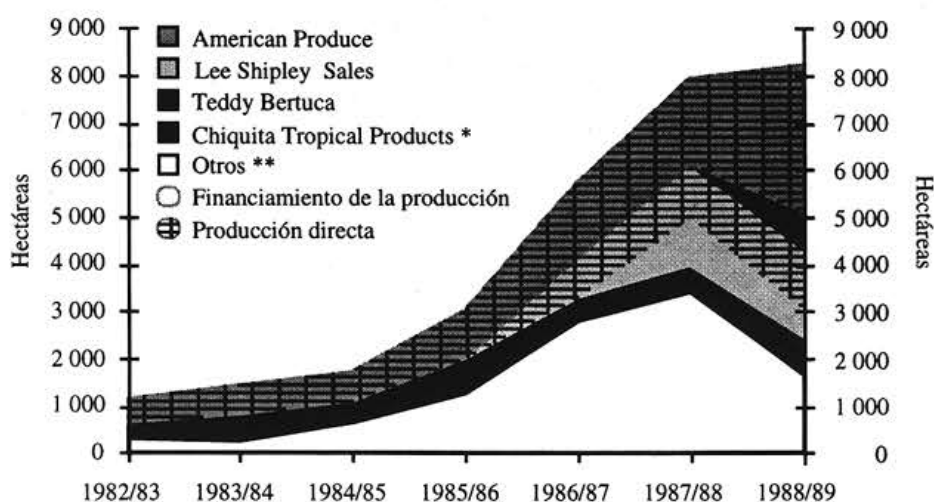


(véase la Fig. 2).⁹ Tal auge corresponde al desplazamiento de las transnacionales hortícolas implantadas anteriormente en la cuenca del Tepalcatepec, antaño la mayor productora del país (proporcionaba 60% del melón consumido, en invierno, en Estados Unidos, a fines de los años setenta), cuya tasa de rentabilidad fue mermando por bajos rendimientos y el alza de los costos fitosanitarios y de transacción con las organizaciones locales de productores (Pérez Prado *et al.* 1993). El traslado hacia la cuenca del Balsas (y los distritos de riego del estado de Colima) permitió a los inversionistas implantarse en tierras vírgenes, tanto desde el punto de vista agronómico como en lo relativo a los procesos de organización campesina: entre 1982 y 1989, mientras la superficie sembrada de melón disminuía de 14 000 a menos de 3 000 ha en la cuenca del Tepalcatepec, pasaba de unas 1 500 ha a más de 8 000 ha en la Tierra Caliente del Balsas (Léonard 1995: 175, 189).

Este desarrollo corresponde, pues, a una fuerte concentración horizontal e integración vertical de la producción. Ésta queda en manos de cuatro compañías exportadoras estadounidenses, transnacionales implantadas en la cuenca caribeña y relacionadas con cadenas americanas de supermercados, y de tres mayoristas de la Ciudad de México, los cuales adquieren la fruta que no pasa el control de calidad impuesto para exportación. Varios elementos indican que esta concentración es aún mayor: de las cuatro transnacionales presentes, tres son probables filiales del gigante del comercio mundial de frutas, la United Brand (antes United Fruit), y la cuarta, la Chiquita Tropical Products Co., es una transnacional bananera que, posiblemente, también fue absorbida por la Brand (Gil *et al.* 1984; Bustamante 1996).¹⁰ La Brand controlaba de esta forma más de 80% del melón producido en ambas orillas del río Balsas, a fines de los años ochenta (Léonard 1995).

En cuanto a la organización de la producción, la participación directa de las transnacionales en el cultivo contrasta con lo ocurrido en el valle del Tepalcatepec. Ahí, su intervención se limitó al financiamiento y al control de la producción, a través



* En 1986, la Chiquita absorbió a la Marvin Schwartz, la cual operaba antes en la región.

** Pequeños intermediarios (*brokers*) y producción campesina directa.

FUENTE: URPH Lázaro Cárdenas del Río, Cd. Altamirano, SARH Cd. Altamirano, SARH Huetamo.

Figura 3 - Participación de las compañías transnacionales en el cultivo del melón.

de las asociaciones locales de productores. La concentración del valor agregado en las etapas de comercialización¹¹ y la autonomía relativa obtenida por las asociaciones de productores gracias al apoyo del Estado le restaban interés económico a una intervención directa en el sector de la producción. Sin embargo, los constantes conflictos con esas asociaciones y la paulatina reducción de los márgenes de beneficio en el mercado estadounidense, debido al fuerte incremento de la oferta de melones en el curso de los años ochenta,¹² han motivado una estrategia distinta en la cuenca del Balsas.

