para generar una parte del gasto público que exige la política de alimentación, de ocupación y desarrollo del sector campesino será necesario gravar progresivamente al potencial productivo de la agricultura, así como seguir políticas equivalentes en otros sectores de la economía.

La estrategia de desarrollo rural deberá partir, en síntesis de las siguientes premisas:

- I. ORGANIZACION para la producción, tanto del aparato del Estado como de los campesinos.
- II. PLANIFICACION como marco único de integración de todas las acciones y políticas.
- III. REDISTRIBUCION como criterio rector tanto de las formas de organización como del contenido de la planificación.

## 11. FINANCIAMIENTO PARA LA PRODUCCION AGROPECUARIA

El crédito rural, para que cumpla sus funciones socioeconómicas, y participe eficientemente en el desarrollo Agropecuario del País, tiene que ser: oportuno, amplio, barato y directo (sin intermediarios).

### 11.1 CREDITO OPORTUNO

Cuando las labores agrícolas no se ejecutan a su debido tiempo, el suelo no satisface las condiciones físico-químicas, mecánicas y biológicas que permiten un desarrollo óptimo de los cultivos y por ende, las económicas del campesino. Por lo cual el crédito debe ser dado con toda oportunidad para satisfacer todas las exigencias del campo a un tiempo.

### 11.2 CREDITO AMPLIO

El monto del crédito por unidad de área, debe ser tal que satisfaga todas y cada una de las actividades necesarias hasta la obtención del producto esperado, incluyendo en él los satisfactores de su familia durante todo el tiempo, hasta la cosecha y liquidación del crédito.

### 11.3 CREDITO BARATO

Se debe entender por crédito barato, el que se obtiene a una tasa de interés menor que el común y corriente en el mercado y cuyos gastos de obtención son mínimos o nulos, ya que las inversiones requeridas, tienen recuperaciones a más largo plazo y rinden menores utilidades que las inversiones comerciales o industriales. Debido a que los riesgos de recuperación son mayores en las actividades agropecuarias, las instituciones privadas o los particulares, que operan créditos a la agricultura, lo hacen a intereses elevados y ampliamente garantizados. Es por lo cual, que el cré-

dito para las actividades agropecuarias, debe ser otorgado especialmente por el gobierno, quien puede satisfacer esa condición necesaria: Barato.

#### 11.4 CREDITO DIRECTO

El crédito debe ser otorgado y entregado directamente al campesino, sin intermediarios, especialmente de empleados segundones que muchas veces por la sencillez del campesino, le escamotean el dinero, y casi nunca llega completo a su real destino.

Con el Gral. Calles nace el Banco de Crédito Agrícola y con el Gral. Cárdenas el Banco de Crédito Ejidal, ambas instituciones operan en épocas anteriores de una manera desordenada, dispndiosa de duplicidad o interferencia de funciones, con un exceso de papeleo, lo que se traduce en un retardo en su ministración, a veces, con exacciones, siempre nocivas para el sector agropecuario.

Con la integración del Banco Nacional de Crédito Rural, se aceleraron algunos procesos; pero queda todavía por lograr, su total evolución y la actitud de servicio del personal de campo, que -- salvo honrosas excepciones. Actúa con indolencia, sin responsabilidad social y muchas veces, con falta de honradez.

#### 11.5 CLASES DE CREDITO PARA LA PRODUCCION AGROPECUARIA

- A) De Avío
- B) Refaccionario

A) El crédito de Avío, es el que se otorga para la realización de tareas como: barbecho, nivelación, siembra, riego, deshierbe, obtención de insumos: semillas mejoradas, fungicidas, fertilizantes y cosecha.



B) El crédito Refaccionario, se otorga al campesino con el propósito fundamental de obtener los implementos agrícolas: la acémila, la reja, el arado, etc. hasta poder suplementar la compra de maquinaria específica: tractor, arado de discos, niveladoras mecánicas sembradoras, trilladoras, etc. para la total tecnificación del campo.

