



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ECONOMIA

LAS AGROINDUSTRIAS EN MEXICO:
DESARROLLO RURAL Y ALIMENTACION

TESIS PROFESIONAL

Que para obtener el Título de
LICENCIADO EN ECONOMIA

presenta

HECTOR RAFAEL CASILLAS VELEZ

MEXICO, D. F.

1982



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

	pag.
INTRODUCCION	1
CAPITULO PRIMERO	
EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL EN LA AGRICULTURA.	1
1. La Internacionalización del Capital.	2
Valorización y Reproducción del Capital.	6
La Empresa Transnacional en la Internacionalización del Capital.	10
2. Sistema Agroalimentario Internacional.	13
Agricultura y Cadena Agroindustrial.	16
La Nueva División Internacional del Trabajo.	21
3. Empresas Transnacionales Agroindustriales.	25
Desarrollo Agroindustrial y Tecnología.	32
CAPITULO SEGUNDO	
PENETRACION DEL CAPITAL TRANSNACIONAL EN LA AGRICULTURA MEXICANA.	35
1. La Modernización de la Agricultura.	36
Producción Capitalista y Regionalización.	39
Agroindustrialización y Tendencia Anticampesina.	43
2. Formas de Integración de la Agricultura a la Agroindustria.	47
El Sistema de Cultivos por Contrato.	50
3. El Noroeste de México.	57
La Estructura del Mercado y los Distribuidores de Nogales.	63
Dependencia Tecnológica.	68
Proletarización, Desempleo y Migración Rural.	71

CAPITULO TERCERO

DESARROLLO AGROINDUSTRIAL Y ATRASO REGIONAL.	75
1. El Sector de Frutas y Legumbres.	76
Las Empresas Transnacionales en el Sector.	78
Producción Intensiva y Desarrollo Regional.	85
2. El Sistema Soya en la Nueva División Internacional del Trabajo.	89
Las Empresas Transnacionales de Alimentos Balanceados y la Avicultura en México.	94
3. La Ganadería en la Internacionalización del Capital.	101
Expansión de la Ganadería en México.	103

CAPITULO CUARTO

POLITICA ECONOMICA Y AGROINDUSTRIALIZACION.	111
1. Los Organismos Internacionales de Crédito.	112
2. Apoyo del Gobierno Mexicano a la Industrialización del campo.	118
3. ¿Qué es el SAM?	122
La Canasta Básica.	126
El SAM y la Producción Agropecuaria.	129
La Estrategia Agroindustrial.	134

CAPITULO QUINTO

EMPRESAS AGROINDUSTRIALES Y CRISIS ALIMENTARIA.	139
1. El Nuevo Patrón Alimenticio.	140
Los Alimentos Procesados.	154
Alimentos Chatarra.	160
Diversificación y Diferenciación de la Industria Alimenticia.	165
2. Los Medios de Comunicación y la Penetración Cultural.	174
Manipulación y Publicidad.	179
Las Empresas Transnacionales y la Publicidad.	183

Las Formas Ocultas de la Propaganda.	188
3. Ganancia contra Hambre.	192
CONCLUSIONES.	195
BIBLIOGRAFIA.	202

INTRODUCCION

El objetivo del presente trabajo es analizar el proceso de expansión de las empresas transnacionales de la alimentación como elementos que generan un mayor ^{social} desarrollo en los países del Tercer Mundo. En el caso de México, se estudia el impacto de estas empresas sobre la estructura agraria y su influencia en la disponibilidad de alimentos básicos para la mayoría de la población. En este sentido, se cuestiona el tipo de desarrollo nacional y, en forma particular, el proceso de agroindustrialización como factor de "desarrollo".

Se cuestiona el proceso de desarrollo nacional porque el sistema se encuentra cada día más sujeto al proceso de concentración e internacionalización del capital y la fuerza de trabajo; procesos complejos que en la teoría y en la práctica dan lugar a otros a un más complicados como la penetración del capital extranjero y el desarrollo en base al sometimiento, explotación y explotación del pueblo mexicano. Penetración imperial y desarrollismo son conceptos claves para tratar de caracterizar el proceso de desarrollo nacional en la conformación del modo de producción capitalista a nivel mundial.

Ante este tipo de desarrollo, salta a la vista un gran estancamiento en materia de alimentación. La gran masa trabajadora del pueblo mexicano está desnutrida y subalimentada. Este es el primer gran problema que enfrenta el país hoy en día.

El enfoque meramente productivo ha sido la principal fuerza - propulsora de la "guerra contra el hambre" durante los últimos años. Los gobiernos, los organismos internacionales y las corporaciones multinacionales han promovido la modernización. Sin embargo, cuando la nueva tecnología se incorpora a un sistema basado en desigualdades de poder, solo beneficia a quienes poseen tierra y capital.

Si se observan aspectos de tipo cuantitativo, por ejemplo, la tasa de desarrollo de 1930 a 1976, ésta resulta ser descendente en su tendencia; lo que explica por lo menos en parte el deterioro constante en el nivel de vida de la población. En cambio, de 1977 a la fecha se observan altas tasas de desarrollo, pero correlativamente altas tasas de inflación, acelerando con esto el crecimiento de la deuda externa. Esto, en el terreno cualitativo, se traduce en mayor pobreza y lo que es más grave, en mayor dependencia respecto al extranjero. Esta paradoja encuentra su explicación científica en el estudio de las leyes del sistema capitalista en base a la Economía Política, por ello en el primer capítulo se plantea esta problemática teórica.

A partir de este capítulo que sirve como marco teórico general al resto del trabajo, se analiza el proceso de agroindustrialización en el país, y con ello la política económica implementada por el estado en materia agrícola e industrial. Se cuestiona dicho proceso porque surge y se desarrolla en el contexto de la expansión del capitalismo internacional y por su

impacto negativo en la vida social y cultural de la población tanto urbana como rural.

Lo anterior significa que el proceso de desarrollo de las agroindustrias obedece ante todo a la necesidad del capital - transnacional de expandirse y explotar para su beneficio el trabajo y los recursos de los países donde se establece, como es el caso de México. De aquí que la producción agropecuaria se orienta fundamentalmente hacia la exportación, sin que ello impida que dichas transnacionales se apoderen al mismo tiempo del mercado interno. El excedente económico generado en la producción y el comercio es exportado al país de origen de la filial transnacional, por lo general en volúmenes mucho mayores que el de ingreso de divisas por concepto de explotaciones, lo que origina fuga de divisas y problemas en la balanza comercial.

Por otra parte, estas empresas implementan métodos intensivos de capital, desplazando mano de obra y creando un cuantioso ejercito de reserva de asalariados del campo que abaratan el precio de la fuerza de trabajo. Además distorcionan en sentido negativo los hábitos alimenticios de la población, generando una doble miseria no sólo porque cada día hay menos que comer, sino porque lo que hay está más degradado. En conclusión, la presencia de las transnacionales origina desempleo y desacumulación interna de capital; hambre, miseria y desestabilidad social. En una palabra, son factor de antidesarrollo.

La misma política económica del estado mexicano está inmersa en este proceso de acumulación y concentración del capital transnacional. Ante la imperiosa necesidad de obtener di-

visas, supuestamente para el financiamiento del desarrollo, a fomentado la explotación de la producción agrícola y ganadera en detrimento de la alimentación del pueblo mexicano. Se juzga esta política por sus resultados, y el más obvio es que hoy en día el país ha perdido su capacidad de autoabastecimiento de productos básicos. De aquí se deduce que la capacidad del gobierno mexicano para formular sus planes agrícolas y agrarios, sus políticas y programas con respecto a la agricultura capitalista dominada por Estados Unidos, está rigurosamente limitada a asuntos, en su mayoría, marginales, ya que las actividades fundamentales son planeadas y decididas en otra parte.

En este contexto, los mal llamados organismos internacionales de desarrollo como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, son los que deciden en los hechos la orientación de la producción agrícola e industrial de los países receptores de su crédito, entre los cuales México ocupa un lugar "destacado"; por ello se estudia en este trabajo el papel del capital financiero que incide más directamente en el proceso agroindustrial.

El presente trabajo está muy lejos de pretender agotar esta temática, pero es el resultado de una preocupación por el problema del hambre que en estos momentos se torna agudo y amenazante, más aún cuando siendo el resultado de graves problemas de tipo estructural, difícilmente se puede aportar una solución viable por lo menos a corto plazo. Cualquier planteamiento en este sentido sería contrario a los intereses de clase del estado mexicano. Aún así, no es posible descartar del

todo algunos principios de política económica de carácter nacionalista o anti-imperialista que se han convertido en demandas populares y que se plantean al final de este trabajo; pero además porque están insertas en el contexto de la lucha de clases, lo que implica su viabilidad, máxime cuando en estos momentos de crisis general del sistema, los distintos sectores de la clase dominante empiezan a manifestar graves contradicciones.

CAPITULO PRIMERO

EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL EN LA
AGRICULTURA

1. LA INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL

La internacionalización del capital constituye nuestro punto de partida en la presente investigación sobre la expansión de las empresas agroindustriales alrededor del mundo, sus efectos en la transformación de la estructura agraria y la alimentación en países subdesarrollados, particularmente su influencia en la economía mexicana.

Como sabemos, la producción de plusvalía, la obtención de lucro, es la ley absoluta o "motor" principal que mueve el modo de producción capitalista. El mismo desarrollo de este modo de producción obliga a los capitalistas a reinvertir una parte de la plusvalía extraída a sus obreros, así como a aumentar constantemente la productividad del trabajo; esto es lo que conocemos como proceso de acumulación a través de la obtención de plusvalía relativa. En palabras del propio Marx esto significa que:

"... El proceso de acumulación llega siempre a un punto en el que el incremento de la productividad del trabajo social se convierte en la palanca más poderosa de la acumulación... El grado social de productividad del trabajo se refleja en el volumen relativo de medios de producción que el obrero convierte en producto durante cierto tiempo y con la misma tensión de la fuerza de trabajo". (1)

(1) Karl Marx, El Capital, Tomo I, Fondo de Cultura Económica, México, 1974, Cap. XXIII, p. 522

Este incremento en la productividad genera una competencia -de interdependencia mutua- entre capitalistas para maximizar sus ganancias, y que opera actualmente en el plano internacional; esta competencia obliga a los distintos productores a buscar continuamente nuevas formas de transformar el proceso productivo, innovando tecnologías e incorporando a más grupos sociales a la fuerza de trabajo para convertirlos a su vez, en consumidores. Visto a nivel mundial, esto resulta en una reestructuración del aparato productivo en cada país como parte de la integración de una sola economía capitalista mundial.

Generalmente la internacionalización del capital ha tenido múltiples caracteres: unas veces ha sido sinónimo del crecimiento del comercio, otras se ha referido al lugar de la empresa transnacional en la economía internacional; se ha usado como equivalente de la transformación de las economías nacionales a medida que se integran en el mercado internacional, así como también ha sido sinónimo de la integración de los países subdesarrollados y desarrollados.

En efecto, estos fenómenos son parte del proceso, pero no son en manera alguna, el proceso mismo. La dinámica de la acumulación capitalista presupone un funcionamiento estandarizado de sus leyes fundamentales, en todas partes, aún cuando -- los resultados difieran según las condiciones objetivas. Estas diferencias son las que ocasionan el desarrollo regional, característica fundamental del capitalismo.

En este contexto la internacionalización del capital o la "deslocalización de la producción internacionalizada"⁽²⁾ como le llama Gonzalo Arroyo, no es más que el proceso inevitable - de la expansión del capital, tanto social como geográficamente, para la conformación del modo de producción capitalista a nivel mundial. Consecuentemente, el análisis del proceso de expansión global de las relaciones sociales de producción capitalista constituye el centro de la problemática de la internacionalización del capital.

Desde esta perspectiva se explican en forma más clara los cambios ocurridos en las últimas décadas dentro de la agricultura mexicana como consecuencia de su inserción en la economía capitalista mundial. Estos cambios en el campo mexicano dieron paso a una profunda transformación de la estructura productiva, desplazando los cultivos tradicionales por otros de mayor rentabilidad para el capital extranjero.

Estas transformaciones productivas ocasionadas por la difusión mundial de la producción capitalista, altera también - las estructuras sociales. La expansión internacional del capital aumenta el proletariado a medida que promueve y requiere de la integración de nuevos sectores de la población a la fuerza de trabajo. Desde el punto de vista del capital, es indeseable que grupos sociales puedan ausentarse del mercado y produzcan las partes principales de sus necesidades básicas en lugar de verse obligados a comprarlas en el mercado en forma de mercancías.

(2) Tomado de la ponencia presentada por el Dr. Arroyo en el Curso sobre Agroindustrias Alimentarias, celebrado del 27 de septiembre al 1o. de octubre de 1982, en el PUAL, UNAM, p. 1 .

Sin embargo, este proceso de acumulación a escala mundial, no solo busca separar a los productores directos del control de sus medios de producción para convertirlos en obreros asalariados, sino que además genera un ejército industrial de reserva que sirve a su vez como palanca para la acumulación.

"La acumulación capitalista produce constantemente, en proporción a su intensidad y a su extensión, una población obrera excesiva para las necesidades medias de explotación del capital, es decir, una población obrera remanente o sobrante".⁽³⁾

La superpoblación obrera es un producto del propio desarrollo del capitalismo, de su acumulación y una de sus condiciones necesarias. En buena medida la transformación de las necesidades sociales en mercancías, genera esta separación cada vez más acentuada del trabajador y los medios de producción.

La transformación de las necesidades en mercancías tiene un profundo efecto dentro de la sociedad. Aún en los sectores más tradicionales, donde las relaciones sociales no capitalistas prevalecen, al igual que en los sectores modernos, la producción se reorienta para satisfacer los requerimientos de la valorización; es decir, para el intercambio y la generación de las ganancias. La producción para la autosuficiencia se vuelve impracticable, el móvil de la producción se define por las exigencias del mercado y no por criterios de necesidad social.

(3) Marx, op cit. p. 533

Esto es particularmente relevante en los llamados países del Tercer Mundo, donde las carencias de las mayorías no llegan a ser prioritarias para la producción capitalista.

Creemos que ya no es suficiente analizar la dependencia o interdependencia porque ha surgido un sistema mundial único en el cual coexisten las dos. Es decir, aisladamente no explican los cambios que se están dando en la división internacional del trabajo y en los dos procesos fundamentales del capitalismo: la valorización y la reproducción del capital. En este sentido, la teoría de la internacionalización del capital que parte del circuito del capital social para explicar la expansión del capitalismo, permite ver claramente estos fenómenos. Si desagregamos el circuito del capital social en sus tres partes componentes: capital-dinero, capital-productivo y capital-mercancía, veremos que estas han evolucionado a nivel internacional de manera diferencial. Sin embargo, podemos detectar que en la actualidad los tres operan conjuntamente, esto es, se ha dado una integración de los tres ciclos para el correcto funcionamiento de los procesos de valorización y reproducción del capital a nivel internacional.

VALORIZACION Y REPRODUCCION DEL CAPITAL

La valorización del capital constituye el punto dominante en el proceso de desarrollo y expansión del capitalismo, o sea, la búsqueda de los capitales individuales para maximizar sus tasas de ganancia. Por ello los empresarios tienen que -

preocuparse del proceso de trabajo, del desarrollo e implementación de nuevas tecnologías, así como de otros aspectos de la organización de la producción capitalista.

Este proceso, en su expansión a nivel internacional, acelera el proceso de homogenización social y contribuye a elevar la tasa global de explotación. Esta homogenización característica esencial de la internacionalización del capital, surge de fuerzas ajenas -exógenas- a las economías nacionales, pero inherentes al modo de producción capitalista.

Asimismo, conduce necesariamente a una mayor concentración y centralización del capital. Aquí la competencia entre grandes corporaciones representa una fuerza primaria del proceso de internacionalización, ya que para sobrevivir o para defender sus mercados, los capitales se ven obligados a promover la innovación tecnológica en la producción y la diversificación de sus productos.

Esta misma dinámica genera un ciclo de diferenciación-estandarización de las condiciones de producción y de circulación que exacerba la competencia capitalista al acelerar el ritmo de cambio tecnológico. Este ciclo, parte fundamental del funcionamiento capitalista, contribuye a explicar el rol que tiene la tecnología en el avance global del capital y, por tanto, de la composición orgánica del capital.

Por un lado aumenta la tasa de explotación de la fuerza de trabajo y, por otro lado, agudiza los conflictos entre capital y trabajo. Esto quiere decir que, si bien con una mayor

organización y administración de la producción se puede esperar una mayor productividad del trabajo y más ganancia, también hay que esperar que con el perfeccionamiento de los medios de producción y la mayor composición orgánica del capital, la tasa de ganancia sea menor aunque aumente su masa.