Hasta los años 1986-1987, compañías como la Chiquita o la Shipley Sales habilitaban a asociaciones de productores y agentes locales, quienes reproducían las relaciones de aparcería vigentes para los cultivos de hortalizas destinados al mercado nacional. Pero desde entonces, la superficie cultivada bajo esas condiciones no ha dejado de reducirse, hasta representar menos del tercio del área total sembrada de melón a finales de la década. Al contrario, la superficie cultivada directamente por las transnacionales se ha multiplicado por diez entre 1983 y 1989 (véase la Fig. 3); para esta fecha, una compañía como la Chiquita, que no se había lanzado a la producción directa, había sido virtualmente desplazada del negocio en la región.

La integración de transnacionales al proceso productivo corresponde a otro traslado del área cultivada, esta vez dentro de la región del Medio Balsas: en su mayoría, las tierras cultivadas por las compañías meloneras se ubican fuera de los perímetros irrigados por la Comisión del Balsas. Se trata de terrenos nuevos, en los que las compañías han instalado toda una infraestructura móvil de riego por bombeo, de manera a abastecer de agua superficies de varias centenares de hectáreas, de una sola pieza. Esta estrategia permite a las transnacionales realizar economías de escala considerables (la fertilización y los tratamientos del suelo se realizan mediante conexión directa en los canales de riego, los tratamientos fitosanitarios son realizados con aviones, los costos de acopio y transporte de la fruta son reducidos hasta un mínimo), que pronto rentabilizan la inversión de la instalación del riego. En lugar de tratar con productores independientes, que, por disponer de tierras de riego tienen otras alternativas productivas y una capacidad de negociación superior —lo que implica el fraccionamiento del área cultivada y el aumento de los costos de transacción—, las transnacionales se relacionan con grupos sociales que no disponen de alternativas económicas en la temporada seca, pero sí están estructurados y controlados por las élites ejidales, lo cual facilita la imposición de un acuerdo global: además de los métodos clásicos de coerción que imperan en la resolución de los debates internos de los ejidos, las compañías meloneras disponen de un argumento de peso al ofrecer trabajo fijo a la totalidad de la población activa de los ejidos en los que trabajan.¹³ Por último, la instalación en terrenos vírgenes permite a las transnacionales evitar los riesgos —y los costos— de proliferación y control de plagas, siempre presentes en tierras que ya estuvieron sembradas de hortalizas.

El contrato que las transnacionales meloneras establecen con los ejidos se presenta, pues, como un paquete global, cuya adopción no admite ninguna negociación salvo en ciertos detalles —veremos después que esos detalles pueden revestir una enorme relevancia para algunos grupos constitutivos del ejido.

Además del empleo de la población ejidal, dicho paquete incluye la renta de las tierras en una sola pieza y su arreglo para permitir la irrigación, y el cultivo a gran escala (destrucción de las cercas, desmonte, aplanación con maquinaria). Hasta las reformas al artículo 27 constitucional, la renta de tierras ejidales constituía una práctica formalmente

prohibida por el Código agrario, por lo cual las transnacionales disfrazaban el rentismo bajo la figura jurídica legal del “convenio de coparticipación social”. Dicho convenio presenta el alquiler pagado al ejidatario como un anticipo sobre la parte de las utilidades que teóricamente le corresponde. Los contratos precisan que para pretender al complemento, el ejidatario debe presenciar la selección y el empaque de la fruta cosechada en su parcela. Aparte del hecho de que la casi totalidad de los ejidatarios ignoran tal cláusula, ésta nunca se puede cumplir ya que la preparación previa de los terrenos ha borrado los linderos de las parcelas, y los empleos que la compañías ofrecen a los ejidatarios los llevan a estar por muchos lados, pero raras veces en su parcela o en la empacadora al momento debido.

En esas condiciones, el beneficio que el campesino recibe de la producción melonera no pasa de los salarios entregados a los miembros de su familia y la renta pagada por el cultivo de su dotación. Como en la mayoría de las zonas de agricultura comercial asentada en el arrendamiento de tierras, el valor del alquiler se identifica con el nivel de las utilidades que un campesino sin capital puede obtener de un cultivo de maíz de temporal (Warman 1980: 195). A fines de los años ochenta, en Tierra Caliente, donde los rendimientos promedios del maíz no rebasan las 1.5 T, esta renta representaba apenas el 5% del total de los costos de producción del melón —y alrededor de 3% del valor de la cosecha “al pie de la parcela”. Aún fuera de los perímetros regados por las transnacionales, una parte significativa de las tierras cultivadas mediante financiamiento bancario (rubricadas en la figura 3 bajo el vocablo “otros”), o proveniente de las transnacionales, también se le renta, a ejidatarios, por medio de intermediarios solventes. El rentismo y el trabajo asalariado de los titulares de la tierra son dos facetas indisolubles, así como relaciones centrales, de los cultivos de exportación en la región del Medio Balsas.