En consecuencia, los campesinos requieren:

Crédito oportuno, amplio, barato, directo y con una total ausencia de elementos nocivos: agiotistas y empleados venales de la Banca Oficial.

LA PARTICIPACION CAMPESINA EN EL DESARROLLO RURAL  
OBJETIVOS DEL DESARROLLO RURAL

I. PRODUCCION DE ALIMENTOS Y DE MATERIAS PRIMAS

1. FACTORES

- DE RIEGO

1.1. ZONAS AGROPECUARIAS COMPACTAS:

- DE TEMPORAL

1.1.1. PRIORIDADES:

- SOCIAL

A) PROPIEDAD REGULARIZADA:

- COMUNAL

- PRIVADA

B) INFRAESTRUCTURA:

- HIDRAULICA: GRANDE IRRIGACION  
UNIDADES DE RIEGO  
OBRAS ACCESORIAS

- COMUNICACIONES

- ASENTAMIENTOS HUMANOS  
REGULARIZADOS Y CON SERVICIOS BASICOS

1.2 TECNOLOGIA:

A) IMPLEMENTOS AGRICOLAS:

- ECONOMICOS  
- ERGONOMICOS

B) ASISTENCIA TECNICA:

- INVESTIGACION  
- DEMOSTRACION  
- CAPACITACION  
- ADMINISTRACION RURAL  
(SISTEMAS ADMVOS, CONTABLES)

C) INSUMOS ADECUADOS:

- SEMILLAS  
- FERTILIZANTES  
- INSECTICIDAS  
- FUNGICIDAS  
- ENVASES

- 1.3 SERVICIOS DE APOYO A LA PRODUCCION:
  - 1.3.1 FINANCIAMIENTO OFICIAL O PRIVADO:
    - AVIO
    - REFACCIONARIO
    - AL CONSUMO
  - 1.3.2 SEGURO AGROPECUARIO E INTEGRAL:
    - OPORTUNO
    - COBERTURA ILIMITADA
  - 1.3.3 ESTIMULOS ECONOMICOS:
    - SUBSIDIOS:
      - COSTO DEL AGUA
      - COSTO DE FERTILIZANTES
      - COSTO DE FUNGICIDAS
      - EXCENCIONES FISCALES
    - PRECIOS DE GARANTIA:
      - ALIMENTOS BASICOS
      - MATERIAS PRIMAS NECESARIAS
    - PRECIOS OFICIALES:
      - INSUMOS
      - MAQUINARIA AGROPECUARIA
- 1.4 COMERCIALIZACION:
  - ALMACENES
  - TRANSPORTES
  - ASESORIA DE MERCADO:
    - INTERNO
    - EXTERNO

SUFICIENTE  
OPORTUNO  
BARATO

## INTEGRACION DEL SECTOR RURAL AL DESARROLLO

Primeramente sería importante definir que entendemos por desarrollo y en particular, que es el desarrollo rural, ya que si como objetivo se tiene, integrar al desarrollo al sector rural es necesario conocer previamente que elementos constituyen estos términos.

El desarrollo según Peter Dorner (1) es la expansión de oportunidades y la potenciación de las capacidades humanas necesarias para explotárlas. Y el desarrollo rural (2) son aquellos procesos en que los esfuerzos de la población se suman a los de su gobierno para mejorar las condiciones económicas, sociales y culturales de la comunidad e integrarlas al desarrollo nacional.

Tomando en cuenta estas definiciones podemos decir que el desarrollo de la comunidad, por su esencia social e implicaciones humanas, es parte indivisible del desarrollo económico y social, que por naturaleza es esencialmente socio-económico y esta dirigido a beneficiar principalmente a poblaciones que viven dentro de una economía de subsistencia.

Es importante contemplar algunos aspectos que se estiman indispensables en el proceso de integración al desarrollo de la comunidad.