Sabemos que la cuota general de ganancia para todos los productores en un mercado determinado surge de la transferencia efectuada entre industrias con diferentes composiciones orgánicas de capital y tasas de plusvalía. Aquellas que tienen una alta tasa de explotación transfieren parte a otras - donde la tasa es menor. Esto se realiza invisiblemente a través del mercado. Las trabas que se den en este proceso provocan la inestabilidad del mercado, lo cual induce a una mayor movilidad del capital y a cambios en la división técnica y social del trabajo.

La movilidad del capital es un factor fundamental en este proceso de valorización ya que genera una tendencia hacia la formación de una sola tasa de ganancia en todas las ramas industriales. A su vez, la valorización activa la lucha entre las clases sociales por la distribución del producto del trabajo entre: trabajo necesario y plus-trabajo. Por tanto, el avance de la internacionalización del capital es resultado del esfuerzo de los capitalistas por elevar la tasa de explotación de la fuerza de trabajo en todas las partes del mundo dominadas por el capitalismo. Las modificaciones en la división técnica del trabajo para aumentar la explotación, acelerar la

difusión de los cambios tecnológicos y de la estructura productiva, generan una tendencia a la igualación de las tasas de explotación dentro de cada rama, sin llegar, desde luego, al punto de igualdad en todas partes del mundo (la capacidad técnica, el contexto sociocultural, la mano de obra, la productividad del trabajo, etc., son algunos de los factores que impiden la igualación en todo el mundo). En consecuencia, este ciclo de estandarización-diferenciación de las condiciones de producción y circulación contribuye a alterar el valor de la fuerza de trabajo, sin llegar a la semejanza mundial.

La internacionalización es, por lo tanto, un problema de valorización del capital a escala global que se desprende de la necesidad de la producción-reproducción-ampliación constante de la relación fundamental del capital, a saber: la diseminación de las relaciones salariales del capital que conducen a la ampliación de la fuerza de trabajo o recomposición del ejército industrial de reserva a nivel mundial, para contrarrestar las presiones depresivas sobre la tasa de ganancia que impone la competencia a nivel global.

Este proceso adquiere especial importancia al referirnos al sector productor de bienes de consumo y sus repercusiones en el valor de la fuerza de trabajo. La incorporación de este sector a la producción capitalista en la fase monopólica de expansión, le ha dado al capital mayores opciones de control de la fuerza de trabajo, ya que por su producción se afectan los productos que inciden en la determinación del valor de la fuerza de trabajo. Este es el ámbito en el que precisamen

te vamos a analizar el auge y desarrollo de la producción agro industrial.

Así pues, la industrialización de los bienes de consumo pretende disminuir el costo de producción de la fuerza de trabajo, el cual está parcialmente determinado por el valor de estos productos.

LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL

En la dinámica de valorización-reproducción que es la internacionalización del capital, la empresa transnacional contribuye a la ampliación del proceso de valorización en tanto que sirve de vehículo para la distribución de ganancias, como de instrumento para la realización del valor producido en diferentes latitudes del mundo.

Por intermedio de la circulación de mercancías la empresa transnacional contribuye a la reproducción al afianzar el proceso de separación del trabajador de sus medios de producción necesarios para el establecimiento de las relaciones de producción capitalista. Así, la empresa transnacional se constituye como el lazo integrador de las economías nacionales en la lógica mundial del capital. En consecuencia, la empresa transnacional no desarrolla una dinámica propia -hasta cierto punto-, sino que se ajusta al ritmo que marcan las leyes que especifica la dinámica de acumulación del modo de producción capitalista.

Lo anterior no significa que la empresa transnacional se encuentre carente de autonomía dentro del proceso en que se halla inmersa. En ella existe la posibilidad y capacidad de determinar las modalidades del proceso de trabajo en razón a los requerimientos para la valorización de las mercancías. De esta manera, puede fragmentar los procesos de trabajo a un nivel nacional para reunirlos en una escala internacional si es to favorece sus objetivos de valorización.

Esta producción fraccionada puede ser integrada en cualquier parte del globo para ser consumida en todo hogar sin consideración de nacionalidad, color o religión, perdiendo hasta cierto punto su carácter de producto-mercancía para adquirir el de conjunto-mercancía. Aquí constituye un claro ejemplo la articulación de la agroindustria a la agricultura mexicana.

Este hecho es importante pues el elemento fundamental de esta dinámica es el papel de predominio que toma la mercancía en el proceso de producción; llega a ser el factor que modela y especifica el proceso de trabajo y, por lo mismo, es el factor dominante en el desarrollo de las fuerzas productivas. En esta forma, tanto en países industriales como en los demás, la circulación de nuevas mercancías es el gérmen del establecimiento de nuevos procesos de trabajo así como de nuevas necesidades.

La producción de mercancías que internacionalmente promueve la firma transnacional, constituye el hilo integrador del proceso de internacionalización, ya que por su intermedio se da el entrecruzamiento de capitales individuales sin conside-

ración de su carácter nacional o internacional.

Este fenómeno refleja claramente los efectos que sobre el proceso productivo tiene la introducción de capitales extranjeros al interior de una economía nacional. En este entrecruzamiento se impone una necesidad de compatibilidad tecnológica - que el capital nacional tiene que asumir frente al capital -- transnacional. Este requerimiento tiene que ser asumido por el capital nacional para estar en capacidad de producir mercancías que respondan a las demandas de valorización.

La internacionalización del capital encuentra su esencia en este entrecruzamiento ya que los capitales individuales contribuyen a su propia valorización; pero como parte de un proceso mutuo de valorización a nivel mundial. La lógica de esta estructura global alimentada por la competencia, define una dinámica de desarrollo tecnológico que impone sus condiciones y que teje una red de interdependencia. Por este conducto el capital nacional o internacional, responde a la tendencia descendente de la tasa de ganancia. Sin embargo, esta lógica del capital no se manifiesta siempre en resultados homogéneos. Por el contrario, se expresa en el desarrollo desigual de las fuerzas productivas y en las relaciones sociales de producción en diferentes partes del mundo. En particular resalta la incompatibilidad entre la tecnología y los abundantes recursos de mano de obra.

En resumen, estas dos necesidades del desarrollo capitalista, la valorización del capital y la reproducción ampliada del mismo, son las bases sobre las que descansa la teoría de -

la internacionalización del capital para explicar la dinámica del desarrollo económico y social. Es por esto que he partido en este estudio de la internacionalización del capital y no del funcionamiento de la empresa transnacional agroalimentaria como unidad explicativa del proceso, ya que de esta manera se limitaría la posibilidad de entender las actuales modalidades de expansión del capitalismo internacional.

2. SISTEMA AGROALIMENTARIO INTERNACIONAL

La conformación de un sistema alimentario mundial o "patrón de consumo", es un fenómeno relativamente reciente que se viene desarrollando sobre todo a partir de la década de los 60 y que está íntimamente relacionado con el proceso de internacionalización del capital en la agricultura. Aquí juega un papel hegemónico el capital transnacional norteamericano que se ha expandido hacia nuevos mercados en la búsqueda de mayores ganancias -la valorización del capital- y del control estratégico de las materias primas agropecuarias.

Esta ampliación de la acumulación del capital a escala mundial en el sector productor de bienes de consumo, permite conectar los distintos centros nacionales de producción en una sola unidad. Como ya veíamos más arriba, la circulación de nuevas mercancías es el germen del establecimiento de nuevos procesos productivos unificados en la producción de un determinado tipo de productos.

El elemento dinámico de este proceso lo constituyen las

firmas agroindustriales encargadas de promover en el mercado mundial un determinado y, podríamos decir, especializado tipo de mercancías. Las filiales transnacionales se encargan de la producción y distribución de alimentos procesados y diferenciados bajo marcas registradas. Las firmas extranjeras no abarcan toda la gama de alimentos sino solo aquellos de alto valor agregado, destinados especialmente a mercados urbanos y de altos ingresos. Como ejemplo tenemos los sub-productos de la leche (yoghurt, helados, postres, gelatinas, mantequilla), confitería, café soluble, sopas precocidas, alimentos balanceados, cigarrillos y bebidas envasadas, carne, etc. Los alimentos no transformados, salvo algunas excepciones como las frutas y legumbres de exportación, no interesan a las firmas transnacionales.

Habría que decir además, que las empresas agroindustriales no solo producen mercancías de consumo con un alto valor agregado y valor nutritivo para el consumidor. Por el contrario, sus exigencias de calidad del producto se dirigen sobre todo a la forma, tamaño y color, es decir, a la pura apariencia.

A partir de la diversificación (derivados de un mismo producto) y la diferenciación (presentación, marca y publicidad) las agroempresas cuentan con los recursos necesarios -tanto científicos como tecnológicos- para crear nuevos productos con escaso o nulo valor nutritivo.⁽⁴⁾ Esto se explica por otro la

(4) La publicidad desempeña un papel importante en estas innovaciones. Sobre este problema volveremos más adelante.

do, por la competencia a la que se enfrentan los capitales in
dividuales que, para poder seguir participando en el mercado,
se ven en la necesidad de estar inovando permanentemente las
fuerzas productivas. Esta creación de nuevas necesidades se
presenta como "un nuevo" campo para la acumulación y reproducci
ón del capital internacional.

Por otra parte, la internacionalización y distribución de
los alimentos provoca numerosos cambios en las economías de
los países llamados del tercer mundo. México por ejemplo, que
anteriormente exportaba productos agropecuarios hoy en día tien
e que importarlos; esto en gran medida se explica por su in-
serción en el patrón alimenticio impuesto por Estados Unidos.
Ahora los sectores más dinámicos o capitalizados de la agricult
ura se dedican a la exportación de productos requeridos por
los países industrializados o a la transformación agroindus-
trial de la producción.

Esto lleva necesariamente a cambios considerables en la
estructura agraria, generando una concentración de la tierra
de mejor calidad en manos de los productores capitalistas mo-
dernos y desplazando las formas de producción campesinas o ejid
ales, teniendo esto un impacto considerable sobre el empleo
rural y urbano. Este aspecto del proceso de internacion
aliza
ción del capital será tratado con mayor detalle en el capítu-
lo siguiente cuando hablemos de la modernización de la agricult
ura

tura y el proceso de descampesinización provocado por la agroindustrialización.

En síntesis, con la imposición de este nuevo patrón de consumo, cada vez una parte importante de la población mundial tiende a alimentarse con un mismo paquete alimenticio. En este proceso, los países subdesarrollados en procesos más o menos acelerados de agroindustrialización, deben desembolsar cantidades crecientes de divisas no solo para importar bienes de capital y pagar regalías por transferencias de tecnología, sino ahora también para comprar alimentos básicos (como maíz y frijol) producidos anteriormente en el país. En definitiva, el capital internacional reordena de acuerdo a las necesidades de la acumulación y reproducción del capital, las agriculturas y los mercados alimenticios, redefiniendo el papel y la función de cada economía en el sistema de internacionalización del capital. Este fenómeno se desarrolla en el marco estructural que denominamos sistema agroalimentario internacional.

AGRICULTURA Y CADENA AGROINDUSTRIAL

El desarrollo del capitalismo que atravieza actualmente un proceso de internacionalización del capital -productivo, comercial y financiero- ha provocado en los países industrializados como subdesarrollados, una transformación dentro de las actividades que se consideran en el sector primario de la

economía, o sea, en el ramo agropecuario. En un estudio, el Dr. Gonzalo Arroyo plantea que "este concepto sectorial de -- agricultura no solo es inadecuado porque no corresponde a la realidad de la agricultura dominada e integrada al desarrollo capitalista agroalimentario bajo la égida de las agrupaciones transnacionales, sino también por su incapacidad teórica de -- captar y analizar el ciclo de valorización del capital, el -- cual somete a la agricultura para transformar el trabajo excedente en plusvalía y bajo ciertas condiciones políticas se -- apropia de la renta diferencial de la tierra."⁽⁵⁾

En este sentido, se desprende que en la fase actual del capitalismo, donde se conforma una nueva división internacional del trabajo, la producción agrícola pasa a constituir un subsector de los que conforman el conjunto del proceso social de alimentos. La agricultura es un eslabón cada vez más pequeño en términos de su participación en el valor agregado del producto; se encuentra sometida cada vez más al desarrollo capitalista agroindustrial provocando entre otras cosas, la proletarianización y la descomposición de las relaciones campesinas de producción.

Veamos ahora en que lugar o eslabón se integra la agricultura al proceso social de producción en el interior de la cadena agroindustrial compuesta por:

(5) Gonzalo Arroyo, Actas del Coloquio Internacional, las Transnacionales y la Agricultura en América Latina (fotocopia).

1) Producción de insumos y equipos agroindustriales tales como: maquinaria, semillas, abonos, productos farmacéuticos, insecticidas, herbicidas y otros.

2) Producción agrícola, ganadera y forestal. propiamente tales.

3) Procesamiento agroindustrial de estos productos.

4) Distribución de estos productos procesados hasta el consumo final, servicios de almacenamiento, transporte, comercialización al mayor o menor, restaurantes, etc.

A estos cuatro eslabones de la cadena se agregan servicios como el crédito, la asistencia técnica y publicidad, entre otros. Estos no constituyen un eslabón propiamente tal pues se encuentran articulados directamente con todos los eslabones anteriores. Asimismo, las innovaciones tecnológicas actúan como dinamizador de todos los eslabones y a menudo permiten controlar las cadenas según las distintas líneas de productos (oleaginosas, leche, carne, alimentos balanceados, etc.). En esta cadena existen algunos eslabones o etapas que resultan claves para ejercer el control directo o indirecto sobre el funcionamiento de todo el complejo productivo. "En general se puede observar que el poder se ejerce desde las actividades de procesamiento, acopio o empaque; es decir donde se estrecha el conjunto de unidades productivas. Desde estos sectores unos cuantos irradian al resto del complejo ejerciendo el control de las distintas actividades cuya propiedad es ju-

rídicamente independiente de las mismas"⁽⁶⁾

De acuerdo con lo anterior, se puede determinar en cada una el eslabón determinante, es decir, aquel que permite controlar el proceso de valorización del capital a lo largo de la cadena para su propio beneficio.

Las firmas transnacionales tienen una gran penetración en las fases 1, 3 y 4 de la cadena agroindustrial. Además influyen en las políticas nacionales (precios, subsidios, exportaciones e importaciones, etc.) y en las políticas de cooperación de los organismos internacionales (Banco Mundial, F.M.I., B.I.D y otros). Todo esto fortalece las posiciones de las empresas transnacionales en la cadena alimentaria. La agricultura se transforma así, en un subsector subordinado desde el punto de vista del poder económico y de las decisiones. Su ritmo de crecimiento es más lento que el de la producción industrial y su contribución al producto nacional decrece.

Esta incorporación de la agricultura al desarrollo capitalista agroindustrial tiende a producir una integración o semi-integración de la fuerza de trabajo agrícola, y al mismo tiempo a la desintegración de la economía campesina como efecto de la concentración de la producción. Las agroindustrias mantienen un trato preferencial con los grandes productores ca

(6) David Barkin y Blanca Suarez, El fin de la autosuficiencia alimentaria, Ed. Nueva Imágen, México, 1982, p. 14

pitalizados, provocando una diferenciación social en el campo mexicano.

Por otro lado, la noción de sistema agroalimentario mundial permite complementar el análisis de la cadena agroalimentaria; aquí la expansión de las transnacionales en América Latina tiene un papel primordial. Se ha organizado un sistema -- transnacional que comprende la producción, el procesamiento y la distribución de alimentos y otros productos. Este proceso provoca, al mismo tiempo, el surgimiento de un verdadero sistema agroalimentario mundial.

Este sistema internacional de alimentación se explica tanto por la expansión de las empresas transnacionales como de las políticas dominantes a nivel internacional que han logrado homogeneizar la producción y comercialización de alimentos y también las pautas de consumo alimenticio. Las grandes empresas nacionales también entran a este proceso pues comienzan a utilizar el mismo tipo de tecnología, de organización de trabajo y de mercado bajo el liderazgo de las filiales extranjeras y a veces apoyadas por políticas de los Estados nacionales. Igualmente se da un proceso de homogeneización e integración de los mercados de productos agrícolas y alimentos, de tal manera que los precios fijados en esos mercados a veces controlados oligopólicamente, tienden a regir internacionalmente sobre todo en el caso de los llamados productos estratégicos (como es el caso de los cereales).

El sistema alimentario internacional se constituye pues,

como resultado de una interacción entre agentes múltiples, algunos más poderosos como son las empresas transnacionales, -- ciertos organismos internacionales, estados nacionales y otros subordinados como son las empresas nacionales, los productores agrícolas, sobre todo los campesinos y, finalmente, los consumidores.