Los contratos entre las transnacionales y los núcleos ejidales tienen una duración legal de cinco años, al término de los cuales las dos partes pueden prorrogar su asociación, de temporada en temporada. Este plazo deja a las compañías el tiempo de rentabilizar su inversión, en particular la que corresponde a la infraestructura de riego, y les ofrece así mismo la posibilidad de trasladarse a otra zona, u otro ejido, en caso de que ese se vuelva menos rentable; sin un invierno que pueda interrumpir el ciclo reproductivo de los parásitos y enfermedades del melón,

... hay un periodo óptimo durante el cual se pueden cultivar melones y sandías, antes que los costos se vuelvan más prohibitivos, el suelo menos fértil y el control sanitario más caro. Los estadounidenses establecidos en la cuenca del Tepalcatepec manifestaban que su experiencia les había enseñado que este periodo tenía una duración de siete años.¹⁴

Toda la maquinaria, que constituye lo más costoso de la infraestructura de producción, incluyendo las bombas para el riego, puede ser trasladada hacia nuevas tierras.

A finales de los años ochenta, y a pesar de las prácticas ilegales en las que asentaban su actividad, era obvio que las transnacionales se beneficiaban del beneplácito de las administraciones municipales y federales (SARH y SRA). Estas dependencias avalaban tácitamente los “convenios de coparticipación social” cuando éstos servían de cortinilla al arriendo de tierras ejidales. Tampoco intervenían en el control de pesticidas y demás agroquímicos empleados en fuertes dosis por las compañías, a pesar de las denuncias registradas por la contaminación de ríos y tierras. Con tal de mantener una fuente esencial de trabajo y la estabilidad social, el Estado, en sus distintos eslabones, decidió cerrar los ojos: durante la temporada seca de 1989, en la época de mayor desempleo, la compañía American Produce Co. proporcionaba trabajo a unas 5 000 personas, y en la ribera michoacana del Balsas, el número de trabajadores de las distintas transnacionales se elevaba a unas 6 500 ó 7 000 personas, sin tener en cuenta el personal empleado por las asociaciones locales o los productores “independientes”.

Ahora bien, cabe preguntarse acerca de los acuerdos entre élites ejidales y compañías meloneras que pueden haber permitido semejante desarrollo de la agricultura de renta. Sin el apoyo activo de las primeras, tal auge hubiera sido imposible. Un análisis superficial evidencia un conflicto de intereses entre las dos partes, ya que la actividad de las transnacionales contribuye a reducir en forma drástica las existencias de rastrojos disponibles para pastoreo del ganado durante la temporada seca, y cuestiona igualmente las bases productivas del poder de las oligarquías ganaderas. Éstas, *a priori*, no tienen nada que ganar al dejar que se fomente en los ejidos una forma alternativa de poder y de intermediación económica. Una mirada más calmada revela sin embargo que ese conflicto sólo es aparente y que los grupos hegemónicos, ya sean ganaderos o intermediarios del sector exportador de frutas, per-

siguen un mismo objetivo: la reproducción social simple del campesinado, en forma subordinada, tanto para seguir proveyendo mano de obra como para mantener el potencial agronómico —y por lo tanto forrajero— de las tierras.

Ganadería extensiva y cultivo de hortalizas: competencia por el espacio y “alianzas objetivas”

La organización de la producción en los terrenos cultivados en el invierno de 1988-1989 que llevó a cabo la compañía Shipley Sales Co., en ambas orillas del río Balsas, en los municipios de Huetamo y Zirándaro, brinda información para entender las relaciones entre élites ganaderas y transnacionales. La plantación melonera se extendía para entonces sobre una superficie de 800 ha rentadas, desmontadas, aplanadas y regadas por esa compañía. El cultivo se realizaba en tres etapas, conforme a la demanda de los supermercados norteamericanos que compraban la totalidad de la fruta de exportación. Cada etapa tenía una duración de tres meses, es decir, la del ciclo vegetativo del plantío de melón: la primera siembra (620 ha) se realizaba en octubre, en tierras que se habían alquilado y dejado baldías durante la temporada de lluvias con el fin de poder sembrar el melón cuando éstas finalizaran, y abastecer el mercado norteamericano en enero y febrero; la segunda siembra (280 ha que los ejidatarios habían cultivado durante el temporal) se realizaba en enero para poder cosechar el melón entre marzo y abril, lo que imposibilitaba un nuevo ciclo de cultivo antes de la llegada de las lluvias; en cambio, las primeras tierras cargaban con un tercer cultivo de melón, entre finales de febrero y principios de mayo.