PRIMERO. Consideramos necesario que antes de estructurar algún programa para el desarrollo rural, se analicen los problemas del campesino, se detecten sus necesidades sentidas y se planteen posibles soluciones.

SEGUNDO. Debido que los ejecutores de programas oficiales muchas veces han caído en actitudes meramente teóricas en las que

se pierde mucho tiempo y dinero, y no llegan a tener la trascendencia esperada por haberse estructurado desde un escritorio, sin la participación del campesino y tratando así de imponerlos en el campo. Es necesario que los técnicos vayan al campo en busca del campesino, convivan con él, aprendan de él, lo quieran, lo sirvan, que planifiquen con él, sientan como suyos los problemas y actuen.

TERCERO. La participación activa de los campesinos en el proceso de desarrollo es importante y se debe tomar en cuenta para la toma de decisiones. Considerándolo como una organización solidaria, para elevar su nivel de vida.

CUARTO. El cambio de actitud de la población es tan importante como las realizaciones materiales en sus primeras etapas.

QUINTO. La población debe participar en las actividades de la localidad y constituir formas de gobierno para que el cambio de vida sea constante, consolidado, progresivo y convenientemente regimentado.

SEXTO. La formación de dirigentes locales debe constituir un objetivo esencial. Es primordial la identificación o la formación de líderes naturales en toda comunidad, como elementos de colaboración y de ascendencia.

SEPTÍMO. La mayor participación de las mujeres y los jóvenes de la comunidad, por su dinamismo y su permeabilidad a los cambios de patrones culturales, les da una base más amplia a los programas y asegura un progreso duradero.

OCTAVO. Para tener plena eficacia, los proyectos emprendidos por el esfuerzo propio de la comunidad requieren ayuda extensa y amplia del gobierno. La experiencia demuestra que los pueblos postergados, generalmente carecen de medios suficientes para efectuar una obra de verdadera transformación comunal, la

cual y con la participación de los organos gubernamentales que actuan en el campo, fija las inversiones prioritarias en las microregiones.

NOVENO. La aplicación de un programa de desarrollo rural a escala nacional, requiere la dotación de normas oportunas, disposiciones administrativas concretas, contratación y capacitación de personal, movilización de los recursos locales y nacionales y oeganización en las investigaciones, experimentos y evaluaciones.

- (1) Peter Dorner, "Reforma Agraria y Desarrollo Económico", Madrid.
- (2) Martínez Chavarria Joaquin, "Desarrollo de Comunidad y Vivienda Rural", INDECO, 1975.

### III. ESTRATEGIA PARA EVOLUCIONAR EL DESARROLLO RURAL

#### 1. PRINCIPALES TENDENCIAS Y PROBLEMAS DEL SECTOR AGROPECUARIO

- 3.1 Tendencia al estancamiento de la producción, al deterioro de la productividad de trabajo, al empeoramiento en la distribución del ingreso, y a la generalización de la desnutrición y el hambre de grandes masas campesinas.
- 3.2 Tendencia creciente al desempleo y al subempleo rural y a la intensificación de la migración hacia los centros urbanos.
- 3.3 Tensiones crecientes en el sistema de tenencia de la tierra.
- 3.4 Ineficiencia creciente del aparato institucional para responder a las demandas planteadas por el sector.
- 3.5 Deficiencias en el enfoque de las investigaciones y en los mecanismos de difusión y capacitación.
- 3.6 Contrastes en el grado de organización entre los distintos tipos de productores, y entre éstos y los asalariados rurales o trabajadores sin tierra.
- 3.7 Explotación irracional de los recursos naturales renovables y no renovables y debilidad extrema en las acciones de conservación de dichos recursos.