Es precisamente en este marco en el que se analizará más adelante la inserción de México y los países latinoamericanos en el sistema agroalimentario internacional y la inseguridad alimentaria y dependencia económica que genera.

LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DE TRABAJO

El surgimiento de Estados Unidos como primera potencia después de la Segunda Guerra Mundial, constituye el factor más importante que ha definido el actual sistema económico mundial. Esta supremacía se da -como ya vimos- en el proceso de internacionalización del capital y, en particular, en la esfera del comercio internacional y de la inversión estadounidense en países desarrollados y subdesarrollados. Un dato basta para mostrar la supremacía comercial de Estados Unidos: antes de la Segunda Guerra Mundial la participación de este país en las ventas totales mundiales era de 13% y en 1946 ascendió a 49%. Para el mismo lapso la participación europea fue de 46% y 19%. (7)

(7) Folker Frobel, La Nueva División Internacional del Trabajo, Siglo XXI editores, México 1980, p. 33.

Un elemento que ha coadyuvado a la reestructuración de la economía mundial, ha sido el aparato financiero norteamericano (B.M., F.M.I., B.I.D., etc) que ha promovido la internacionalización de la agricultura de los países subdesarrollados, los cuales fomentan sus exportaciones agropecuarias como un mecanismo para obtener divisas para la "industrialización". Las agriculturas de estos países tienden así a articularse a una división internacional del trabajo orientada básicamente hacia la satisfacción de las necesidades alimenticias de los países desarrollados. La internacionalización de la agricultura de los países subdesarrollados y la emergencia de Estados Unidos como potencia agrícola mundial han promovido una serie de importantes cambios en el panorama mundial de la producción de alimentos. Así por ejemplo, los países subdesarrollados han dejado de ser los abastecedores de granos y alimentos básicos de los países desarrollados. Estos últimos, sobre todo Estados Unidos (ver cuadro No. 1) han aumentado rápidamente la producción y exportación de productos agrícolas gracias a lo que se ha dado en llamar una "revolución verde" basada en tecnologías y métodos de cultivo altamente intensivos en capital e insumos químicos que implican un alto consumo de energía.

Este surgimiento de Estados Unidos como primera potencia en la producción de cereales básicos para la alimentación humana, lo ha colocado en una situación de privilegio que le permite negociar con ellos como arma "estratégica" o como "productos para la paz" como los llaman ellos mismos, en las relaciones internacionales. Existen algunos ejemplos que ilustran

CUADRO I

LA ESTRUCTURA DEL COMERCIO MUNDIAL DE CEREALES
(Millones de tons)

R e g i ó n	1934-38	1948-52	1960	1970	1976
América del Norte	+ 5	+ 23	+ 39	+ 56	+ 94
Europa Occidental	- 24	- 22	- 25	- 30	- 17
Europa del Este y la URSS	+ 5	0	0	0	- 27
América Latina	+ 9	+ 1	0	+ 4	- 17
Australia					
Nueva Zelanda	+ 3	+ 3	+ 6	+ 12	+ 8
África	+ 1	0	- 2	- 5	- 10
Asia	+ 2	- 6	- 17	- 35	- 47

Los signos + indican exportaciones y los signos - importaciones.

Fuente: James P.P. Grant, World Watch Institute, citado en Ruth Rama y Fernando Rello, La Agroindustria Mexicana: su articulación con el mercado mundial, Investigación Económica 147, Enero - Marzo de 1979, p. 114.

claramente esta situación. Los ha usado contra la U.R.S.S. por su intervención en Afganistan y para exigir su no participación en las negociaciones Arabe-Israelis; contra Japón para ablandarlos en sus exigentes barreras arancelarias; contra el Chile de Salvador Allende; contra Polonia por su represión al Sindicato Solidaridad; contra Nicaragua por su tendencia "comunista"; contra México para cambiarlo por su petróleo, entre otros muchos casos.

El que los pueblos del mundo hoy en día no padezcan hambre, esta condicionado a mantener "buenas relaciones democráticas" con los Estados Unidos.

Vivimos en un mundo caracterizado por la insuficiencia cada vez más generalizada en materia de producción de alimentos y por el hambre en los países más pobres, donde los alimentos se han convertido en instrumentos de negociación y en armas políticas.

Estados Unidos y el resto de los países industrializados pudieron colocarse en esta situación hegemónica en la producción de materias primas agropecuarias gracias al enorme avance tecnológico y organizativo de sus agriculturas, lo que les permitió competir con éxito aún con países subdesarrollados que tradicionalmente habían sido importantes proveedores del mercado mundial en este ramo.

Por último, es necesario recalcar el papel dinámico y decisivo de las empresas transnacionales dedicadas al procesamiento y comercialización de productos agropecuarios en la modelación de la actual división internacional del trabajo. Moldear

la oferta agrícola de países enteros, internacionalizar la producción de alimentos, modificar la asignación de los recursos agrícolas, han sido algunas de las principales prerrogativas de las transnacionales agroalimentarias en el proceso de internacionalización del capital y de la nueva división internacional del trabajo.

3. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES AGROINDUSTRIALES

El complejo agroindustrial o agribusines son "todos los participantes en un sistema alimentario vertical, desde el vendedor de insumos, hasta el agricultor, el transformador industrial y del distribuidor a consumidor. En este sistema interrelacionado e interdependiente, una decisión a un nivel funcional de la estructura afecta y a la vez es afectado por la estructura total... El agribusines comprende aquellos individuos y organizaciones comprometidas en la producción, transformación, transporte, almacenamiento, financiamiento, regulación y comercialización de la oferta de alimentos y fibras"⁽⁸⁾

Este intento de definición del complejo agroindustrial no significa -como lo mencionamos antes- la existencia de una armonía de intereses entre los distintos participantes en el proceso global de trabajo. Habría que resaltar más bien su "asimetría" de las relaciones entre las distintas partes, desigual

(8) Jaimes Austin, Agribusines in Latin America, New York, Praeger, 1974, citado en David Barkin, op. cit, p. 49.

dades que permitan que ciertos rubros tengan mayor incidencia sobre el resto del conjunto. En general se observa que la actividad que ejerce el poder es la del procesamiento, es decir, donde se estrecha el conjunto de las unidades productivas y donde se sitúan de manera preferente las empresas transnacionales agroalimentarias. Esto no significa desde luego que una sola empresa o corporación pueda ejercer el control directo en más de un eslabón de la cadena agroalimentaria.

En este contexto, las empresas transnacionales tienden a concentrar la producción y a diversificarse (búsqueda de nuevos campos para la valorización del capital); su estructura de grupo les permite gracias a la implantación de filiales y agencias, extender su campo de acción a través del mundo, donde funcionan frecuentemente bajo la forma de mercados oligopólicos. Tal expansión está orientada sobre todo hacia los países subdesarrollados y al control de ciertos productos "estratégicos" a nivel del mercado mundial: cereales, carne, soya, azúcar, café, ciertas frutas y legumbres, etc., y el control de los mercados internos en desarrollo de los países relativamente más industrializados del Tercer Mundo.

En el cuadro No. 2 podemos observar el lugar "privilegiado" que ocupa México en el contexto latinoamericano en cuanto a las inversiones agroalimentarias de Estados Unidos en esta parte del mundo. Para el año de 1977 Brasil, Venezuela, Argentina, Perú y Colombia absorbían más del 81% del total de inversiones de las veinte repúblicas latinoamericanas. Dentro de

CUADRO 2

INVERSION AGROALIMENTARIA DE ESTADOS UNIDOS
(en millones de dólares)

P a í s	1966		1974		1977	
	Inv. (1)	%	Inv. (1)	%	Inv. (1)	%
Argentina	52	17.9	56	10.6	51	1.5
Brasil	56	19.2	159	30.2	232	34.3
Colombia	14	4.8	19	3.6	37	5.5
México	107	36.8	191	36.2	105	30.3
Perú	38	13.1	46	8.7	41	6.1
Venezuela	24	8.2	56	10.6	110	16.3
TOTAL	291	100.0	257	100.0	676	100.0
América Latina	356		643		832	

(1) Valores corrientes en libros según "benchmark" de 1975

Fuente: Survey of Current Business (varios números) U.S. Depto. of Commerce, citado por Gonzalo Arroyo y Gerardo Aceituno en Le Monde Diplomatique del 22 de Junio de 1979.

estos países debemos destacar a Brasil y México. En 1966 acogían el 56% de las inversiones, pero suben en 1977 a casi el 65% del total, mostrando así el mayor dinamismo de sus economías en términos de desarrollo capitalista.

Las empresas transnacionales contribuyen activamente a definir ese nuevo aspecto del sistema económico mundial: la nueva división internacional del trabajo. Se distinguen de otras empresas agroindustriales (locales, empresas cooperativas, empresas del Estado o mixtas, etc) por el papel que juegan en la internacionalización del capital productivo.

Si consideramos el tipo de actividad o la especialización de las empresas transnacionales, podemos distinguir dos categorías de agroindustria, si bien existen frecuentemente puntos de conjunción entre una y otra (propiedad común o acuerdos de mercado):

- a) Industrias productoras y distribuidoras de maquinaria, semillas mejoradas, fertilizantes, insecticidas, plaguicidas, etc., y
- b) Industrias transformadoras de materias primas agropecuarias y distribuidoras de alimentos y otros productos no alimentarios: textiles, pieles, caucho, papel, madera, etc.

Desde luego en el presente trabajo ponemos especial énfasis en las empresas transnacionales de transformación y distribución de productos alimenticios, atribuyendo menor importancia a las dedicadas a la fabricación de insumos agrícolas que

han logrado mercados considerables gracias a la extensión de la "revolución verde" en los años de post-guerra.

De acuerdo a estimaciones de Naciones Unidas, de las 161 empresas transnacionales mayores que operaban a nivel mundial en 1976, 89 tenían su sede en Estados Unidos, 26 en Gran Bretaña, 6 en Canadá, 14 en Japón, 21 en el resto de Europa Occidental, 2 en Africa del Sur, 2 en Australia y 1 en Argentina.

En el cuadro No. 3 se puede apreciar una clara tendencia a la concentración progresiva en manos de un pequeño grupo de empresarios. De acuerdo con las estimaciones presentadas, las 161 firmas mencionadas producían en 1976, el 32% del valor de la alimentación mundial (excluyendo a los países socialistas) que se estimó en 550 mil millones de dolares.

Para el caso de México veremos en el último capítulo de este trabajo, como se da también una concentración creciente, donde las filiales de las grandes empresas transnacionales prefieren las clases industriales de crecimiento rápido, donde las tasas de beneficio son más altas. En otras palabras, considerando las características de la producción agroindustrial y el comercio mundial, los grandes trust se localizan con gran ventaja desde el punto de vista económico.

Otra tendencia que se observa en la expansión de las transnacionales agroindustriales es la diversificación en el interior de la cadena alimentaria, pero algunas veces también en sentido intersectorial, por ejemplo en transportes, restaurantes, industria química, hoteles, etc. En los últimos años la

CUADRO 3

PRINCIPALES EMPRESAS AGROALIMENTARIAS
DIMENSION Y PAISES DE ORIGEN

País de origen	Número de empresas con ingresos por alimentos					Ingresos por alimentos		
	Más de 3 000 M dól. US	2-3 000 M dól.US	1-2 000 M dól.US	500-1 000 M dól.US.	300-500 M dól. US	Total Firmas	Total M dól.US	Porcentaje de ingresos
Estados Unidos	4	9	25	29	22	89	102 077	58.6
Gran Bretaña	1*	1	12	6	6	26	33 798	19.4
Japón	-	-	3	9	2	14	10 664	6.1
Suiza	1	-	-	1	1	3	7 244	4.2
Canadá	-	-	2	3	1	6	5 421	3.1
Francia	-	-	1	5	-	6	4 829	2.8
Holanda	*	-	-	3	2	5	2 733	1.6
Dinamarca	-	-	-	3	-	3	2 384	1.4
Rep. Fed. Alemana	-	-	-	2	2	4	2 251	1.3
Sud África	-	-	-	1	1	2	1 339	0.8
Australia	-	-	-	-	2	2	698	0.4
Argentina	-	-	-	1	-	1	600	0.3
Total	6	10	43	63	39	161		
Ingresos por alimentos (M de dól. US)	32 065	22 585	60 322	45 513	15 553		174 038	
Porcentaje de ingresos Ingresos del exterior	18.4	13.0	34.7	25.0	3.9			100.0
(%) a-	41	18	24	13	15			
Porcentaje de ingresos de los países capitalistas 1976 b	- 6	4	11	8	3		32	

* Unilever en su matriz de Gran Bretaña y Holanda,

a Parte del ingreso alimentario total obtenido de las operaciones viene de los países de origen, el promedio fué de 23%.

b La estimación de ingresos total de ventas comerciales de bienes alimentarios en los países capitalistas (excepto los socialistas) es de 550 000 millones de dólares US.

fuentes: Gonzalo Arroyo, Creciente Dependencia de la Agricultura de los Países del Tercer Mundo, publicado en la Gaceta de la U.N.A.M., Vol. I, No.64, 9 de Setiembre de 1982.

diversificación intrasectorial se ha dado con un cierto abandono -en el interior de la cadena agroalimentaria- de las actividades de primera transformación por una preferencia hacia los últimos eslabones de la producción de alimentos diferenciados y de alto valor agregado (confituras, bebidas, yoghurt, quesos etc.) y por la distribución hacia el consumo final a través de restaurantes estilo "fast-foods" de origen norteamericano.

En la actualidad se aprecia también la presencia de otras ramas en la industria alimenticia, tal es el caso de las industrias químicas, creando artículos de consumo artificiales "para llenar el vasito" que antes solo vendían vacío a la industria alimenticia. En este sentido, la industria química ha tenido mucho que ver con el desarrollo de la industria alimenticia en nuestros días.

La tendencia actual del desarrollo agroindustrial, está siendo la creación de dos tipos de productos diferenciados y diversificados, a saber: la producción de productos alimenticios -de consumo humano y no humano- seminaturales y con alto valor agregado y, por otro lado, la creación de productos artificiales con escaso o nulo valor nutritivo.

Desde el punto de vista tecnológico, se crean fábricas de propósitos múltiples y de gran capacidad, asociando diferentes operaciones técnicas, desde el tratamiento de la materia prima hasta la fabricación de alimentos diversificados.

Veamos por último el papel que juega la transferencia de tecnología en el proceso de agroindustrialización de la agri

cultura y la alimentación.

DESARROLLO AGROINDUSTRIAL Y TECNOLOGIA

Como hemos visto en el actual sistema económico internacional, el capital se internacionaliza y la empresa transnacional emerge como instancia de articulación económica a nivel mundial, sometiendo en buena medida a su estrategia al comercio internacional. Estas estrategias de internacionalización del capital productivo, financiero y comercial, pasa a través de la articulación de las subsidiarias o filiales a las matrices de cada grupo transnacional. En esta dinámica la transferencia de tecnología tiene una importancia fundamental: la estandarización de la tecnología a nivel mundial y su introducción en forma diversificada a nivel local, según el grado de desarrollo de cada país. Esto liga a la industria local, ya sea mediante patentes, servicios tecnológicos, sea mediante subcontratos con filiales locales, al sistema económico transnacional. Los créditos internacionales están a menudo condicionados a la aceptación de estándares técnicos que imponen a los países industrializados.

La transferencia de tecnología y de inversiones de los países industrializados produce un proceso de descapitalización en los países subdesarrollados. Una vez invertido el capital extranjero en la agricultura hay casi el 100% de probabilidades de que las transferencias continúen. Se requerirán ma

yores inversiones que estén al día y que sobrepasarán en general las necesidades requeridas (gran capacidad desperdiciada). 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 corporaciones transnacionales. Las transferencias de capital a industrias y servicios relacionados con la agricultura permiten que las firmas transnacionales obtengan una medida de control más completa sobre las actividades agropecuarias en todos sus niveles.

La transferencia de capital y tecnología son mecanismos importantes para establecer y perpetuar la dependencia. En conjunto, los monopolios transnacionales forman grandes obstáculos para que los capitales locales entren en la industria - en igualdad de circunstancias, o incluso en cualesquiera condiciones de tratos con capitalistas extranjeros. Más bien, muchas de las empresas locales son absorbidas por las grandes corporaciones multinacionales. El control oligopólico de los mercados tanto de capital como de mercancías genera una concentración de la producción -y de las ganancias- en un puñado de empresas transnacionales.