Si bien la “inmovilización” de la mayor parte de las tierras de cultivo (unas 620 de 800 ha) durante la totalidad del año para los requerimientos de la producción de melón contribuye a reducir en forma drástica la disponibilidad de rastrojos de maíz y sorgo para el ganado, libera en forma escalonada —y por lo tanto más aprovechable—, conforme se realiza la cosecha de la fruta, una cantidad importante de esquilmos verdes, más ricos en vitaminas y minerales, y proporciona además la *pachanga*, los melones no comercializables que ni si quiera se cosechan. Con tal de poder aprovechar estos esquilmos, los ganaderos no tienen nada que perder en la

sustitución de cultivos, sino al contrario, se beneficiaban de una pastura más nutritiva y, sobre todo, totalmente gratuita.¹⁵ En los distritos de riego abiertos por la Comisión del Balsas, los productores de melón "independientes" lograban vender esta pastura a un valor bastante superior al de los rastrojos de maíz (250 000 la primera y 200 000 los segundos, en 1989), pero allí donde se habían implantado las compañías meloneras, los ganaderos no tenían que pagar esta suma, ya que al arrasar con las cercas las transnacionales habían restablecido *de facto* el libre pastoreo y las rentas de las que gozaban los ganaderos antes del proceso de cercado de las dotaciones.

Ahora bien, la distribución de las tres etapas de cultivo del melón y, sobre todo, los plazos que se acordaban entre la cosecha de un ciclo y la preparación del terreno para el siguiente, eran el objeto principal de negociación entre ganaderos del ejido y representantes de la compañía. Cada corte de melón se prolongaba durante más de un mes, en un frente que iba progresando de una extremidad a otra de la plantación; inmediatamente detrás de los cortadores venía el ganado. Debido a las altas temperaturas y al impacto que éstas tienen sobre la proliferación de plagas y enfermedades del melón, las normas fitosanitarias limitan a cuatro días el plazo entre la cosecha y el barbecho de las tierras en preparación del ciclo de cultivo siguiente. Las transnacionales comparten ese interés, pero el plazo acordado para el pastoreo de los esquilmos constituye la piedra angular de sus relaciones con los ganaderos y el mayor determinante de la perennidad de los contratos. De tal suerte que en 1989, el periodo de pastoreo se extendía a 10 días y hasta a 15 y, tras el tercer corte de melón, la compañía Shipley Sales realizaba una nueva irrigación para facilitar el retoño de los adventicios; el barbecho con tractor no intervenía en esta ocasión sino hasta un mes después de levantar la cosecha.

De esta forma, las transnacionales contribuían a reducir notablemente los costos de producción de los grandes ganaderos. Con el valor del alquiler de sus parcelas, éstos disponían de ventaja para adquirir fuera de las zonas de riego los rastrojos de maíz o de sorgo que les podían hacer falta en un determinado momento.¹⁶

La actividad de las compañías permitía, pues, a los ganaderos duplicar su capacidad forrajera sin que tuvieran que realizar la menor inversión, a la vez que desplazaba los problemas de escasez de forrajes y de sobrepastoreo hacia las áreas de agri-

cultura de temporal circundantes. Por si fuera poco, la disponibilidad en esquilmos verdes y en fruta de desecho redundaba en un fuerte aumento de la producción lechera del ganado, en una época en la que el valor de la leche alcanzaba sus más altos niveles. Así mismo, los ganaderos eran los principales proveedores de vehículos de carga que las compañías rentaban para el transporte masivo de la fruta, desde el campo hasta las empacadoras; también servían de intermediarios a las transnacionales para extender el cultivo de melón a aquellas zonas donde las condiciones topográficas e hidrográficas no permitían la instalación de plantaciones extensivas ni las economías de escala que éstas generaban para la inversión directa.