## 2. DEMOGRAFIA Y PRODUCTIVIDAD DE ALIMENTOS Y MATERIAS PRIMAS

Las opiniones divergentes sobre los efectos económicos del crecimiento de la población, han contribuido en gran medida a la confusión actual en la planificación y en la política del desarrollo. Particularmente engañosa es la teoría del tamaño óptimo para las poblaciones o para los recursos, que contradice el verdadero dinamismo del desarrollo. Por supuesto, sería mucho más fácil explicar lo que pasa en el mundo, si fuera posible - definir "objetivamente" el problema de la población, sin estar limitados por los prejuicios políticos. Sin embargo, considerando los cambios acelerados en la técnica y en la productividad del trabajo y de la tierra, es difícil comprender por qué algunos economistas notables, aceptan todavía la teoría basada en la maximización del ingreso o del rendimiento per cápita, - implicando así la comparación entre el número real y el número óptimo de la población. Pero como el problema real de la planificación del desarrollo consiste en cómo lograr mejoramiento, y no cómo alcanzar un óptimo, tendremos que especificar las -- normas por las cuales pueda juzgarse todo mejoramiento y determinar nuevas bases de comparación, si deseamos introducir una política que sea satisfactoria desde el punto de vista del desarrollo. Bajo condiciones de crecimiento rápido en la población, el desarrollo económico implica ante todo aumento en la productividad del trabajo, por medio de una utilización más - efectiva de las fuerzas de trabajo y la creación de oportunidades adicionales de ocupación; pero esto sólo puede realizarse por medio de una adecuada reorganización del marco institucional, mejorando la alimentación, la salud y la educación, y entrenando un personal administrativo y supervisor eficiente.



### 3. EMPLEO DE LA FUERZA DE TRABAJO CAMPESINA

Es indudable, que la mayoría de los campesinos sin tierra deban encontrar ocupación en la agricultura; y es igualmente indudable que la utilización creciente de la fuerza de trabajo agrícola - es el único medio posible de proporcionar gradualmente a esos trabajadores una subsistencia adecuada.

La relación rápida cambiante entre el tamaño de la población, de los recursos agrícolas y del grado de tecnología aplicada - indudablemente constituye la variable más importante del desarrollo socioeconómico. Sin embargo, se la ha ignorado una y otra vez, y solamente algunos planificadores parecen comprender que ésta es la causa principal de los formidables movimientos migratorios que, han llevado a lo que llamaremos la semiurbanización de la gente rural: una existencia de población marginal suburbana, sin la menor posibilidad de integración a la economía ni a la sociedad urbanas.

Es un hecho que toda forma de exceso en la mano de obra, des--  
agua en la poza de trabajadores agrícolas sin tierra, cuyo nú--  
mero aumenta a medida que se deteriora la estratificación so--  
cial. Se ha afirmado, con razón que el número de pobres rura--  
les es tan grande que cualquier aumento que sufra afectará po--  
co sus condiciones de vida, en aquellas partes de un país don--  
de ellos forman parte sustancial de la población. Todo esfuer--  
zo para mejorar la suerte de los pobres sin tierra y de los --  
campesinos indigentes de predios fragmentados y demasiado pe--  
queños, por la sola distribución de la tierra, fracasará por -  
cuanto el problema central lo constituye la organización de la  
producción, la mejor utilización de la fuerza de trabajo y el  
aumento del ingreso.

Hasta en un país como México, que tuvo revolución y reforma --  
agraria cincuenta años atrás, existe tendencia notoria al dete--  
rioro de la estratificación social. Esto, a pesar de que, en--  
tre 1930 y 1960, la fuerza de trabajo industrial aumento consi--  
derablemente y de que la superficie agrícola, especialmente la  
de regadío, se extendió casi al doble de su tamaño anterior.  
Sin embargo, el muy celebrado crecimiento industrial durante -  
estos tres decenios, no pudo absorber el exceso de población -  
agrícola, ni prevenir el deterioro social y económico de la co--  
munidad rural.