Por tanto, no podemos pensar que existe una única transferencia de tecnología. El uso de una tecnología extranjera atrae -por su propia lógica- la transferencia de otras tecnologías; esto es lo que conocemos comúnmente como paquetes tecnológicos en serie. De tal manera, una industria modernizada

se hace dependiente de la tecnología extranjera en todas sus fases. En el capítulo siguiente, veremos por qué los sectores agrícolas modernizados de los países como México no son sino extensiones, "sui generis" de la agricultura de los países industrializados.

Mediante estos mecanismos de introducción de los capitales extranjeros a la agricultura de los países llamados del Tercer Mundo, notamos que la empresa agrícola desempeña la función de innovador solo mientras se beneficia de ella; de tal manera que 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. En realidad, la búsqueda de mayores ganancias y su repatriación son las razones más importantes para los inversionistas extranjeros.

Por lo tanto, las empresas agroindustriales sólo transferirán la tecnología y capital que les garantice altas ganancias y el flujo de repatriación de tales ganancias. "En otras palabras, los recursos disponibles -tanto humanos como naturales- en las economías subdesarrolladas pueden ser explotados y saqueados al máximo, sin invertir más conocimientos o tecnología que lo estrictamente necesario para la valorización de su capital." (9)

(9) Ernest Feder, ¿Cómo funcionan las Empresas Agrícolas en Sistemas Subdesarrollados?, Revista Mexicana de Sociología, Vol. 39, No. 3, U.N.A.M., julio - septiembre de 1977, p.1027.

CAPITULO SEGUNDO

PENETRACION DEL CAPITAL TRANSNACIONAL EN LA
AGRICULTURA MEXICANA

1. LA MODERNIZACION DE LA AGRICULTURA

"Conforme el capital se apodera de la agricultura, la transforma y hace insostenible las viejas formas de producción y de propiedad, y crea la necesidad de otras nuevas". (10)

Esta ley del desarrollo del capitalismo en la agricultura se da hoy en día en la fase de internacionalización del capital, en la que el capital extranjero es el que moldea las agriculturas de los países subdesarrollados de acuerdo a sus intereses de expansión mundial y de control de los mercados. Esta internacionalización del capital ha conformado una nueva división internacional de trabajo, provocando profundas modificaciones en la producción agropecuaria y en las formas de organización de la misma. En la actualidad, los países latinoamericanos tienden a ocupar un papel más importante a nivel internacional en la producción de bienes alimenticios y materias primas con un cierto grado de procesamiento industrial. Los campesinos y su agricultura tradicional, han sido desplazados de su papel de contribuir al desarrollo industrial del país mediante la generación de divisas por una agricultura moderna, impulsada en buena medida por el capital transnacional y el apoyo por parte del gobierno. En este proceso se -

(10) Karl Kautsky - La Cuestión Agraria, Ediciones de Cultura Popular, México, 1977, p. 12

impulsa la modernización de una parte económicamente significativa de la agricultura, aunque podría abarcar menos de la quinta parte de su superficie total y una población aún menor de la población rural. Esta parte minoritaria del sector rural se está transformando en una agricultura tecnificada, en la cual las normas de administración, uso de la tierra, tecnología y prácticas de cultivo imponen nuevas relaciones sociales de producción y distribución que reestructuran la forma en que se realiza el trabajo productivo.

En este sentido, la internacionalización del capital ha provocado en el agro una profunda transformación productiva, creando una agricultura comercial que produce de acuerdo con las demandas y pautas de producción fijadas por el mercado internacional, especialmente por el de Estados Unidos. A la vez, impone innovaciones tecnológicas en el proceso de producción agrícola que van desde la utilización de nuevos insumos (semillas, insecticidas, fertilizantes, etc.), hasta maquinaria y sistemas de irrigación. Pero también ha propiciado el estancamiento de la mayor parte de la agricultura mexicana, sujetandola a condiciones marginales de producción sin perspectivas de mejoramiento.

Esta nueva estructura productiva relega a un segundo plano la satisfacción de las necesidades sociales de la población, proceso que ha llevado a la pérdida de la autosuficiencia alimentaria. México, que tradicionalmente había sido exportador de alimentos y materias primas, ahora los tiene que importar. El volumen de las importaciones de granos básic

cos sigue aumentando a un ritmo alarmante, superando los seis millones de toneladas de 1980 (lo que ha ocasionado serios problemas en la infraestructura portuaria, ferrocarrilera y de almacenamiento).⁽¹¹⁾ La importancia que tiene en este proceso el gobierno mexicano, la analizaremos en el capítulo dedicado a política económica. Por lo pronto basta decir que esta situación de endeudamiento del país se debe en buena medida al éxito en la aplicación de las políticas y estrategias seguidas en miras de aumentar la productividad del campo mexicano. En este mismo sentido, la inversión extranjera y apoyo financiero de las agencias crediticias internacionales han sido vitales para acelerar la inserción de la agricultura mexicana al proceso de internacionalización del capital.

Paralelamente a esta modernización del campo en México, se observa una modificación en la composición de los cultivos en las zonas más productivas. Los tradicionales maíz y frijol fueron reemplazados por otros de mayor valor comercial, producidos en muchos casos bajo contratos directos o indirectos con intermediarios vinculados con el mercado norteamericano. Así, adquirieron importancia los cultivos que veremos a continuación y que se concentran en las regiones más productivas del país como el Noroeste y el Bajío (huelga decir que la mayor parte de las tierras de riego son las principales abastecedoras del mercado "gringo" y de las agroindustrias instaladas en México).

(11) Guillermo Correa, El Gobierno: impulsor del aprovechamiento del campo por transnacionales, Revista Proceso, No. 275 México, febrero de 1982.

En resumen, la producción agropecuaria con destino comercial muestra un gran dinamismo. Esto refleja en parte el éxito de las políticas gubernamentales por promover el desarrollo agrícola y agroindustrial, a costa de los campesinos y sus formas de organización para la producción. El capital transnacional ha promovido esta modernización del agro en beneficio de los países industrializados generando mayor dependencia tanto tecnológica como de alimentos y materias primas para la producción agropecuaria. La interrelación de estos elementos nos conducen al uso de la teoría de la internacionalización del capital como la mejor explicación de la evolución reciente que ha tenido el campo mexicano: la búsqueda de nuevos mercados para la valorización del capital.

PRODUCCION CAPITALISTA Y REGIONALIZACION

Por su propia naturaleza la transformación de la agricultura en producción capitalista se da con un alto grado de especialización por producto, variando no solo en las distintas zonas sino también en los distintos predios.

En el contexto nacional, las empresas agroindustriales se establecen en las mismas zonas abastecedoras de insumos y materias primas -abaratando con esto los costos en transportación-, en tierras que por lo general son de buena calidad. En el noroeste de México como en la región del Bajío, los productores que abastecen a las compañías Anderson Clayton y Del Monte se ubican dentro de los distritos de riego de dichas zonas. En los últimos años, la tendencia básica en el agro -

mexicano ha sido la creación de una serie de economías regionales especializadas, orientadas fundamentalmente hacia la producción comercial, y sobre todo hacia las exportación. Estas zonas especializadas están desligadas productivamente entre sí, pero sistemáticamente empobrecen al sector rural en su conjunto. Un pequeño grupo de agricultores aprovecha las inversiones públicas, la tecnología moderna y los recursos crediticios; las ganancias generadas de este modo, así como las divisas que ingresan con las exportaciones agropecuarias, amplían constantemente la brecha entre los campesinos y el resto de la sociedad.

Esta especialización -que también corresponde a la llamada modernización del agro- ha logrado eliminar fuentes de trabajo y contribuir a la merma de la capacidad productiva para los bienes básicos que componen la dieta mexicana. Todavía más serio es el hecho de que este proceso destruye la capacidad socioeconómica y el potencial organizativo para que el país vuelva a ser autosuficiente en el futuro.

La presencia de la industria alimenticia en las zonas rurales contribuyó a la prosperidad y expansión de la agricultura comercial. Esta agroindustrialización alentó la producción de un determinado tipo de productos encaminados a satisfacer la demanda de los países industrializados y, de manera secundaria, introducirlos en el mercado local con el fin de cambiar paulatinamente los patrones de alimentación. Sin embargo, la mayor parte de estos productos solo están al alcan-

ce de las clases con mayores ingresos, quedando marginadas de este proceso las clases más pobres de la población.

La especialización de la producción se da paralelamente - con el desplazamiento de cultivos básicos en la dieta del mexicano. Cultivos como el maíz y frijol fueron sustituidos por los del espárrago y chícharos en la década de los sesentas, en la región del Bajío por la compañía del Monte.

En un artículo de NACLA sobre la presencia de la Compañía Del Monte en la región del Bajío se observa claramente esta tendencia. En dicho artículo se menciona que "los productores que sobreviven a las presiones de la agricultura capitalista son impulsados a producir para el mercado nacional e internacional en vez de cultivar bienes para el consumo local. Los tres mayores cultivos encargados por Del Monte son el elote dulce (400 hectáreas), el chícharo (600 hectáreas) y el espárrago (900 hectáreas). Los dos primeros fueron introducidos en el valle por Del Monte, mientras que el tercero fue traído por Campbell's, a pesar de que actualmente Del Monte sea el mayor contratista de este cultivo. Ninguno de estos es parte importante de la dieta del pueblo mexicano. Los chícharos y los elotes enlatados se venden como manjares delicados y son adquiridos exclusivamente por las clases medias y altas. Los espárragos Del Monte son todavía más marginales en la alimentación mexicana: el 90% de la producción se expor

ta a los países industrializados". (12)

Otro caso de sustitución de cultivos lo constituye el estado de Sinaloa donde "los agricultores descubrieron que pueden obtener 20 veces más ganancias mediante el cultivo de tomates para los norteamericanos que con el maíz para los mexicanos". (13)

Existen en México otro tipo de productos que controlan las firmas extranjeras de manera monopólica tales como: frutas y legumbres, cereales, aceites y sus derivados, procesamiento de sopas enlatadas, colados para bebés, productos lácteos, alimentos balanceados, carne, botanas, platillos congelados e instantáneos, etc.). Las empresas nacionales se especializan en el procesamiento de jugos, mercado en el que sin embargo tienen que competir con empresas transnacionales.

Otro caso más de centralización y especialización de la producción, lo constituyen las corporaciones extranjeras que se dedican a la elaboración de productos alimenticios para bebés. Las empresas que controlan de manera monopólica esta rama son: Gerber Products, Mead Johnson y Wyeth Vales, todas S. A.

Acompañando a esta especialización de la producción se da una transferencia de tecnología y una modernización de los mé

(12) NACLA, Imperialismo en Almibar: La Compañía del Monte en México, Cuadernos Agrarios no. 6, México, Mayo 1978, p. 90-91.

(13) Cynthia Hewitt de Alcántara, La Revolución Verde como Historia, en Trimestre Económico No. 14, Fondo de Cultura Económica, México, 1975, p. 469.

todos para explotar la tierra que permite a las compañías garantizar un abastecimiento continuo de materia prima sin interrumpir el proceso productivo y, gracias a esta mayor productividad, detentan en la mayoría de los casos un control monopolístico de los insumos, del proceso productivo y del mercado. Los casos de especialización y regionalización analizados en el presente capítulo, permitirán observar más ampliamente este proceso.

En síntesis el proceso de internacionalización de la agricultura mexicana ha transformado paulatinamente la estructura productiva del agro, modificando radicalmente la toma de decisiones sobre qué cultivos sembrar; el agricultor tiene fuera de su control decidir que producir en tanto que otras instancias son las que determinan cual deberá ser la oferta de productos para el mercado.

AGROINDUSTRIALIZACION Y TENDENCIA ANTICAMPESINA

El proceso de industrialización de la agricultura está marcado por una heterogeneidad y polarización crecientes ya que "a medida que el capitalismo se desarrolla en la agricultura se ahonda la diferencia cuantitativa, desde el punto de vista técnico, entre la grande y la pequeña explotación". (14)

(14) Kautsky, op. cit., p. 101

Como sabemos, este proceso no es nuevo en el desarrollo capitalista de la agricultura, pero adquiere mayor importancia - cuando quien lo implementa y modela es el capital extranjero a través de las empresas transnacionales. El desplazamiento de los pequeños productores por los grandes predios capitalizados se encuentra inmerso hoy en día dentro de la internacionalización del capital. Las empresas transnacionales favorecen a través de la utilización de insumos agroindustriales, de los sistemas de procesamiento y distribución de productos agropecuarios, ligados al sistema agroalimentario mundial, una transformación de la estructura agraria, quizá más profunda y amplia en sus efectos que la reforma agraria. Esta estrategia opera selectivamente entre distintas regiones. La asignación de los recursos se orienta sobre todo hacia áreas ya dotadas de obras de infraestructura y en la que se desarrolla una agricultura comercial y con potencialidad de expansión. El caso de México es muy ilustrativo en este desequilibrado y excluyente modelo de desarrollo agrícola basado fundamentalmente en la revolución verde. "Tan solo cuatro estados del noroeste de México disponen de los niveles más elevados del país en materia de mecanización agrícola: casi un 100%. Su superficie fertilizada corresponde a un 95% de la superficie bajo fertilizantes de todo el país. Estos estados concentran el 54% del área bajo irrigación y más del 25% del crédito estatal."⁽¹⁵⁾

Esta asignación selectiva -y por tanto excluyente- de -

(15) Cynthia Hewitt de Alcántara, La Modernización de la Agricultura Mexicana 1940 - 1970, Siglo XXI editores, México 1976, p.82.

los recursos, está íntimamente vinculada a la intensificación de la producción en ciertos rubros de productos orientados hacia la exportación y a la ampliación del mercado interno de bienes alimenticios. De este modo, la mediana y la gran unidad agrícola se transforman en la práctica en la única organización productiva consecuente con los criterios de rentabilidad para la utilización de insumos agroindustriales.

En este marco de integración de la agricultura a la cadena agroalimentaria mundial, se da un proceso de desintegración de la pequeña agricultura de subsistencia y de creciente proletarización o subproletarización de la mano de obra agrícola, que sirven a su vez como palancas para una mayor acumulación y concentración de la tierra en creciente agroindustrialización. Las formas y ritmos que asume este fenómeno cambian de región a región y según el tipo de producto en juego. En los casos tratados en este capítulo se observa la tendencia de esta desintegración según la zona y tipo de productos tratados.

Este proceso de concentración de la riqueza genera contradicciones que provocan el abandono de los campesinos de sus tierras, su proletarización o migración hacia otras partes debido a que la agroindustrialización trae consigo técnicas más modernas que reducen al mínimo la utilización de fuerza de trabajo. Las formas de producción más atrasadas son absorbidas paulatinamente por el crecimiento de las explotaciones capitalistas que trabajan para el capital extranjero, provo-

cando cambios en la oferta agrícola de acuerdo a los intereses del mercado mundial. De zonas de producción de productos básicos para el consumo interno se transforman rápidamente -no sin la agudización de la lucha de clases- en zonas que producen para la exportación o para abastecer a la transnacional ubicada en el propio país.

Como se puede ver, por un lado, los agricultores capitalistas buscan expandir su superficie cultivable a nuevos cultivos altamente rentables y subvencionados por el Estado y, por otro al no tener los campesinos posibilidades de seguir trabajando su tierra se ven en la necesidad de tenerla que arrendar o, en el "mejor" de los casos, la dejan a su familia para que la trabaje y él emigrar para trabajar como asalariado, ya sea en el mismo campo o hacia las ciudades.

A esto hay que agregar que ni la industria, ni las agroindustrias, ni el sector servicios tienen la capacidad suficiente para absorber la gran cantidad de mano de obra generada por el propio funcionamiento de este proceso de expansión del capital. Cabe mencionar que el desempleo se ha incrementado considerablemente, correspondiendo a la agricultura el 61%, contribuyendo así al desempleo en otros sectores con su migración constante.

Finalmente, son los campesinos minifundistas junto a los trabajadores sin tierra los que constituyen la mano de obra de reserva movilizada para las medianas y grandes unidades de producción en los periodos de mayor actividad agrícola. Ade-

más los salarios pagados son muy bajos debido al exceso de oferta de trabajadores y a la falta de organización del campesino. Todo esto contribuye al predominio de las empresas agrícolas más capitalizadas y ligadas al capital transnacional.

Pasemos ahora a ver cuales son las formas más peculiares de articulación de las empresas transnacionales con los agricultores y el tipo de desarrollo rural que genera.