Por todo esto podemos pensar que el conflicto de intereses entre transnacionales hortícolas y élites ganaderas era sólo aparente: después de los intermediarios del sector exportador de frutas, los ganaderos eran los que captaban la mayor parte de la renta generada por el auge del cultivo de melón; queda igualmente explicado el consenso que existía en el ámbito regional en favor de la implantación de las transnacionales, así como también el apoyo político e institucional del que gozaban.

El desarrollo de la agricultura de exportación tampoco significaba que los pequeños campesinos tuvieran un mayor acceso a la especialización en la ganadería extensiva. Aunque sus ingresos aumentarían paulatinamente por los salarios y los alquileres pagados por las compañías y aunque sus animales pudieran pastorear libremente los esquilmos de melón al igual que los hatos de los grandes ganaderos, estos últimos estaban en posición de acaparar los agostaderos —acaparamiento que el auge melonero no cuestiona por ser éstos terrenos accidentados y no irrigables—, lo cual imponía un límite infranqueable a la acumulación de ganado: a no ser que los pequeños ejidatarios dedicaran una parte de su dotación al pastoreo de sus animales, renunciando con ello a su autosuficiencia en maíz, los sistemas de cría seguían dependiendo del acceso a los agostaderos para el sustento del ganado en la temporada de lluvias.

La irrupción de las compañías meloneras en el paisaje socio-económico de Tierra Caliente ha contribuido a reforzar los procesos de acumulación diferencial que operaban desde la reforma agraria, así como los mecanismos de dominación ejercidos por las élites ganaderas sobre el campesinado ejidal. Los dos grupos hegemónicos, ganaderos y exportadores de fruta comparten un mismo interés: la per-

manencia de un campesinado que pueda mantener el potencial agro-pastoral de la tierra y proporcionar mano de obra y forrajes a bajo costo, cuando en sí el proceso de ganaderización de la economía regional tiende a eliminarlo. Tal reproducción social debe ser simple para no generar procesos de acumulación que permitirían a los campesinos librarse de los mecanismos de sujeción económica y política que hoy los mantienen sometidos. Desde este punto de vista, y sin negar el impacto potencial de las recomposiciones del campo político local, el peso de las estructuras sociales y económicas apunta a pensar que la globalización no hará sino confirmar la polarización de la sociedad de la Tierra Caliente.

A modo de conclusión: sustentabilidad agroeconómica, movilidad del capital y control de las tierras: del buen uso de un campesinado

El análisis de las condiciones de implantación y operación de las transnacionales hortícolas en la cuenca media del Balsas nos brinda información acerca de posibles vías de evolución y de reproducción de las agriculturas minifundistas en México. A raíz de las reformas al artículo 27 constitucional, se habló del posible desarrollo de nuevos latifundios y de la desaparición de una gran parte de los productores del agro. Tal evolución no se puede descartar en las extensas franjas montañosas de Tierra Caliente, donde la ganadería extensiva y los narcocultivos son las únicas actividades que todavía proporcionan alguna rentabilidad. A proximidad de los ríos sin embargo, las relaciones que se están estableciendo con el mercado apuntan hacia otro escenario: ahí, la tierra ha dejado de ser el factor fundamental para el control de la producción y la apropiación del valor creado; el control del capital circulante —del que depende el acceso al agua y a la tecnología— y del capital relacional —que determina las condiciones de acceso al mercado— es la clave de una inserción favorable al mercado mundial. Así mismo, la reproducción en estas cuencas agrícolas de un campesinado lo suficiente numeroso como para proporcionar mano de obra en actividades que hacen de ella un uso intensivo, como es el caso de los cultivos de hortalizas, se vuelve un elemento esencial de la sustentabilidad económica del tipo de desarrollo que ahí se está gestando.

Otros determinantes influyen sin embargo sobre dicha sustentabilidad: en Tierra Caliente, la proliferación de plagas (insectos, hongos, nematodos, bacterias...) merma la rentabilidad del cultivo de hortalizas al cabo de unos pocos ciclos de producción. Tal fenómeno determinó la partida de las transnacionales de la cuenca del Tepalcatepec donde operaban: a fines de los años ochenta, la lucha fitosanitaria representaba cerca de 40% de los costos de producción del melón, o sea lo doble de su nivel en la región del Medio Balsas (Léonard 1995: 189). Las mismas compañías tenían una responsabilidad grande en esta evolución: al ser también las principales distribuidoras de pesticidas, fueron suministrando cantidades crecientes de plaguicidas a los productores, con lo que se agravaba la situación, y en modo alguno promovían otros métodos como por ejemplo los controles de lucha biológica;¹⁷ se han terminado por generar así plagas resistentes, cada vez más costosas de combatir. En 1990, una situación similar ya se perfilaba en la cuenca media del Balsas, donde se utilizaban cerca de 40 plaguicidas diferentes en la lucha contra una docena de parásitos. Desde luego, los acuerdos con los ganaderos, por los que se mantienen sin barbechar los esquilmos de melón fomentándose focos de diseminación potencial de las plagas, contribuyen a acelerar ese proceso. Por si fuera poco, el riego intensivo mediante bombeo en época de bajo estiaje de los ríos acarrea serios riesgos de deslave y salinización de los suelos.¹⁸