La industrialización rural proporcionaría indudablemente un aumento notable en el empleo no agrícola, principalmente por medio de los servicios externos necesarios, tales como construcción de carreteras, transportes y otros. Este es un argumento fuerte -- contra la planificación económica tradicional, que se concentraba en el desarrollo de las actividades industriales y comerciales en los centros urbanos, por rentables que puedan ser desde un punto de vista capitalista. Sin embargo, las industrias rurales no deben favorecer la aparición de una clase media nueva, -- formada por pequeños industriales, comerciantes y agentes en los centros regionales, sino que debieran organizarse sobre bases -- cooperativas y ser administradas por los campesinos mismos. Las industrias cooperativas rurales serían capaces de contrarrestar, al menos en parte el efecto etéreo del exceso de población sobre la estructura social de las comunidades rurales, así como de reducir la huida en masa de los campesinos hacia las ciudades. Además los costos sociales de la industrialización, en términos de vivienda y de servicios públicos, serían mucho menores en las aldeas y ciudades pequeñas de las zonas rurales, que en los congestionados centros urbanos, en los cuales, el mero rumor de una expansión industrial, atrae una invasión de mano de obra campesina sin tierra, que excede en mucho las necesidades de cualquier programa industrial previsible.

#### 4. TECNOLOGIA EN EL MEDIO RURAL

La transferencia de la tecnología occidental y de sus investigaciones a los países subdesarrollados, beneficiará a éstos -- países únicamente si se adaptan a sus circunstancias totalmente diferentes. Para ser más precisos: la tecnología agrícola, en los países subdesarrollados, ha de ser esencialmente trabajo-intensiva y no capital-intensiva como en los países subdesarrollados, por definición, carecen de las habilidades necesarias para usar debidamente la técnica avanzada. Por consiguiente, la ayuda técnica para establecer institutos de investigación local en el mundo subdesarrollado, sería mucho más útil que la transferencia de los resultados de otras investigaciones.

La aplicación de la técnica avanzada, hasta puede convertirse en un impedimento al progreso social y económico, bajo el sistema estructural e institucional prevaleciente. Una acción -- desganada y fragmentaria para cambiar este sistema, haciéndola inefectiva por consideraciones presupuestarias o por la presión de intereses creados, llevará simplemente a un deterioro mayor de la situación. Así como los fertilizantes sin agua suficiente dan por resultado graves fracasos en las cosechas; así como el riego sin drenaje conduce a la salinización de -- los terrenos, la aplicación de tecnología moderna sin la reorganización del marco administrativo e institucional, lleva a un cuello de botella que impide el progreso social y económico.

En los últimos años el problema del desempleo se ha vuelto más grave, con lo que han aumentado las tensiones sociales que -- acompañan naturalmente al incremento demográfico y al crecimiento económico.

En lugar de considerar las medidas encaminadas a combatir la pobreza como un complemento de la política de crecimiento, se enfrenta el problema en forma directa: a través de la creación de fuentes de trabajo. Esta intención es el primer y fundamental objetivo de la política de desarrollo.

El proporcionar ocupación permanente y productiva tiene como propósito final elevar el nivel de vida de la población. El empleo no es un fin en si mismo; es el mecanismo más eficaz para conciliar el aumento del producto con la eliminación de la pobreza.

La creación preferente de fuentes de trabajo en las ciudades amplía la diferencia de ingresos entre los habitantes de estas y los del campo cuando esta diferencia se acentúa, crece el exodo hacia las urbes, donde los emigrantes difícilmente encuentran empleo, las medidas por adoptar se dirigen, en consecuencia, a multiplicar al máximo las posibilidades de trabajo rural para apoyar a la mano de obra campesina en su lucha contra la expulsión hacia las ciudades.

El genuino desarrollo rural más que el mero aumento sostenido de la producción y de la productividad agrícola. Requiere fundamentalmente:

- A) Satisfacer la demanda interna y disminuir la dependencia del exterior en materia de alimentos e insumos agropecuarios;
- B) Incrementar la ocupación y el ingreso de campesinos y agricultores;
- C) Mejorar la nutrición de los sectores más pobres hasta acabar con el hambre rural y urbana; y por último
- D) Asegurar la participación democrática de los campesinos y de los asalariados rurales en la toma de las decisiones que los afectan. En síntesis, la solución de los problemas del agro exige una estrategia nacional en que las políticas de los distintos sectores se integren y refuercen recíprocamente con la participación campesina.