2. FORMAS DE INTEGRACION DE LA AGRICULTURA A LA AGROINDUSTRIA

Señalaremos sumariamente las distintas formas en que se ha desarrollado históricamente la integración de la agricultura a la agroindustria:

1) Integración vertical directa tradicional. Este sistema tradicional se basa principalmente en plantaciones de tipo extensivo y se extiende desde fines del siglo pasado hasta la Segunda Guerra Mundial. Se observa que las firmas extranjeras se dedican, mediante la explotación directa de la tierra o el control y procesamiento de materias primas agrícolas, a la exportación de éstas a los mercados de países desarrollados: los principales productos eran frutas, carne, azúcar, cereales, algodón, cacao, especias, entre otros. Un segundo tipo de actividades lo constituye la producción de alimentos básicos para el mercado interno de los países donde se implantan. Algunos ejemplos son: Swift-Esmark (1885) dedicada a la carne, United Fruit (1889) cultivo de bananas en Centroaméri -

ca, Castle and Cook (1894) frutas tropicales, Tate and Lyle (1870) azúcar en Africa, Bunge e Born (1898) granos y otros productos en Argentina, Anderson Clayton (1904) algodón, aceites y granos en América del Sur, Nestlé (1905) producción de leche, etc. (16)

Este tipo de integración vertical directa de las empresas transnacionales se desarrolla en este periodo dedicándose en lo fundamental a dos tipos de actividades: exportación de materias primas agropecuarias y producción y distribución local de alimentos básicos para el mercado interno de los países que en esta época tenían un desarrollo relativamente mayor.

2) Cuasi-integración de la producción agrícola a la agroindustria mediante el control indirecto de tierras incorporadas al cultivo gracias a proyectos de infraestructura emprendidos por el Estado. En este sistema se dan diversos acuerdos triángulares entre el Estado y los campesinos (arrendatarios, pequeños propietarios y ejidatarios) por una parte y las firmas transnacionales encargadas del procesamiento y comercialización en el mercado mundial, por otra. A estos triunviratos habría que agregar también a los organismos internacionales como el Banco Mundial, F. M. I., entre otros. Este tipo de cuasi-integración tiene relevante importancia en el noroeste de México (como lo veremos con más detenimiento en el punto 3 de este capítulo), y que se extienden a partir

(16) Gonzálo Arroyo, Firmas Transnacionales Agroindustriales Reforma Agraria y Desarrollo Rural, Investigación Económica No. 147, U.N.A.M., México enero - marzo 1979, p.p. 17 - 18.

de la segunda guerra mundial hasta el fin de los años 60. Esta época está marcada por el surgimiento de nuevas firmas transnacionales sobre todo de Estados Unidos. Las inversiones se dirigen sobre todo hacia los países donde hay mayores posibilidades de desarrollo agrícola. Es entonces cuando se hacen presentes las firmas que se dedican a la distribución de insumos importados para la modernización de la agricultura. Se desarrolla además la producción agroalimentaria no solo de productos básicos, como en el periodo anterior, sino sobre todo de alimentos de alto valor agregado orientados a mercados urbanos de ingresos elevados (subproductos sofisticados de carne, de leche, de aceite, platos preparados, confitería, bebidas, etc.). Esta cuasi-integración genera un desarrollo heterogéneo de la estructura agraria, marcada por una creciente concentración de la tierra.

3) Cuasi-integración de la producción agrícola bajo la forma de agricultura de contrato a filiales de empresas transnacionales. Por la importancia que tiene esta forma de penetración de las agroindustrias a la agricultura mexicana -además de ser la más difundida hoy en día-, hemos decidido dedicarle un párrafo especial. Bastenos mencionar por ahora que los cultivos por contrato constituyen la forma más acabada de sobredeterminación de la oferta agropecuaria y que consisten en el adelanto por las firmas transnacionales de semillas, maquinaria, fertilizantes, asistencia técnica, etc., asegurando con esto una cierta calidad y regularidad en el abastecimiento.

EL SISTEMA DE CULTIVOS POR CONTRATO

El auge de las agroempresas aparece intimamente relacionado a los sistemas de control que utiliza en su articulación al proceso productivo agropecuario. La forma más directa de intervención de las empresas transnacionales en la sobredeterminación de la oferta agrícola está dada por los llamados Contratos de Producción o Cultivos por Contrato. Dichos contratos son, en el caso concreto de México, la manera más acabada de control que ejercen estas empresas sobre el proceso productivo, transformando las relaciones sociales de producción y el tipo de productos que han de sembrarse en la región donde se establecen.

Ruth Rama define a los Contratos de Producción como "un acuerdo en función del cuál el agricultor se compromete a entregar a la empresa transnacional determinada cantidad de producto a un precio estipulado con anterioridad a la misma -- siembra, mientras la compañía se obliga a adquirir la cosecha y de manera suplementaria, a proporcionar insumos (semillas, plantas, herbicidas, insecticida, fertilizantes, etc.) y excepcionalmente crédito en dinero y aporte en maquinaria agrícola". (17) Todos estos costos se descuentan al agricultor

(17) Ruth Rama, Empresas transnacionales y agricultura mexicana, Investigación Económica No. 143, México 1977, p. 88.

cuando entrega la cosecha a la firma extranjera. Esta práctica tiene como objetivo por parte de la empresa transnacional, asegurar un abastecimiento abundante, sistemático y de calidad óptima, además del abaratamiento del costo del insumo agrícola.

Ahora bien, la implantación de este sistema de cultivo por contrato no se dió tan fácilmente, antes hubo que enfrentar - en el caso de México - y de la mayor parte de los países subdesarrollados- una estructura agraria mal adaptada a los requerimientos de procesamiento en gran escala de productos agrícolas. El primer problema que se les presentaba a las agroindustrias era el predominio de productos como el maíz y el frijol -básicos en la dieta del pueblo mexicano- y el que la producción de verduras y frutas era pequeña y limitadas a unas cuantas variedades consumidas en el mercado local (hacemos esta referencia a las hortalizas pues, como veremos más adelante, estas fueron las que primeramente introdujeron las agroempresas al país). Un segundo problema era la tenencia de la tierra ya que la mayoría de los predios eran pequeños para las necesidades de las transnacionales -entre cuatro y ocho hectáreas, con un buen porcentaje de tierra ejidal-, por lo que se presentaba difícil la posibilidad de arrendarla y mucho menos comprarla como empresa extranjera (esto al menos formalmente).

Las condiciones pues, parecían no ser favorables a las necesidades e intereses de las compañías agroalimentarias que

requerían de grandes extensiones de tierra, de otro tipo de cultivos para poder explotarlos en forma capitalista. En un país como México, donde el crédito agrícola es limitado o no existe, el cultivo por contrato se convirtió en un arma poderosa, mediante la cual las transnacionales se fueron introduciendo y relacionando con los agricultores, transformando las relaciones sociales de producción y la oferta agrícola del país. Un ejemplo lo constituye la región de El Bajío, tradicionalmente considerada el "granero" de México. "Utilizando habilmente esta palanca de financiamiento, del Monte afectó a la economía del valle en varios aspectos: introdujo cultivos que nunca habían crecido allí, favoreció el desarrollo de los grandes agricultores a costa de los pequeños productores marginales y ganó un control efectivo sobre grandes extensiones de tierra". (18)

Como podemos apreciar, mediante el sistema de cultivo por contrato, las agroindustrias detentan el dominio de las condiciones productivas y de la misma tierra. Con este sistema, la firma extranjera selecciona las variedades y tipos de semillas, fija la manera de realizar la siembra y la cosecha, escoge los herbicidas, insecticidas y fertilizantes, determina la cantidad de riego, la utilización de maquinaria agrícola, la intensidad del capital mediante el crédito y la

(18) NACLA, op. cit. p. 88

utilización de fuerza de trabajo. Por medio de los contratos de producción las agroindustrias afectan a las economías de la región donde se establecen, alterando las relaciones entre sectores y generando una mayor división social del trabajo.

La existencia de estos contratos permite que gran parte de la producción proveniente de las tierras controladas por las agroempresas se vaya hacia el exterior, preferentemente al mercado norteamericano. La parte de la producción que se vende en el mercado interno con un alto valor agregado, solo puede ser consumida por las clases de mayores ingresos. Esta situación permite sustituir la producción de productos básicos como maíz y frijol, agravando con esto la desnutrición del pueblo mexicano que no está en condiciones de adquirir los productos procesados debido a sus elevados precios.

Por otro lado, se comprueba que impera el trato con productores capitalistas. Las firmas manifiestan rehuir el trato con ejidatarios o propietarios minifundistas por distintos motivos, que van desde la presunción de su conflictividad potencial hasta razones de índole puramente económica. La ventaja de garantizar grandes volúmenes de abastecimiento y de mejor calidad -dadas las condiciones en que trabajan los predios- y lograr una más fácil supervisión del proceso productivo agrícola que es seguido de cerca por la empresa transnacional, son algunos de los motivos para preferir tratar con productores capitalistas. Este sistema permite a la empresa un mejor aprovechamiento de su capacidad industrial instalada al

contratar diferentes productos con cosechas escalonadas en el tiempo, evitando así los "tiempos muertos" de fábrica que acrecientan los costos.

Como vemos, la captación de materia prima procesable por parte de la agroindustria es de primera importancia. Sumando este factor a la especialización por productos que desarrollan las filiales y tomando en cuenta la localización regional de los establecimientos industriales, según el tipo de productos y en un contexto geográfico preciso, la empresa transnacional aparece a menudo como el único comprador en un mercado de bienes agrícolas casi monopsónico.

Por otra parte, en muchos casos se presentan trabas en lo referente a la comercialización de productos frescos para el mercado interno. Debido a esto el productor preferirá - atenerse a los precios relativamente bajos pagados por la transnacional en su misma región (además de representar un cliente seguro). Para esto las firmas disponen de instalaciones adecuadas para el almacenamiento y maduración de los insumos, que les permite realizar grandes compras en las temporadas de cosechas, a precios reducidos, e ir procesando durante todo - el año a medida que lo requieran sus operaciones.

Cabe aclarar que el hecho de que la empresa transnacional pague los insumos a precios bajos, no significa en modo alguno que dichos precios sean tan bajos que no cubran los costos de producción más una utilidad para el productor capitalista. En este sentido, la agroempresa representa para el

productor capitalista un mercado poco atractivo pero seguro. Además el productor tiene posibilidad de diversificar su producción gracias a la agricultura comercial que le permite sembrar productos para el mercado internacional como nacional, donde los precios son relativamente más altos. Se trata de superficies sometidas a una elevada mecanización donde, con excepción de la cosecha que se preserva bajo forma manual por razones de calidad del producto, todas las demás labores agrícolas se efectúan con métodos mecanizados. Este sistema de producción provoca una creciente concentración de la riqueza en manos de los grandes productores capitalizados, mientras que el ejidatario o minifundista es progresivamente marginado y obligado a abandonar la producción. Despojados de sus tierras se ven en la necesidad de trabajar como jornaleros o emigrar en la búsqueda de otros medios que les permitan seguir subsistiendo. Esta tendencia se podrá observar con mayor detenimiento cuando tratemos los problemas concretos de algunos productos en los que se especializan las agroindustrias y que van acompañadas de considerables transferencias de tecnología y capital, transformando la estructura agraria y las relaciones sociales de producción de la región donde se establecen.

En síntesis el sistema de contratos de producción consiste en el control vertical de la agroindustria sobre la agricultura dentro de la cadena agroalimentaria, moldeando la oferta agrícola desde la utilización de determinados insumos y maqui

naría hasta el procesamiento y comercialización en el mercado internacional de alimentos. Esta especialización de la producción trajo como consecuencia un desplazamiento de cultivos básicos y técnicas agrícolas por otros más intensivos en capital que acrecentaron nuestra dependencia del exterior tanto en nueva tecnología como en productos básicos que anteriormente se producían en el país (agravando con esto los problemas de alimentación de grandes capas de la población). Mediante el sistema de contratos, las empresas transnacionales detentan el dominio económico de la tierra, suplantando con éxito el control jurídico e integrando al país en las redes del capitalismo internacional y sus empresas transnacionales.

En el resto del presente capítulo, trataremos de demostrar el control -vertical y horizontal- que ejerce el capital extranjero en la producción de un determinado tipo de productos mediante la utilización de los contratos de producción o cultivos por contrato. Se estudian en particular los sectores de frutas y legumbres, la ganadería, el complejo de soya y la avicultura, así como la región del noroeste de México como la más modernizada en términos de su agricultura y estrechamente vinculada al mercado norteamericano. El análisis de estos sectores constituye una muestra de la internacionalización del sector agropecuario y de la participación de México en la nueva división internacional del trabajo.

3. EL NOROESTE DE MEXICO

La agricultura comercial practicada en el noroeste de México, constituye un claro ejemplo de la forma en que se da la penetración del capitalismo en la agricultura, acelerando el desarrollo de ciertas regiones en la especialización de un determinado tipo de productos de gran rentabilidad para el capital. Este proceso adquiere mayor relevancia ya que ha sido el capital norteamericano el que ha promovido la modernización de esta región, para satisfacer sus necesidades de mercado y valorización de capital mediante la producción de ciertos productos. En este apartado, analizaremos precisamente un sector clave de la agricultura del noroeste -la producción de hortalizas de invierno- a través del cual esperamos clarificar el papel de los agronegocios norteamericanos en la conformación del desarrollo agrícola y de las relaciones de clase en el noroeste de México.

En primera instancia resalta la función del Estado en la formación de esta región -como una de las más productivas del país- mediante la creación de toda clase de inversiones -en infraestructura tales como: obras de irrigación, vías férreas y carreteras. Después del período de Cárdenas la mayoría de los programas federales daban preferencia a los productores en gran escala. Fué durante el Gobierno de Miguel Alemán (1946-1952) cuando las obras federales en irrigación alcanzaron su punto máximo en la región. La tierra que por lo ge-

neral no costaba nada, en unos cuantos años valía una fortuna. Cabe mencionar que la mayor parte de los créditos para estas obras procedían de instituciones dominadas por el capital bancario de Estados Unidos como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Con estos créditos fue como el gobierno mexicano suministró la infraestructura; construyó carreteras, introdujo ferrocarriles, realizó obras de irrigación y presas, sistemas de comunicaciones y energía eléctrica; todas estas obras constituyeron las bases del desarrollo agrícola del noroeste de México.

El carácter selectivo de las inversiones realizadas en obras de irrigación lo podemos apreciar en el cuadro No. 4 donde 3 estados del norte del país captan la mayor parte de esta inversión: Sinaloa 22.3%, Sonora 7.7% y Tamaulipas 10.4%. Tan solo estos tres estados captan alrededor de 40% de la inversión total en obras de irrigación dentro de los 31 estados que conforman la República Mexicana. Esta situación de privilegio convierte al Valle de Culiacán, en Sinaloa, en una de las regiones agrícolas más ricas del país. Para 1974 este Estado tenía irrigadas poco más de 600 000 hectáreas con proyección hasta cerca del millón de hectáreas en todo el estado.

Estas obras en infraestructura favorecieron principalmente a los grandes agricultores ligados a compañías de agronegocios norteamericanos. En este caso, los mismos productores capitalistas tienen fuertes inversiones en el comercio, la industria y la banca de la región (esto al menos hasta antes de la Nacio

CUADRO 4

DISTRIBUCION DE LA INVERSION EN PROYECTOS DE IRRIGACION POR ESTADO (1974/ 70)
(En miles de pesos de 1950)

E S T A D O	Inversión Total	Porcentaje
Aguascalientes	17 646	0.30
Baja California Norte	399 888	6.83
Baja California Sur	3 855	0.67
Campeche	4 208	0.07
Coahuila	208 759	3.54
Colima	33 129	0.57
Chiapas	12 554	0.21
Chihuahua	341 795	5.84
Durango	206 276	3.52
Guanajuato	202 175	3.45
Guerrero	152 627	2.60
Hidalgo	112 608	1.92
Jalisco	170 130	2.91
México	58 202	0.99
Michoacán	253 306	4.32
Morelos	1 429	0.02
Nayarit	50 718	0.87
Nuevo León	18 461	0.31
Oaxaca	289 236	4.94
Puebla	302 075	5.16
Querétaro	45 225	0.77
Quintana Roo	2 852	0.05
San Luis Potosí	18 350	0.31
Sinaloa	1 302 736	22.26
Sonora	452 664	7.73
Tabasco	344 618	5.89
Tamaulipas	606 990	10.37
Tlaxcala	5 330	0.09
Veracruz	106 972	1.83
Yucatán	102 419	1.75
Zacatecas	28 317	0.48
T o t a l	5 853 550	100.00

Fuente: Para 1941-46, Memoria de la Comisión Nacional de Irrigación
 Para 1974-64, Memorias Anuales de la Secretaría de Recursos
 Hidráulicos.
 Para 1965-70, Secretaría de la Presidencia, Inversión Pública
 Federal.
 Citado por Cynthia Hewitt de Alcántara en La Modernización de
 la Agricultura Mexicana 1940-1970 p. 29.

nalización). En muchos casos los propios productores son los distribuidores del equipo agrícola y productos pesticidas de Estados Unidos (tal es el caso de las familias como los Tama-yo, Cloutier, Canelos, etc.). También algunos de ellos ocupan puestos públicos. Con este grado de concentración de la tierra dentro del sector agrícola moderno, se facilitó la penetración de las compañías agroindustriales multinacionales que encontraron una infraestructura perfectamente adecuada a sus propósitos, pagada con capital mexicano y que les facilitaba la obtención de grandes ganancias. Dentro de este marco general y desde comienzos de los veintes, la industria de las hortalizas de invierno -de noviembre a mayo- ha estado dominada por los productores y distribuidores norteamericanos, quienes iniciaron asociaciones de larga duración con productores mexicanos. Ellos no son, sin embargo, las compañías multinacionales multimillonarias como la Anderson Clayton o la del Monte, y su poder e influencia no pueden ser juzgados dentro del mismo contexto. Sin embargo, eso no quita que los distribuidores o "brokers" no hayan sido importantes en la expansión de los agronegocios de Estados Unidos hacia el noroeste.