El desenlace es previsible: al cabo de unos años de explotación intensiva, la compañías cambian las tierras agotadas e infestadas por terrenos vírgenes, donde emprenden un nuevo ciclo de explotación, manteniendo así el nivel de rentabilidad de sus inversiones. El desplazamiento hacia otros ejidos —como ya se observaba en el Medio Balsas a mediados de los ochenta, cuando las transnacionales abandonaron las áreas irrigadas por la Comisión del Balsas, para empezar el cultivo con bombeo en ejidos sin experiencia previa del riego— se convierte a largo plazo en un traslado masivo hacia otras cuencas que presentan esas mismas características. Pero tal evolución no significa la partida definitiva de las compañías: el Medio Balsas está integrado en un conjunto de cuencas —que comprende el valle del Tepalcatepec al igual que el istmo oaxaqueño o las costas de América Central— y entre ellas las compañías hortícolas van rotando sus inversiones. En esta perspectiva, la apropiación y la concentración de las tierras de cultivo no representan el menor

interés para las transnacionales. En cambio, la permanencia de un campesinado capaz de restaurar la fertilidad de los suelos y de preparar su regreso exitoso se vuelve un elemento básico de la sustentabilidad de sus actividades.

Ahí coinciden las estrategias económicas de las transnacionales y las de las élites ganaderas locales. Existe una "alianza objetiva" entre estos actores en torno al control y la gestión de los recursos productivos de los ejidos; la mano de obra es el más valioso de éstos. Al igual que en el antiguo sistema hacendado, se trata de que el campesinado reproduzca su fuerza de trabajo a un costo mínimo para los grupos de poder; en concreto, que él mismo resuelva sus necesidades básicas de alimentación con la milpa, pero eso sí, sin llegar a avances en su autonomía económica. De esta manera, el valor que asigna tanto a su fuerza de trabajo familiar excedente como a los subproductos de su milpa —entre ellos los rastrojos— permanece limitado. Para lograr este propósito, es preciso dejar al campesinado al margen del control sobre el espacio que no sea absolutamente necesario para su reproducción simple, es decir, en las condiciones actuales del mercado de granos básicos, limitar este control a las tierras de cultivo y por un tiempo que no exceda al ciclo de temporal. En esta perspectiva, una vez alcanzado un acuerdo con las élites ejidales en torno a la gestión y la ocupación de las tierras de cultivo (superficie cultivada por ciclo hortícola, fechas y plazos acordados para el pastoreo de los esquilmos), resulta de primer interés para las transnacionales reforzar el control ejercido por los ganaderos sobre los recursos forrajeros del ejido, en particular es importante el restablecimiento del libre pastoreo de los esquilmos.

Se puede así vislumbrar un sistema cíclico de explotación con periodos de implantación y actividad de las transnacionales meloneras que alternarían con fases en las cuales los ganaderos controlarían otra vez el cercado de parcelas y los rastrojos. La sustentabilidad de tal sistema resulta sin embargo dudosa: con la partida, aun temporal, de las transnacionales y la evaporación de la principal fuente de empleos, el agotamiento de la fertilidad de los suelos, la desaparición de las cercas que dividían las dotaciones ejidales y el restablecimiento del libre pastoreo implican una fuerte daño al de por sí escaso margen de acumulación de las unidades minifundistas, y de su capacidad de reproducción. *