# La Asociación Mexicana de Hidráulica entrevista al ING. ENRIQUE SANTOYO MEZA

El Ing. Enrique Santoyo Meza es egresado de la U.N.A.M., con el título de Ingeniero Civil; tiene el grado de maestro de Ciencias en Planeación Económica de la Universidad de Stanford, Cal. y los estudios completos, acreditados en la UNAM, de las Maestrías en Hidráulica e Investigación de Operaciones. Su carrera profesional se inició en la Secretaría de Recursos Hidráulicos en 1965, en donde ocupó varios cargos, derivándose hacia la Planeación.

De 1970 a 1976, fue Asesor del Director General de Inversiones Públicas en la Secretaría de la Presidencia. Fue Director General fundador del Organismo Público Descentralizado Forestal Vicente Guerrero en 1972-73 y en 1977 fue Asesor Técnico del Subsecretario de Asentamientos Humanos. Actualmente es consultor independiente. Su desempeño profesional ha sido mayormente en el sector agropecuario y forestal, en donde es promotor de conceptos de combinados agroindustriales, de organización social de la producción y de organización institucional para el desarrollo. En el área de asentamientos humanos tuvo a su cargo los trabajos preliminares sobre desconcentración territorial del desarrollo.

- ¿Cuál es, en su opinión, el efecto más importante de los cambios institucionales del Gobierno Federal en la Administración del Agua?

- Recuerdo que hace como un año tuvimos una reunión extraordinaria de la Asociación Mexicana de Hidráulica, en la cual expresamos nuestra preocupación por la posibilidad de que se perdiera una característica que otros países nos envidaban: a saber, que una sola Institución fuera responsable de la administración del recurso agua, que es demandada por distintos usos posibles, en el tiempo y en espacio, y uno de los factores más importantes del desarrollo de nuestro país.

Las actividades económicas y la población están distribuidas de una manera discordante con los recursos naturales de nuestro País, lo que dificulta un aprovechamiento adecuado de éstos y hace muy caro nuestro desarrollo; los usos del agua compiten grandemente en algunas regiones.

Creo que la actual división de funciones entre las Secretarías de Agricultura y Recursos Hidráulicos y de Asentamientos Humanos y Obras Públicas es muy positiva para pretender una mayor eficiencia operativa, por corresponder a dos de los usos más importantes del agua. Sin embargo, esta organización institucional tiene que evolucionar más aún y a corto plazo, con objeto de que la autoridad federal sobre los recursos hidráulicos pueda ejercerse con una visión de conjunto. Además, la creciente tendencia a la descentralización territorial de las actividades económicas, y con ello la de la población, está demandando una descentralización administrativa, principalmente de las funciones de ejecución y de operación, a las dos secretarías mencionadas, por lo que se debe buscar que las representaciones regionales correspondientes permitan también ejercer una visión conjunta de los usos del agua.

Pienso que la Asociación Mexicana de Hidráulica tiene una responsabilidad muy clara en analizar y proponer opciones operativas para la evolución de la situación actual, lo cual es cada vez más importante, ya que, como nos lo indica el Plan Nacional Hidráulico, el acelerado crecimiento que tendrá nuestra población en los próximos años significará una enorme presión sobre los recursos hidráulicos, en sus diferentes demandas en volumen, tiempo y calidad. Por tanto, considero que la Asociación Mexicana de Hidráulica podría formar una comisión específicamente para ello, ya que es una de sus responsabilidades profesionales y sociales más claras.

- Ingeniero Santoyo, usted ha propuesto en varios foros que los distritos de riego deberían transformarse en combinados agroindustriales. ¿Cuál es el principio general?