La expansión del negocio de las hortalizas vino como resultado de los cambios en la economía internacional provocados por la segunda guerra mundial. El mercado norteamericano para hortalizas creció rápidamente, reflejando los incrementos del ingreso durante la guerra. La producción de México se expandió mucho más rápido que en los Estados Unidos donde los

salarios estuvieron elevándose y los recursos fueron orientados hacia la guerra. Así como aumentó el volumen proveniente de México los precios estuvieron elevándose; de la misma manera aumentó la presencia de los distribuidores norteamericanos involucrados directamente en la producción, suministrando la mayor parte del crédito y el capital.

Hacia finales de la década de los cincuentas y principios de los sesentas sucedieron hechos que contribuyeron a estimular más la producción de hortalizas mexicanas a Estados Unidos. Primero se logró exportar jitomates maduros -anteriormente se empacaban todavía verdes-, cosa que se logró debido a importantes avances en la tecnología para producir, cosechar y empacar; además de gastos enormes de capital en fertilizantes, almacenamiento, refrigeración, transportación y un empaque muy sofisticado. Segundo, el bloqueo norteamericano a Cuba, principal abastecedor de hortalizas para Estados Unidos y tercero, la terminación del programa de braceros, acuerdo conjunto mexicano-estadounidense, por el cual miles de jornaleros mexicanos eran empleados cada año en cosechas norteamericanas. Para muchos productores y distribuidores el rompimiento de Estados Unidos con Cuba fué lo mejor que podía haberles sucedido para sus negocios.

Después de 1965, hubo un gran traslado de la producción de hortalizas hacia el lado mexicano ya que grandes cantidades de capital norteamericano fueron invertidos en la producción mexicana a través de los distribuidores de Nogales, las

Cadenas de Supermercados y los Bancos de Arizona. Las importaciones norteamericanas de hortalizas se elevaron de 36 millones de dólares en 1964 a más de cien millones en 1969 y finalmente alcanzaron la cifra récord de 176 millones en 1973. Este rapidísimo crecimiento del comercio de verduras durante estos años, también creó, además, condiciones de mercado inestables, y muchos pequeños productores quebraron debido a los rápidos cambios en los precios de mercado, resultando con esto una mayor concentración dentro de la industria. (19)

En la actualidad Sinaloa es el principal productor y exportador de hortalizas. Satisface aproximadamente el 60% de las necesidades de consumo de los Estados Unidos en lo que respecta a la producción de verduras durante la temporada invernal. Por lo que se refiere a la exportación de jitomate, Sinaloa participa con el 80%. De las exportaciones totales de hortalizas dos terceras partes provienen de Sinaloa, y son piedra angular de la economía mexicana ya que representan el 9% del producto agrícola total nacional y cerca del 10% de todas las transacciones comerciales entre México y otros países. (20) El grueso de la producción va a Estados Unidos y Canadá; esta dependencia de un mercado crea varios problemas para el sistema social y económico de México; es un problema de monomercados para monoproductos.

(19) NACLA, Cosecha de Ira. Agroimperialismo en el Noroeste de México, Cuadernos Agrarios, No. 5, México septiembre 1977 p. 70.

(20) Silvia Millán Echegaray, Sinaloa: crecimiento agrícola y desperdicio, U.N.A.M. México 1974, p. 113.

LA ESTRUCTURA DEL MERCADO Y LOS DISTRIBUIDORES DE NOGALES

Nogales, ubicado en la frontera entre Arizona y Sonora, es el centro comercial más importante a través del cual se realizan cerca de dos tercios de las exportaciones de productos mexicanos hacia los Estados Unidos. Es aquí donde los intermediarios, distribuidores y corredores o "brokers" tienen sus oficinas. Los distribuidores compran directamente la cosecha para venderla a los supermercados y a las cadenas de restaurantes como Safe Waye y MacDonalds, hacen negocio para uno o más compradores al mismo tiempo, establecen contacto con los productores -de Sinaloa especialmente-, otorgan créditos y envían el producto al mercado norteamericano.

Existen en la actualidad alrededor de 32 distribuidores en la ciudad de Nogales y se clasifican en tres rubros o tipo de conexión con los productores: a) los que compran la producción y controlan la misma mediante el crédito; b) los que tienen inversiones en México en plantas de empaque, medios de transporte, inversiones en tierras dentro del radio de 100 kilómetros prohibido por la Constitución, pero que actúan y ejercen su control mediante prestanombres y; c) los de doble nacionalidad, distribuidores y propietarios de tierras que trabajan en asociación con grandes compañías agroindustriales. Tal es el caso de las familias Canelos, Tamayo, Cárdenas, Carrillo, Carlos Benón, Pacific Farm Company, Track Sails en el estado de Sinaloa, entre otros. (21)

(21) F.H. Beck, Como controla la Agroindustria la Producción de Verduras en el Noroeste de México, Problemas del Desarrollo No. 31, México agosto-octubre de 1977, p.107.

Los distribuidores con el crédito estimulan o desestimulan la producción de hortalizas. Suministran los insumos necesarios, tales como fertilizantes, insecticidas, maquinaria, etc. Se da el caso incluso de que especialistas vuelan cada semana al Valle de Culiacán para vigilar las siembras, según las estipulaciones del contrato. Mediante estos contratos -como lo vimos en el párrafo anterior- determinan la cantidad y calidad de los productos, qué tipo de productos debe sembrarse, cuándo sembrarse y qué extensión de tierra debe utilizarse. Las normas de calidad no se refieren en nada al aspecto nutritivo del producto, se trata más bien de una descripción de la forma, el tamaño y el color.

Los productores mexicanos se ven obligados a comprar marcas de productos químicos norteamericanos porque en los Estados Unidos la Ley de Administración de Alimentos prohíbe importar frutas o legumbres que no hayan sido roseadas con productos de marca norteamericana. Esto acarrea necesariamente una influencia negativa en la balanza comercial, provocando una mayor dependencia externa. Esta dependencia de la agricultura mexicana seguirá incrementándose en la medida que las decisiones son tomadas por intereses no mexicanos o ajenos al desarrollo independiente del país. La palanca más poderosa para ejercer este control es el crédito. Se calcula que el crédito procedente de los distribuidores norteamericanos representa entre el 40 y el 60% de las necesidades de capital de los productores.

Por otro lado, el aumento o disminución del porcentaje de impuestos de importación que tienen que ser pagados actúan como un mecanismo regulador para proteger el mercado de los Estados Unidos en tiempos de buenas cosechas. Existen también otras formas de regular las importaciones, especialmente las que fija el Departamento de Agricultura respecto a la forma, color y tamaño del producto. En este sentido, el mercado está fuera del control de los productores mexicanos. Uno de los productores de jitomate más grandes de Sinaloa se quejaba de que: "los Estados Unidos tratan las exportaciones de hortalizas de la misma manera como lo hacen con los braceros: - los ignoran cuando les conviene y se ponen duros cuando es necesario. Cuando el mercado en los Estados Unidos está saturado de jitomates de Florida, la inspección en la frontera es muy estricta y mucha fruta es regresada con el pretexto de baja calidad. Por otro lado, cuando no hay producción en Florida, la inspección es muy flexible y dejan pasar toda la porquería." (22)

Cuando los productores mexicanos trataron de diversificar su mercado e intentaron llevarlo a Europa, estos esfuerzos - fueron canalizados a través de las empresas distribuidoras -

(22) NACLA, Cosecha de Ira., op. cit. p. 71.

Griffin y Brand. En un boletín de la Unión Nacional de Productores de Hortalizas declaraban que "los mercados para la exportación y consumo doméstico están en manos de intermediarios - que trabajan para compañías extranjeras que controlan gran parte de la producción de frutas y hortalizas, la venta y elaboración de éstas. Los precios que los productores obtienen por sus productos no tienen relación con los precios que paga el consumidor por ellos. Una caja de tomates que se compra por dos dólares se vende en 6." (23)

De esta declaración podemos deducir que una porción de las ganancias de los intermediarios procede de las deducciones - hechas en la frontera pero la mayor parte proviene de la venta del producto.

Por último, habría que decir también que el crecimiento de la producción "mexicana" de hortalizas significó que las áreas tradicionalmente productoras de Estados Unidos como California y Florida, perdían terreno frente a los agricultores mexicanos (ver cuadro No. 5). Esta transformación en las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos en el mercado de hortalizas se debió, entre otras cosas, al rompimiento de las relaciones comerciales entre Estados Unidos y Cuba, principal abastecedor hasta entonces en verduras de invierno; a la elevación de los costos de mano de obra en las regiones -

(23) Citado en, F.H. Beck, Como controla la agroindustria la producción de verduras en el noroeste de México, Problemas del Desarrollo, No. 31, México, agosto-octubre, 1977, p. 110.

CUADRO 5

MERCADO NORTEAMERICANO DE TOMATE FRESCO:
PRODUCCION DE EUA E IMPORTACIONES DE MEXICO

(AÑOS: 1955 a 1973)

T O N E L A D A S			
Temporada	California	Florida	México
1955-56	40 642	208 291	31 298
1956-57	42 910	197 586	45 541
1957-58	46 085	98 884	102 603
1958-59	57 153	169 377	109 044
1959-60	26 308	169 962	114 215
1960-61	40 687	253 560	70 806
1961-62	46 539	252 835	105 778
1962-63	20 502	256 826	108 863
1963-64	13 925	266 715	111 630
1964-65	16 692	269 346	120 430
1965-66	4 898	274 834	162 705
1966-67	5 806	274 380	148 054
1967-68	*	300 734	182 346
1968-69	---	250 385	248 571
1969-70	19 686	189 149	322 053
1970-71	19 958	241 176	592 570
1971-72	---	267 168	590 755
1972-73	---	316 610	367 050

Fuente: USDA "Supplying US Markets with fresh winter produce", Agricultural Economic Report Núm. 154, 1969. (Todas las cifras de producción de 1955 - 56 a 1966 - 67 fueron tomadas de este trabajo).
UNPH; "Comercialización de Hortalizas Mexicanas en EUA y Canadá" Fase 1. (Tomadas las cifras de producción de 1967 - 68 a 1972 - 73 fueron tomadas de este trabajo), * No se tienen datos por haberse reducido la producción a un mínimo, citado en F.H. Beck, op. cit., p. 116.

norteamericanas tradicionalmente productoras de estos productos; a los altos gastos en transportación, situación ante la cual Estados Unidos respondió con la innovación tecnológica - y a trasladar su capital a nuevas zonas de producción en donde pudieran producir a costos menores. Todas estas condiciones contribuyeron al traslado de la producción de Estados Unidos a México donde encontraron buen clima, tierra fértil, mano de obra barata, sindicatos cooperativos; apoyo por parte del Estado y la infraestructura necesaria; situación perfecta para obtener elevadas ganancias a costa del trabajador mexicano. Si las compañías agroindustriales hicieron fortuna, también la hicieron los oligarcas mexicanos que trabajaron en estrecha cooperación. Enormes sumas de capital fueron acumuladas en manos de unos cuantos, mientras que la población rural permaneció tanto o más pobre que antes. Esta situación creó una mayor dependencia del agro mexicano -y en particular de esta región-, en la medida de que las decisiones de producción son tomadas fuera del territorio nacional.

DEPENDENCIA TECNOLOGICA

Uno de los principales caminos a través de los cuales se han introducido las nuevas tecnologías en la región, está representado por los distribuidores norteamericanos, muchos de los cuales -como hemos visto-, toman parte activa en el manejo de la producción proveyendo expertos que aconsejan en la

aplicación de fertilizantes y control de plagas y enfermedades.

Forzados a competir con los agricultores de Florida los productores mexicanos adoptaron pronto la última tecnología capitalista. Los principales efectos de esta extensión de las técnicas agrícolas de los agronegocios de Estados Unidos hacia el noroeste han sido: 1) una mayor concentración de los recursos dentro de los predios más grandes, 2) un considerable drenaje en la balanza de pagos de México y 3) el desplazamiento de cientos de trabajadores agrícolas por la mecanización.

En una declaración de un productor de California con inversiones en la agricultura mexicana decía que: "si usted me deja caer vendado de los ojos en medio del Valle de Culiacán y después me quita la venda, me sería muy difícil decir si estoy en Sinaloa o en el Valle Imperial de California." (24) De alguna manera esto muestra el grado de modernización de la agricultura mexicana, con sistemas de irrigación, equipo agrícola y empacadoras de lo más reciente en la tecnología de los agronegocios norteamericanos.

Este tipo de técnicas modernas de producción de hortalizas requieren grandes gastos en fertilizantes y productos químicos. Se calcula que cerca del 35% del total de los costos de producción se dedica a la compra de insecticidas , herbicidas y productos químicos. La mayoría de estos productos provienen

(24) NACLA, op.cit., p. 72

de las compañías transnacionales Dupont, Niagara y Bayer principalmente. Para 1971 México importó 14 millones de dolares en fertilizantes. En forma parecida, las semillas son de origen norteamericana: Up-John, A. L. Castle y Anderson Clayton. En el mismo año se importaron 14 millones de dólares en semillas y dos para semillas de hortalizas.

Otro aspecto de la tecnología agrícola de Estados Unidos que ha jugado un importante papel en México es la mecanización, la cual a pesar de los bajos salarios en México está desplazando trabajadores a un ritmo acelerado. Tan solo el crecimiento de tractores de 1962 a 1976 fue de 148.6%. La misma tendencia han observado las sembradoras 124.6%, las segadoras 385.7% trilladoras fijas 193.5% y combinadas 218.2% en los distritos de riego. (25)

La tendencia es hacia la mecanización de todo el ciclo agrícola. Un ejemplo lo es el trigo que está ahora completamente mecanizado y el uso de cosechadoras se está expandiendo a cultivos de elevado uso de fuerza de trabajo tales como el algodón, jitomate y caña.

Un último mecanismo para la transferencia de tecnología agrícola son las relaciones entre las instituciones de investigación. En el caso concreto de Sinaloa, El Centro de Investigaciones Agrícolas de la entidad, trabaja estrechamente li-

(25) Dirección General de Economía Agrícola, variación en el número de máquinas de cada tipo en los ciclos 1962-63 a 1975-76 en las áreas de riego.

gado a la Universidad de California, eje central de la investigación de los agronegocios de California. Además, algunos agricultores como los Canelos de Sinaloa, cuentan con Institutos de Investigación a su servicio. Con esto se comprueba que - tanto el dinero como la tecnología, fertilizantes, semillas, pesticidas, técnicos, tractores, prácticamente todo lo relacionado con los agronegocios es norteamericano, excepto los - trabajadores.

PROLETARIZACION, DESEMPLEO Y MIGRACION RURAL

En esta región del país, donde la agricultura capitalista ha crecido más que en ninguna otra parte, el número de trabajadores del campo se ha elevado considerablemente. Tan sólo Sinaloa en el período que va de 1960 a 1970, el número de trabajadores sin tierra pasó de 66 000 a 126 000. Es de esperar que esta tendencia continúe hasta nuestros días debido al alto índice de mecanización a que son sometidos los predios como consecuencia de la competencia y de la necesidad del capital de su valorización.

Dentro de este proceso un porcentaje importante de la fuerza de trabajo rural de Sinaloa, aproximadamente el 40%, está formada por ejidatarios cuyos pedazos de tierra producen menos de lo necesario para vivir, o bien, son rentados a grandes propietarios capitalistas. Además está el hecho de que muchos ejidos se localizan fuera de los distritos de riego y

que las parcelas individuales son demasiado pequeñas para sacar ventajas de las técnicas agrícolas más productivas. El sector ejidal apenas y cuenta con el 15% del total de tractores en la región mientras que el sector moderno de la agricultura concentra las dos terceras partes del total en el renglón de tractores.