Notas

- 1 Esa reforma puede haber generado dinámicas diferenciadas de un ejido a otro en cuanto a las normas (convenciones) locales de acceso y aprovechamiento de los recursos forrajeros, tanto en tierras de cultivo como en agostaderos; esas diferencias han determinado en gran medida, como se verá más adelante, las condiciones de expansión de los cultivos de hortalizas. La opinión del autor es que, dadas las condiciones sociales y económicas que imperaban en la región a fines de los 80, dicha reforma no ha hecho sino confirmar y formalizar la concentración de las tierras y de los poderes en la mayoría de los ejidos.
- 2 Los caporales eran los encargados del hato del latifundio; así mismo, gozaban de condiciones ventajosas, como el hecho de disponer de varias yuntas prestadas que podían alquilar o usar para extender sus cultivos, o la posibilidad de poseer algunas cabezas de ganado.
- 3 La familia Celis pudo así mantener un hato de 4 000 cabezas en las tierras que le habían sido confiscadas en los municipios de Zirándaro y Coyuca de Catalán; cincuenta años después, conservaba ahí una parte de ese ganado sin jamás haber adquirido algún derecho ejidal (Léonard 1995: 79).
- 4 Los esquilmos, o rastrojos, están constituidos por los tallos y hojas de los cultivos, y por las malezas que permanecen en las parcelas después de cosechar el grano; son aprovechados como forraje.
- 5 Secretaría de Agricultura y Secretaría de Reforma Agraria.
- 6 A principios de los años 90, el salario agrícola vigente en la cuenca del Medio Balsas rondaba los 4 dólares por día; en Estados Unidos, la hora podía oscilar entre 5 y 6 dólares.
- 7 A principios de los años noventa, los gastos en semillas, mecanización, agroquímicos y mano de obra —sin considerar los costos de riego— representaban, para una hectárea de tomate, pepino o calabacita, el valor de 8 T de maíz (o sea la producción de unas 5 ó 6 ha), o de siete meses de salario de un jornalero agrícola; en lo que se refiere a los cultivos de exportación (melón), la inversión era casi el doble (véase Léonard 1995).
- 8 Acerca de la convergencia de intereses y las formas de cooperación que tejen entre sí los bodegueros de las principales centrales de abasto y los grandes "productores" de hortalizas, Linck (1996) desarrolla el concepto de "monopolio compartido" en los diferentes niveles de la cadena de abasto.
- 9 A principios de los años 90, la Tierra Caliente del Balsas proporcionaba alrededor de la quinta parte del volumen total de melones importados por Estados Unidos entre los meses de enero y abril (Bustamante 1996).
- 10 Esta hipótesis se sustenta en la coordinación evidente que existe entre la diferentes compañías, en los procesos de producción, de comercialización y en los sistemas de contratación de los productores (véase Bustamante 1996).
- 11 Según Lera (1987), cada dólar proveniente de la exportación de melón a Estados Unidos generaba una ganancia para el productor de 30 centavos, y prácticamente lo mismo para el intermediario, una vez deducidos los gastos de transporte, almacenamiento e impuestos; pero ese dólar generaba otros 2 de valor agregado en las etapas

- siguientes de comercialización, también controladas por las mismas compañías.
- 12 El consumo aparente de melón en Estados Unidos ha pasado de 260 000 a casi 400 000 T entre 1980 y 1989, debido al incremento de la producción de Florida y, sobre todo, al aumento de las importaciones provenientes de América Central y del Caribe, las cuales se beneficiaban con las facilidades aduanales contenidas en la Iniciativa del Caribe lanzada por los gobiernos de Reagan y de Bush. Esta sobreoferta ocasionó una disminución del precio promedio, en la frontera de 64%, entre 1982 y 1988 (Léonard 1995: 190).
 - 13 A la vez, la contratación de una población numerosa por una temporada larga permite que las transnacionales impongan salarios muy por debajo de la cotización vigente: en 1989 el jornal pagado por 10 horas de trabajo (los hombres en las labores de cultivo, las mujeres en el empaque de la fruta) se ubicaba en un 25-40% por debajo del salario pagado por los productores campesinos. Ya que los gastos salariales representan cerca del tercio de los costos totales del cultivo; esto confiere a las transnacionales una productividad mucho mayor a la de sus competidores campesinos y, por lo tanto, una capacidad de resistencia a fluctuaciones de precios mucho mayor.
 - 14 Barkin y King (1970): 176.
 - 15 Los cálculos realizados en base al valor nutritivo de los rastrojos de maíz y de los esquilmos de melón demostraban que, en los terrenos cultivados por la Shipley Sales, la disponibilidad de forrajes variaba muy poco: 214 días de pastoreo si las 800 ha estuviesen cultivadas de maíz, o sea con que alimentar a unas 1 020 reses durante los siete meses de sequía; con el cultivo del melón, eran 100 días de consumo después del corte del primer ciclo, en enero y febrero (suficientes para alimentar a unos 1 350 bovinos adultos en ese tiempo); después, 27 días de pastoreo pasada la cosecha de la segunda etapa, en marzo (equivalentes a lo que podrían consumir 900 reses durante este periodo); además de otros 100 días posteriores a la cosecha del tercer ciclo, desde abril hasta junio (equivalentes a lo que necesitaban para su alimentación, en ese periodo, unos 1 120 animales). Como se les administraba a los animales un complemento (no tan significativo), el mes de marzo, la cría del ganado no se veía afectada por las actividades de la compañía; por el contrario, la sustitución de cultivos mejoraba el valor nutritivo de los esquilmos.
 - 16 En 1989, la renta pagada por las compañías era superior en un 50% al precio de los rastrojos en una superficie equivalente.
 - 17 Por añadidura, a fines de los 80, las autoridades agropecuarias de Tierra Caliente no tenían ninguna información sobre los productos fitosanitarios empleados directamente por las compañías. Sin embargo algunos funcionarios sospechaban, pues era un secreto a voces, que éstas utilizaban, dado su bajo costo, productos prohibidos en Estados Unidos por su poder contaminante, como son los piretroides.
 - 18 Sobre el particular, los contratos de arrendamientos firmados por la compañía American Produce precisaban que (cláusula 12): "En caso de una mala utilización del agua