- En realidad, se propone lo que podríamos llamar una "estrategia territorial para el sector agropecuario y forestal". En ella, se trata de identificar aquellas zonas que, por su potencial, vocación y posición relativa a los centros poblados, puedan convertirse en centros de producción intensiva de alimentos y productos de exportación. Estos centros requieren de una organización orientada a garantizar la presencia simultánea de lo que conceptualizamos como factores esenciales del desarrollo (financiamiento, acceso a tecnología, acceso a mercado, mecanismos de aseguramiento y solidaridad, capacitación constante, etc.), pero basándose en una organización combinada de los productores que permita usar estas grandes unidades de producción intensiva como difusores de esos factores esenciales de desarrollo a productores aislados o agrupados sin requerir colectivización - culturalmente difícil en muchos casos en nuestro país - sino por una asociación o cooperación evolucionada. En pequeña escala esto existe ya en nuestro país y considero que nuestros distritos de riego son lugares con una clara base productiva que puede evolucionar de esta manera; sin embargo, no está restringido a ellos. Aún más, considero que nuestro actual esquema de separar distritos de riego de los llamados distritos de temporal es muy rígido y que estamos desperdiciando esfuerzos en muchos lados. Un combinado agroindustrial - agroeconómico, en su sentido más amplio - incorpora tanto tierras de riego como de temporal. En esto, los que estuvimos en la vieja Recursos Hidráulicos debemos romper con ese esquema mental del riego por sí mismo. La SARH debe ser una filosofía nueva, no la suma separable de riego y temporal.

Quiero agregar que en esa "estrategia territorial", debe haber zonas dedicadas a mercados regionales o locales, que no necesariamente tengan la estructura de un combinado. Para ello es necesario enfatizar la necesidad de que el apoyo gubernamental al fomento agropecuario y forestal se organice regionalmente. En cada unidad regional de producción agropecuaria podrá haber varios combinados agroeconómicos.

- Usted ha mencionado la actividad forestal. ¿Puede aplicarse ahí el mismo principio?

- Ahí con más razón, pues el bosque sólo se puede aprovechar regionalmente. En particular hemos propuesto lo que denominamos Unidades Forestales de Desarrollo, llamadas así para enfatizar que tienen objetivos de desarrollo y no sólo de producción de madera. Esto pareciera no tener relación con la hidráulica, pero muchos bosques están en las cuencas y la tala irracional de aquellos nos ha causado enormes daños en ríos, lagos y estructuras hidráulicas; es uno de nuestros problemas nacionales. El mismo principio de organización de combinados agroindustriales opera para estas unidades forestales de desarrollo.

## *Planificación y medio rural*

Xavier Gamboa Villafranca

Para cuando México salga de la crisis actual —se estima oficialmente que ello sucederá en 1980— las actividades productivas en el campo se consideran como un resorte. Y la planificación de las acciones en el agro. Por tanto, ha sido preocupación explícita de la administración presidencial.

Desde el 1o. de diciembre de 1976, las declaraciones públicas y los hechos políticos sucedidos, revelan claramente los objetivos gubernamentales en torno a la planificación en el medio rural. Parece ser que los grupos más poderosos del "gabinete agropecuario" tienen el camino tan bien trazado que hasta pueden brindar cursos de posgrado en instituciones nacionales de educación superior: del 3 al 19 de abril, informaron los periódicos del 12 de marzo pasado, prestigiados catedráticos se encargarán de impartir, en la facultad de ingeniería de la UNAM, un curso sobre "Planificación del Desarrollo Agropecuario", auspiciado por la SARH.

Se trataría así, probablemente, de constituir el basamento de la Alianza para la Producción y fundamento del "sectorial" Plan de Desarrollo Agrícola y Ganadero, es decir, de legitimar la expansión de capitalismo en el campo, destinada a lograr la producción de alimentos, materias primas industriales y bienes de exportación.