Como fruto de concentración de la producción ha continuado aumentando el número de campesinos sin tierra, la fuerza migratoria de México ha llegado a tener mayores dimensiones, con millones de hombres, mujeres y niños moviéndose por todo el país en flujo constante. A continuación presentamos unas cifras tomadas del artículo de NACLA citado anteriormente, y que ilustra el crecimiento de emigrantes tanto rurales como urbanos desde 1930.

Década	Millones de emigrantes
1930 - 1940	1.8
1940 - 1950	3.5
1950 - 1960	6.2
1960 - 1970	7.5
1970 - 1980	11.0

Tan sólo en 1970, cinco de los cultivos más comerciales (algodón, jitomate, café, tabaco y azúcar) emplearon más de 600 000 trabajadores migratorios. De este flujo el noroeste ocupa a 300 000 de estos trabajadores migratorios en estos -

mismos cultivos. Cada año viajan hacia la costa para trabajar cosechando legumbres en Sonora y Sinaloa y luego en la cosecha de otoño de algodón en Sonora y Baja California. Muchos de estos mismos trabajadores migratorios cruzan la frontera hacia el Valle Imperial de California para emplearse en los cultivos invernales del espárrago, luego viajan a Salinas para trabajar en la lechuga a principios de verano. En ocasiones llegan a trabajar para la misma compañía que compra el jitonate que levantaron en Sinaloa.

Cerca del 70% de estos trabajadores se mueven de un lugar a otro al menos durante 7 meses al año, algunos se especializan en algún tipo de cultivo, pero la mayoría van de cultivo en cultivo maximizando lo más que pueden el período de empleo. Esta constante migración origina una fuerza de trabajo difícil de organizar pero, se suma una cierta continuidad por el hecho de que muchos jornaleros siguen el mismo recorrido cada año, muchas veces trabajando en los mismos ranchos temporada tras temporada.

Un hecho que hay que resaltar es que, cerca del 10% del trabajo migratorio está representado por fuerza de trabajo infantil. Este trabajo barato del niño va acompañado del trabajo de mujeres que constituyen alrededor de la quinta parte de los emigrantes. Estos tipos de trabajo representan para el agricultor una buena manera de reducir sus costos en la medida en que estos trabajos son los peor remunerados entre los emigrantes. Los salarios mínimos fijados por el gobierno pa-

ra los trabajadores del campo raras veces son pagados. Los costos en trabajo representan uno de los pocos factores que el agricultor puede parcialmente controlar, dado que el precio de mercado de los cultivos y el costo de los insumos se determinan en los Estados Unidos.

Los problemas de los bajos salarios, la mecanización y el desempleo, nunca podrán ser resueltos si la producción es destinada a un mercado extranjero desde el cual se marca y moldea la oferta agrícola de la región.

En síntesis, en la región del noroeste se presenta la siguiente situación: concentración de las exportaciones y escasa diversificación de las mismas; especialización del sector exportador; creciente dependencia externa en cuanto a maquinaria, crédito e insumos; producción dirigida desde fuera del territorio de acuerdo a las necesidades de mercado norteamericano; presencia de empresas extranjeras y proliferación de prestanombres. Por lo tanto, el tipo de desarrollo dependiente y atrofiado que se ha desarrollado en esa región del país, es producto de la expansión de la agricultura estadounidense a nuestro territorio; en esta medida el noroeste de México puede considerarse como una "parcela" norteamericana de este lado de la frontera. El que esta producción compita con recursos y cultivos destinados al consumo popular, no es de la incumbencia del capital transnacional, ni de los agricultores capitalizados, ni de los apologistas del sistema que dicen que estas inversiones generan empleo.

CAPITULO TERCERO

DESARROLLO AGROINDUSTRIAL Y ATRASO REGIONAL

1. EL SECTOR DE FRUTAS Y LEGUMBRES

El sector agroindustrial de Frutas y Legumbres observa un gran dinamismo a partir de 1960 a la fecha. Entre 1960 y 1975 la producción agrícola de frutas y verduras aumentó un poco - más del doble. Se distinguen especialmente los productos de exportación como la piña, fresa, jitomate, naranja y cebolla, así como en aquellas de elevada incidencia de procesamiento in dustrial como el chile y chícharo. Por el contrario, en el - mismo lapso se manifiesta un relativo estancamiento en la su- perficie plantada con frijol, legumbre que constituye un com- ponente vital en los sectores de menor ingreso de México y cuyo uso industrial es muy reducido y reciente. En los últimos - años ha sido preciso importar esta leguminosa para atender el consumo popular.

El sector de frutas y legumbres se desarrolla en un pano- rama de severa crisis nacional, en particular en lo que atañe a la producción de granos y otros cultivos de subsistencia. En el cuadro No. 6 se observa la evolución decreciente de la agricultura mexicana en los últimos años pero que no ha afec- tado al sector de frutas y legumbres que, por el contrario, exhibe altas tasas de crecimiento en su producción.

Otra de las características del sector de frutas y legum- bres es el aumento de exportaciones destinadas fundamen^{ta}lmen- te al mercado norteamericano. Cabe destacar que ciertas hor- talizas como jitomate y el pepino representan una proporción

CUADRO 6

SUPERFICIE CULTIVADA NACIONAL Y PORCENTAJES DESTINADOS
AL SECTOR FRUTAS Y LEGUMBRES
(1960-75)

Años	Superficie nacional (miles de has) (1)	Superficie frutas y legumbres (miles de has) (2)	(3)-(2)/(1) (%) (3)	Valor de producción nacional \$ 1970 (4)	Valor de producción frutas y legumbres \$ 1970 (5)	(6)-(5)/(4) (%) (6)
1960	12 152	1 932	15.9	21 102	4 657	22.1
1961	12 336	2 252	18.3	22 797	5 270	23.1
1962	12 473	2 320	18.6	24 004	5 678	23.6
1963	13 339	2 357	17.7	25 681	6 054	23.6
1964	14 435	2 767	19.2	29 031	6 667	23.0
1965	14 785	2 800	18.9	30 949	7 474	24.5
1966	15 757	2 959	18.8	32 177	8 312	25.8
1967	14 925	2 698	18.1	32 515	8 529	26.2
1968	15 089	2 575	17.1	34 034	8 034	24.5
1969	14 380	2 441	17.0	31 768	8 187	25.8
1970	14 975	2 600	17.4	33 362	8 899	26.7
1971	15 371	2 888	18.8	34 643	9 812	28.3
1972	15 076	2 699	17.9	34 965	10 269	29.4
1973	15 663	2 879	18.4	36 354	10 996	30.2
1974	14 636	2 575	17.6	37 266	10 690	28.7
1975	15 157	2 771	18.3	37 899	10 916	28.8

Tasas de crecimiento anual (%)

1960-75	1.5	2.4	1.0	5.9
1960-65	2.0	7.7	8.0	10.2
1960-70	2.1	3.0	4.7	6.7
1970-75	0.2	1.3	2.6	4.2

Fuente: Elaborado con datos de Consumos Aparentes 1952-71, 1971-75 (Dirección General de Economía Agrícola, SAG, 1974 y 1976). Citado en Ruth Rama, Empresas Transnacionales y Agricultura Mexicana: el caso de las procesadoras de Frutas y Legumbres, Investigación Económica No. 143, U.N.A.M. 1977, p. 78.

importantísima de la oferta de invierno y temprana primavera en los Estados Unidos. Entre 1960 y 1975, las exportaciones de productos frescos crecieron a un ritmo promedio de 8.8% destacándose el jitomate y pepino, cuyas tasas anuales respectivas fueron de 24.4%. (26)

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL SECTOR

Coincidentemente el capital transnacional ha estado presente en la producción de los productos que han mostrado mayor dinamismo; en la comercialización de frutas y legumbres frescas y congeladas hacia el mercado mundial. Se observa que además de ocuparse de la distribución de los productos en el mercado externo, las empresas agroindustriales inciden de modo importante en el control de insumos agrícolas, crédito y tierra en México, determinando aspectos decisivos del proceso agrícola mexicano.

Se calcula que operan en el sistema de frutas y legumbres unas 28 firmas transnacionales, de las cuales 21 son norteamericanas (ver cuadro No. 7). La mayoría de ellas presentan elevados porcentajes de control de capital extranjero, ya que en 16 la participación transnacional supera a la mitad. De esas 28 compañías, ocho son filiales de empresas que integran la lista de las 100 mayores firmas agroalimentarias mundiales: Nestlé Alimentana, Kraft Co., Gervais Danone, General Food,

(26) Ruth Rama, Las Empresas Transnacionales y Agricultura Mexicana: el caso de las procesadoras de frutas y legumbres, Investigación Económica No. 143, México, 1977, p. 76.

CUADRO 7

LISTAS DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES DE FUTAS Y LEGUMBRES
EN MEXICO
1976

Filiales	Origen del Capital	Inversionistas Extranjeros
Alimentos Welch, S.A. de C.V.	EUA	Welch Foods Suc.
Alimentos Mundiales, S.A.	EUA	Better Foods Sales Inc.
Ambesco de México, S.A. de C.V.	EUA	Panamericana Investment Inc.
Alimentos Findus, S.A.	Suiza	Aspalim, S.A.
Anderson Clayton Co., S.A.	EUA	Anderson Clayton Co.
Alimentos Mexicanos Selectos, S.A.	EUA	Del Monte Corop.
Almacenes Refrigerantes, S.A. (ARSA)	EUA	Pet Inc.
Bird's Eye de México, S.A. de C.V.	EUA	General Foods Corp.***
Campbell's de México, S.A. de C.V.	EUA	Campbell Soup Company
Congeladora y Empacadora Nacional, S.A.	EUA	Warner Lea M.
Compañía Nestlé, S.A.	Suiza	Nestlé Alimentana (ITLAC, A.G.)
Clemente Jacques y Cía., S.A. *	EUA	Stuart Investments Inc.
Champiñones de Guadalajara, S.A.	Canadá	Green Giant of Canada LTD
Empacadora la Cumbre, S.A.	EUA	H. J. Heinz Co.
Empacadora de Frutas del Papaloapan, S.A.	Suiza	Getz Bros Co. Inc.
Empacadora del Bajío, S.A.	EUA	Miles Laboratories Inc.
GelNex, S.A. de C.V.	EUA	General Foods Corporation
General Foods de México, S.A.	EUA	Marine Coloids Inc.

Continúa

Filiales	Origen del Capital	Inversionistas extranjeros
Gerber Products, S.A.	EUA	Gerber Products Company
Industrias Cítricas, S.A.	EUA	Miles Laboratories Inc
International Flavors & Fragrances, S.A. C.V.	EUA	International Flavors & Fragrances, Inc
Kraft Foods de México, S.A. de C.V.**	EUA	Kraft Co. Corp.
Mexatlán, S.A. de C.V.	GB	Reckitt Colman Chiswick
McCormick de México, S.A.	EUA	McCormick and Company Inc.
Productos Del Monte, S.A.	EUA	Del Monte Corporation
Productos de Maíz, S.A.	EUA	C.P.C. International Inc.
Vitalimentos	Japón	Manubeni Corporation
Xalpa Industrias, S.A.	Francia	Campagnie Gervais Danone

* Esta firma inició sus actividades en México en 1887 con capital mexicano; en 1967 fue comprada por la Stuart Investments Inc., filial de United Brand. En 1977, la compró un grupo de inversionistas mexicanos.

** En 1972 comienza a procesar frutas y legumbres.

*** En 1960 adquiere la Industria Fénix (nacional), pero desde 1954 producía la marca Jello Herdez, bajo licencia.

Fuente: Elaborado con datos captados por investigación directa del "Who owns whom" y del IAM citado en Ruth Rama, Empresas Transnacionales y Agricultura Mexicana: el caso de las procesadoras de frutas y legumbres, Investigación Económica No. 143, U.N.A.M. 1977, pp. 84-85.

Campbells Soup, Del Monte, J. Heinz y Pet Inc. Se comprueba - que por lo general estas firmas se instalaron en el país en la década de los sesenta.

La actividad de estas empresas transnacionales en este sistema se concentra de manera prioritaria en los procesos de transformación de un pequeño grupo de legumbres. Para el año de 1972 estas agroempresas captaron alrededor de la cuarta parte de la producción de hortalizas y solo el 3% de las frutas. Estas empresas extranjeras se ubican en el mercado de legumbres, con un énfasis especial en la producción de bienes sofisticados como sopas enlatadas, colados para bebés, botanas y platillos instantáneos o congelados, línea que controlan de modo monopólico.

Mientras tanto, las firmas nacionales parecen especializarse en el procesamiento de frutas, como por ejemplo la producción de jugos, mercado en el que sin embargo, tienen que competir con empresas transnacionales agroalimentarias que también elaboran jugos sintéticos. En este caso se encuentra por ejemplo, el producto Kool-Aid, de la General Food, sucedáneo químico que compite con los jugos naturales envasados por algunas importantes firmas mexicanas.

Se puede apreciar en el cuadro No. 8 el significativo papel que desempeñan las empresas transnacionales en cuanto a la transformación o procesamiento de hortalizas en México. Hortalizas como el apio, el espárrago, la zanahoria, el chícharo, el ejote, la alcaparra, la cebolla, el pepino y el be-

CUADRO 8

MATERIAS PRIMAS CONTROLADAS POR EMPRESAS TRANSNACIONALES

1972

	Total Procesado (ton) (1)	Procesado por empresas Transnacionales (ton) (2)	(3)=(2)/(1) (%) (3)	Valor de produc- ción controlada por empresas transnacionales (miles de \$1970) (4)
Fruta				
Durazno	47 727.1	1 861.4	3.9	2 605.9
Guayaba	14 254.6	555.9	3.9	515.3
Limón	3 555.0			
Mango	54 578.0	109.2	0.2	124.4
Membrillo	573.4	22.9	4.0	23.2
Naranja	51 550.5	206.2	0.4	186.4
Papaya	19 871.6	119.2	0.6	86.2
Pera	25 850.9	232.6	0.9	324.5
Uva	12 912.8	25.8	0.2	56.7
Piña	167 010.4	3 340.2	2.0	2 079.9
Fresa	13 803.0	5 466.0	39.6	12 396.9
Subtotal de frutas				18 390.4
Legumbres				
Ejote	3 122.7	2 866.6	91.8	3 761.0
Espárrago*	13 990.8	13 305.2	95.1	29 536.1
Pepino **	3 596.3	1 756.8	49.1	2 736.3
Betabel	458.7	458.7	100.0	467.9
Jitomate	318 854.0	58 988.0	18.5	69 959.8
Chícharo	12 717.9	7 796.1	61.3	11 585.0
Chile	67 159.7	11 350.0	16.9	15 549.5
Subtotal de legumbres				133 596.6
Total de frutas y legumbres				151 986.0

* Índice deflactado de precios agrícolas 1974.

** Índice deflactado de precios agrícolas 1973

Fuente: Basado en datos de CONACYT, 1974 citado en R. Rama, op. cit., cuadro anterior p. 86.

tabel, son verduras en las que dichas compañías controlan más de la mitad de la producción procesada por la industria de transformación y a veces cerca de cien por ciento de la misma.

Cabe señalar que en numerosos casos las variedades de legumbres procesadas por empresas agroindustriales fueron introducidas en el país por las propias filiales, como mecanismo para atender la demanda externa o diversificar la producción destinada al mercado doméstico mediante la colocación de hortalizas de clima templado que, hasta entonces, tenían poco consumo y escasa significación en la dieta del mexicano. Un caso especial lo constituyen el pimiento y el repollo de bruse-las, así como la introducción del espárrago, el brócoli y nuevas variedades de ejote.

Esta sobredeterminación de la oferta agrícola en sus volúmenes, tipo de variedades y elevada calidad pudo ser lograda por las agroempresas mediante una estrecha articulación vertical con el sector agrícola, que se manifiesta, en particular, en los llamados contratos de producción celebrados con los proveedores.

Podemos apreciar tres vías de abastecimiento de las empresas transnacionales en el sistema de frutas y legumbres: a) por relación directa con productores agrícolas; b) por medio de intermediarios o "brokers" y c) mediante adquisiciones de productos semi-procesados a otras firmas industriales.

Sin embargo, la modalidad predominante de abastecimiento de este tipo de empresa está representada por los contra-

tos de producción que, como ya vimos más arriba, consisten en un acuerdo mediante el cual el agricultor se compromete a entregar a la empresa transnacional determinada cantidad de producto a un precio estipulado con anterioridad a la misma siembra, mientras la compañía se obliga a adquirir la cosecha y a proporcionar insumos, crédito y maquinaria. De esta manera - la empresa agroindustrial pretende asegurar un abastecimiento sistemático y continuo de cierta calidad; esto garantiza a la agroempresa el suministro necesario de acuerdo a las necesidades de reproducción del capital y su valorización.