y del servicio de riego, las sanciones previstas por la Ley Federal de Aguas se aplicarán a los ejidatarios".

Bibliografía

- Barkin, D. y T. King 1970 - *Desarrollo económico regional (un enfoque por cuencas hidrológicas de México)*. Siglo XXI, México.
- Bustamante T. 1996 - Agroindustrias transnacionales y economías campesinas: nuevas formas de articulación (las empresas del melón y los campesinos del Medio Balsas, Guerrero). En (Ph. Bovin, ed.) *El campo mexicano: una modernización a marchas forzadas*: 137-157. CEMCA, ORSTOM, México.
- Gil, J., E. Sinquin y M.J. Fernández 1984 - La Unión Agrícola Regional "José María Morelos" de Apatzingán, Michoacán. *Textual IV*: 15-16, Universidad Autónoma de Chapingo.
- Hewitt, C. 1978 - *La modernización de la agricultura mexicana 1940-1970*. Siglo XXI, México.
- Léonard, E. 1995 - *Una historia de vacas y golondrinas. Ganaderos y campesinos temporeros del Trópico Seco Mexicano*. Fondo de Cultura Económica, ORSTOM, El Colegio de Michoacán, México.
- 1996 - Ganadería y construcción de la propiedad territorial en el Trópico Seco Mexicano. Raíces y fracasos de una reforma agraria, comunicación presentada en el Seminario Internacional *Historia ambiental de la ganadería en México*, 16-18 de octubre de 1996. Instituto de Ecología, ORSTOM, Gobierno del Estado de Durango, Durango.
- Léonard, E. y H. Medina 1988 - Emergencia y desarrollo de un caciquismo ganadero en el ejido de Turitzito. En (H. Cochet, E. Léonard y J.D. de Surgy eds.) *Paisajes agrarios de Michoacán*: 39-106. El Colegio de Michoacán, Zamora.
- Lera, J. 1987 - El agronegocio de los productos perecederos en Michoacán: estudios de caso del melón, pepino, mango, limón y fresa. En *El almacenamiento de productos agropecuarios en México*. El Colegio de Michoacán y ANDSA, Zamora.
- Linck, Th. 1996 - Una recomposición frustrada: las cadenas hortifrutícolas de México. En (Ph. Bovin, ed.) *El campo mexicano: una modernización a marchas forzadas*: 77-101. CEMCA y ORSTOM, México.
- Long, N. 1996 - Globalización y localización: nuevos retos para la investigación rural. En (S. M. Lara Flores y M. Chauvet, coords.) *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio. (I) La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial* : 35-74. Plaza y Valdés, INAH, UAM, UNAM, México.
- Pérez Prado, L. N., J. A. Agustín y J. Romero 1993 - Realidad y representación de la agricultura de contrato: auge, ocaso y desplazamiento del melón en la Tierra Caliente de Michoacán. *Trace 24*: 14-24. CEMCA y ORSTOM.
- Stanford, L. 1996 - Ante la globalización del tratado de libre comercio: el caso de los meloneros de Michoacán. En (S. M. Lara Flores y M. Chauvet, coords.) *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio. (I) La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial*: 141-166. Plaza y Valdés, INAH, UAM, UNAM, México.
- Warman, A. 1980 - *Ensayos sobre el campesinado en México*. Nueva Imagen, México.