De este modo se pretendería conjugar intereses diversos; básicamente el de las dependencias gubernamentales vinculadas al agro con: la lógica capitalista de los pequeños y medianos productores agrarios; los grandes inversionistas nacionales y extranjeros que aspiran a una fuente adicional de acumulación y ganancia; las organizaciones estatales que controlan a jornaleros, semiasalariados, y desocupados, que reclaman "actualización" de acuerdo a la reforma política; la posición de la izquierda que califica como aprovechable el contexto de aquella reforma para expandir su influencia en el sector rural y, por último, se intenta compatibilizar también las perspectivas agraristas de solicitantes de tierras y minifundistas.

Lo ocurrido en 1977 y lo que va del año, sin embargo, merece analizarse para preguntarse si no se estará actuando únicamente sobre el supuesto de que los objetivos señalados por el Presidente y sucesores en materia agraria son acertados. En las evaluaciones de la Alianza para la Producción realizadas últimamente en Hidalgo, Yucatán, Sonora, Nuevo León y otras regiones, surgieron obstáculos al esquema estatal de empresarialización-proletarización definitiva del agro, y quedó expuesto que el gobierno no puede ser el real conductor de aquel proceso de "descampesinización".

*\*La nota precedente es una síntesis del comentario "Planificación y Medio Rural", de Xavier Gamboa Villafranca, que será leído hoy por Radio Universidad.\**

*Uno más leído*

*Jueves 30 de Marzo de  
1978*



The first part of the document discusses the general principles of the project. It outlines the objectives and the scope of the work. The second part describes the methodology used in the study. This includes the data collection methods and the analysis techniques. The third part presents the results of the study. These are discussed in the context of the research objectives. The final part concludes the document and provides recommendations for future research.

The methodology section details the experimental design and the data collection process. It explains how the data was analyzed and how the results were interpreted. The results section shows that the findings are consistent with the hypotheses. This suggests that the proposed model is valid. The conclusion section summarizes the key findings and offers suggestions for further research. It also discusses the limitations of the study and the implications of the results.

The discussion section provides a deeper analysis of the results. It compares the findings with previous research and discusses the theoretical implications. The conclusion section reiterates the main points of the study and provides a final summary. The recommendations section offers practical advice for researchers and practitioners. It also discusses the broader impact of the study and the potential for future research.

The final part of the document is a list of references. This includes all the sources cited in the text. The references are organized alphabetically by author. The list includes books, journal articles, and other relevant sources. The references provide a comprehensive overview of the research that informed this study. They also allow readers to explore the topic in more depth.

res carreteras y canales se construyen generalmente por el Gobierno; los caminos de acceso pueden construirse parcialmente por grupos de agricultores. Los medios físicos de comercialización e investigación pueden proveerse por el Estado o por los negocios agrícolas. La irrigación y otros mejoramientos de la tierra requieren usualmente de acciones de grupo.

Este libro se refiere a los medios físicos en una escala mayor que la parcela individual como infraestructura. Hay una rama del desarrollo que requiere de técnicos de planificación diferentes de los de las instituciones y las innovaciones. (Nótese que "infraestructura", como se usa en otras partes, no así en este libro, siempre incluye a las instituciones).

La infraestructura se define como que incluye también medios de bienestar, tales como escuelas, clínicas y abastecimiento de agua potable, cuya relación con el desarrollo agrícola es incierto. Pueden hacer una contribución significativa en forma indirecta. Son una parte vital del estándar de vida y, por ello, ser una parte integral de la planificación rural, pero no pueden catalogarse como factores esenciales o aceleradores.

#### Interdependencia de las Instituciones y las Innovaciones

El desarrollo rural procede de la interdependencia dinámica de las instituciones y de las innovaciones. Las instituciones proveen los aceleradores que son la fuerza motriz de las innovaciones; las innovaciones, sin embargo, proveen el programa para las instituciones y son asimismo el