También en el caso del sector de frutas y legumbres, en general las empresas transnacionales prefieren tratar con productores capitalistas, excepción hecha del cultivo de la fresa donde se trata con ejidatarios.⁽²⁷⁾ Se trata de superficies sometidas a una elevada mecanización donde, con excepción de la cosecha que se sigue haciendo en forma manual por razones de calidad del producto, todas las demás labores agrícolas se efectúan con métodos mecanizados.

Desde el punto de vista del productor proveedor de frutas y legumbres a la empresa transnacional, se puede observar que este se beneficia de la existencia de un doble mercado: el de la agroindustria por un lado y el de productos de consumo fresco por otro. La empresa transnacional paga precios relativamente bajos por los productos sin mermar demasiado las posibilidades de acumulación de sus proveedores, por el hecho de que una parte de la cosecha de frutas y hortalizas se cana

(27) Ernest Feder, El Imperialismo Fresa, Editorial Campesina, México, 1977

liza hacia el mercado interno de productos frescos o hacia la exportación a mejores precios. La empresa transnacional representa para el agricultor un mercado poco atractivo en función de los bajos precios pagados, aunque seguro. Por un lado, gracias a la demanda industrial el productor obtiene un ingreso más o menos estable; pero, asimismo, el ser predios de agricultura comercial con diversificación de cultivos, permite la colocación de una parte de las cosechas en el mercado local o el internacional donde normalmente, los precios son más elevados -aún si se consideran los gastos de distribución-. Por tanto, podemos pensar que el agricultor capitalista puede especular con los precios del mercado de ciertos productos, al mismo tiempo que usa los cultivos contratados como un ingreso de base.

PRODUCCION INTENSIVA Y DESARROLLO REGIONAL.

"Las empresas transnacionales de frutas y legumbres se concentran principalmente en las propias zonas abastecedoras de insumos o materias primas, abaratando así los costos de transportación y realizando un control más efectivo de la producción y los productores." (28) Las agroempresas se ubican principalmente en los estados de México, Guanajuato, Querétaro, Michoacán y el Distrito Federal y, en menor medida, en Sinaloa, Jalisco y Oaxaca (ver cuadro No. 9).

(28) Ruth Rama y Raúl Vigorito, Transnacionales en América Latina (El Complejo de Frutas y Legumbres en México) Nueva Imágen, México, 1981, p. 125.

CUADRO 9

COMPARACION DE LOS RENDIMIENTOS NACIONALES Y DE ABASTECEDORES DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DE
ALGUNAS FRUTAS Y LEGUMBRES
(Ton./ha) 1960 - 1976

Principales productos	1960	1965	1970	1975	1976
Cebolla					
Nacional	4.1	6.3	8.3	11.6	14.0
ET:					
-Gto.	4.3	6.6	4.4	10.1	12.3
-Qro.	3.5	5.5	8.0	25.0	25.0
Chile					
Nacional	2.7	3.2	5.2	7.1	8.4
-Ver. ET:	2.5	3.4	5.2	5.0	9.0
-Gto.	2.7	7.0	9.3	12.0	12.0
Chiltearo					
Nacional	1.3	1.2	2.2	3.2	3.1
ET:					
-Gto.	s/d	1.7	3.0	4.0	4.0
-Qro.	s/d	4.0	3.6	6.0	4.0
Fresa					
Nacional	4.8	16.7	16.1	16.1	16.6
ET:					
-Gto.	4.9	18.1	17.5	6.0	6.0
-Mich.	4.0	5.1	15.0	19.1	20.1
Tomate					
Nacional	6.1	12.3	14.5	17.8	16.7
ET:					
-Sin.	6.6	16.5	22.3	18.5	16.4
-Gto.	5.5	29.9	17.5	24.2	24.1

Fuente: Elaborado con datos de investigación directa, "Valorización de la cosecha", 1960-69 y 74-76, "Consumos aparentes, 1925-71 y 1971-75" (DC, EA, SCA, 1974, 1976 y 1978). Citado en Ruth Rama, op. cit., pp. 94-95.

En este caso, la modalidad de difusión agrícola de la empresa transnacional es intensiva y se apoya en la obtención de elevados rendimientos, gracias a la utilización de la tecnología más moderna en las tierras contratadas. Aquí la regla general es que las compañías no controlen la tierra en forma directa sino sólo a través de contratos de producción. Se estima que en la actualidad las empresas transnacionales mantienen un área de influencia de unas 22 500 hectáreas, superficie reducida si se le compara con la extensión destinada nacionalmente a la producción de frutas y hortalizas (ver cuadro No 6) Sin embargo no hay que olvidar el importante papel que juegan los "brokers" en el noroeste de México y que aumenta necesariamente la superficie de producción de frutas y legumbres que controla el capital extranjero. La empresa del Monte, una de las más importantes transnacionales opera por si sola algo más de 3000 hectáreas, principalmente en la región del Bajío.

El verdadero impacto de las empresas transnacionales se comprueba al analizar los rendimientos en sus regiones abastecedoras y en la comparación de estos con los que privan en el resto del país.

En el cuadro No. 9 se presentan diferencias de rendimiento de algunos productos de elevada industrialización logrados en Estados de la República abastecedores de empresas transnacionales (como Guanajuato, Querétaro, Michoacán, Sinaloa, en lo que se refiere a legumbres de clima templado y Veracruz y Oaxaca, para las frutas tropicales). En todos los casos se observan diferencias a favor de los Estados abastecedores de

filiales en comparación con los niveles de rendimiento logrados a nivel nacional. El jitomate como lo habíamos visto con anterioridad, es una de las hortalizas que presentan mayor dinamismo en Guanajuato, donde ha desplazado a otros cultivos, su tonelaje por hectárea alcanzó la cifra de 24.1%. Para el caso de la cebolla, media una diferencia del 36% entre el rendimiento nacional y el que se obtiene en Querétaro, donde se ubican varias importantes agroindustrias. El del ejote logrado en Guanajuato -otra de las regiones de implantación de filiales- más que duplica con respecto al promedio del resto del país, y lo mismo pasa con el chícharo, la fresa y la piña.

Sin embargo, hay que tomar en cuenta que los datos regionales no dan cuenta exacta del fenómeno de la diferenciación de rendimientos que opera en favor de las filiales, puesto que incluyen junto a las tierras de sus abastecedores, otras destinadas a diferentes mercados y que llevan necesariamente a la reducción del promedio con respecto a las que abastecen a las agroindustrias. Por ejemplo, está el caso de la Gerber Products, S.A. donde la superficie contratada de chícharo en 1977 tuvo un rendimiento de 10 toneladas por hectárea, mucho mayor que el de 4 toneladas registrado para el estado de Querétaro donde opera esta empresa y que más que triplica el rendimiento nacional.

Paralelamente a esta tendencia se observa en estos estados un descenso de la participación en la oferta agrícola de los productos básicos de mayor relevancia en la dieta popular.

La disminución relativa -y a veces absoluta- de la producción de cereales afecta inclusive a ciertos estados de la región del Bajío, reputada como el granero de México desde la época colonial. Desde hace una década y media tres compañías norteamericanas alteran la agricultura de esta región, integrándola en las redes del capitalismo internacional. Estas compañías son: Del Monte, Campbells y General Foods. "Los tractores Ford y John Deere aran el suelo, los insecticidas Bayer son usados para controlar las plagas en los cultivos, y el ganado es nutrido con alimentos elaborados por Ralston Purina y Anderson Clayton". (29)

Esta reestructuración de la estructura de producción agrícola se debe a un verdadero desplazamiento de los cultivos tradicionales, tanto por la disminución en su superficie cultivada como por su bajo rendimiento y su consecuente decrecimiento en la oferta alimentaria debido a la vertiginosa expansión de ciertos cultivos industrializables, en su mayoría por empresas transnacionales.

2. EL SISTEMA SOYA EN LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO.

"Definimos como complejo soya internacional al conjunto

(29) NACLA, Imperialismo en Almibar: op. cit., p. 87

de actividades productivas y no productivas referidas a la producción, procesamiento y distribución de esa oleaginosa, así como las actividades pecuarias que la utilizan como insumo. El complejo comprende, por lo tanto, la producción agrícola y la distribución de soya, la elaboración de aceites, grasas y margarinas, la fabricación de alimentos balanceados y actividades pecuarias intensivas"(30)

En este sentido, a pesar de que la soya es solo uno de los varios insumos utilizados en algunas de estas actividades, constituye el producto detonante de una revolución tecnológica y el elemento que aglutina diferentes eslabones productivos que funcionan en forma intervenculada como un "paquete", esto es, como un grupo de insumos, prácticas productivas y conocimientos especializados que deben implementarse forzosamente en forma asociada. Así, la difusión de la soya representa uno de los principales rubros del comercio mundial y de las empresas que operan en el sector de alimentos balanceados a nivel internacional. Los principales países exportadores de soya son: Estados Unidos, Brasil y China. El primero participa con el 6% de la producción mundial, además de que, el 31% de las exportaciones de Brasil son manejadas por empresas transnacionales, principalmente de origen estadounidense. Cabe afirmar, por lo tanto, que dentro de la división internacio

(30) Ruth Rama y Fernando Rello, La agroindustria mexicana: su articulación con el mercado mundial, Investigación Económica 147, enero-marzo de 1979, p. 116.

nal del trabajo, corresponde un papel preponderante a Estados Unidos en el control de la soya.

Este auge de la producción de soya se vincula con una revolución en los métodos de cría de animales en los países industrializados capitalistas e incluso socialistas. Durante los últimos veinte años la cría de bovinos por medio de praderas o de porcinos y aves mediante granos o desperdicios domésticos fue sustituida por la nutrición a base de concentrados alimenticios que incluyen cereales, oleaginosas, harinade carne o de pescado, mezclas vitamínicas y minerales, en las proporciones adecuadas para aportar requerimientos nutricionales en hidratos de carbono, proteínas y otros. Esta transforma--ción de los métodos pecuarios abrevia el ciclo de cría del - animal y aumenta los índices de conversión de productos agrícolas en carne, leche, huevo (productos éstos básicos en el - nuevo patrón alimenticio mundial). De aquí el papel "estratégico" de Estados Unidos en la producción de este insumo que - ha desplazado los antiguos métodos de alimentación animal.

La elección de la soya a nivel internacional como proveedora de proteínas para animales dependió no solo de la agresiva política comercial desplegada por los Estados Unidos, sino además por el enorme avance realizado en el campo de las investigaciones por parte de las empresas manufactureras y distribuidoras tales como Archer Daniels, Cargill Continental - - Grains y de la American Soya Association. Debido a esa razón resulta más barato para los países adoptar la tecnología de la

soya que propulsar la investigación para el aprovechamiento de fuentes alternativas. Sin embargo, en la generalidad de los casos, la opción de la agroindustria de alimentos balanceados recayó sobre la soya permitiendo que cuando no se disponía de él localmente, su utilización masiva creó mayor dependencia externa.

La adscripción de México al complejo internacional de soya se comprueba precisamente por la creciente necesidad del país en importar dicha materia prima. Aún cuando la industria de alimentos balanceados favoreció el crecimiento de la producción interna de soya en un promedio anual de 39% a precios -- constantes, entre 1960 y 1975, este dinámico ritmo de crecimiento de la producción de soya fué superado por el consumo - industrial, por lo que fué necesario recurrir cada vez mas a la importación. La dependencia de México respecto al exte-- rior aparece claramente expresada en el cuadro No. 10. En el período de 1960-1965, la importación representaba en promedio el 3% de la oferta total; en 1965-1970 era el 11.9%; en 1970-1975 el 25%, acentuándose la tendencia hasta el grado de que en 1977 las importaciones de soya participaban con el 63%. CONASUPO es quien controla las importaciones, las cuales se realizan a través de las grandes firmas mundiales comercializadoras de soya mencionadas anteriormente (Cargill, Continental Grains y Archer Daniels y Dreyfus, fundamentalmente).

De la creciente dependencia del país al mercado de la soya, pasemos ahora al análisis del dominio del complejo de soya

CUADRO 10

SOYA: PARTICIPACION DE LA IMPORTACION EN LA OFERTA TOTAL
(1960-77)

A ñ o	% Importación Oferta
1960 - 65	3.0
1965 - 70	11.9
1970 - 75	25.0
1977	63.0

Fuente: Elaborado con base a datos de CEPAL Y CANACINTRA (1978), citado en Ruth Rama, Transnacionalización de la Agroindustria Mexicana y difusión tecnológica, documentos de trabajo para el Desarrollo Agroindustrial, No. 3 S.A. R. H., Octubre de 1979, p. 44.

mundial sobre la agroindustria mexicana y, particularmente, en el caso de la agricultura.

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ALIMENTOS BALANCEADOS Y LA AVICULTURA EN MEXICO

La producción de alimentos balanceados es una de las más dinámicas del sector, con una tasa de crecimiento promedio anual de 12% entre 1960-1975. Se trata de un mercado relativamente concentrado, donde las dos empresas más grandes Ralston Purina y Anderson Clayton and Co., controlaban en 1975 el 47.1% de la producción de clase. A partir de esa fecha, no solo se incorporaron cinco compañías extranjeras más (ver cuadro No. 11), sino que además, las dos firmas iniciales instalaron en el país nuevos establecimientos. Asimismo, se ha ido produciendo una paulatina exclusión del mercado de los pequeños productores. La oferta de esta industria consiste básicamente en alimentos para aves con 69% de la producción, destinándose 40% para aves de postura y un 20% para aves de engorda. El segundo rubro de la oferta consiste en alimentos para cerdos 18%, para ganado 11% y el remanente de 2% se destina a caballos, perros, conejos y otras especies.⁽³¹⁾

La expansión de estas firmas se ha dado con un elevado

(31) Esta información esta basada en el editorial de Comercio Exterior, Un vistazo a la agricultura, Vol. 28, No. 3, México, Marzo de 1978.

CUADRO 11

PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA PRODUCCION DE ALIMENTOS BALANCEADOS DE MEXICO 1978.

Nombre de la Matriz	Número de establecimientos en México
Anderson Clayton & Co. (E.U.)	14
Adela, S.A. (Lux)	1
Carnation Co. (E.U.)	1
International Multifoods (E.U.)	4
Ralston Purina Co. (E.U.)	10
Straford of Texas (E.U.)	1
International Basic Economy Corp. (E.U.)	1
Protomex, S.A. (*) (E.U.)	1

(*) Nota: No fué posible detectar el nombre de la matriz, por lo que solo se consigna el de la filial en México.

Fuente: Elaborado en base a datos del Who Owns Whom, (1977-1978), Bolsa de Valores, Rastoin, et. al (1975) e investigación directa, Ruth Rama, op. cit., cuadro anterior, p. 42.

grado de integración vertical "hacia atrás" y "hacia adelante". En el primer caso bajo la forma de contratos de producción hacia la agricultura. Hacia adelante con las actividades pecuarias y en particular con la avicultura (ver cuadro No. 12). En este cuadro se constata la importante participación del capital extranjero en la avicultura, donde se consigna que alrededor de 7 matrices controlan unos 44 establecimientos avícolas.

La integración vertical se observa si confrontamos los cuadros 11 y 12 donde, algunas compañías inicialmente afincadas en la producción de alimentos balanceados, han trascendido hacia la producción avícola, ya sea mediante el control jurídico de sus propias granjas o por contratos de aparcería para la producción de pollo o huevo celebrados con granjeros independientes. En este caso existen dos ejemplos significativos: Anderson Clayton and Co. en la producción de huevo en el norte del país y Nutricos, S.A., filial de Ralston Purina, en la de engorda en la zona de Querétaro.

Por otra parte, cabe mencionar que la avicultura consta de diversas etapas productivas y que las empresas transnacionales actúan desde los núcleos de este sistema, controlando los eslabones de la cadena agroindustrial que permiten una mayor difusión de sus decisiones económicas y tecnológicas, a la vez de la posibilidad de pasar de una etapa a otra, cuando así les convenga. Las etapas que forman la actividad avícola en México son: a) importación de progenitoras finas pa-

CUADRO 12

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA AVICULTURA DE MEXICO

Nombre de la matriz	Número de establecimientos en México
Anderson Clayton & Co. (E.U.)	13
Ralston Purina Co. (E.U.)	12
Stanford of Texas Inc. (E.U.)	12
International Multifoods (E.U.)	3
International Basis Economy Corp. (E.U.)	1
De Witt International Corp. (E.U.)	1
The Greyhound Corp. (E.U.)	1

Fuente: Ruth Rama Idem p. 42.

ra procreación procedentes de cabañas especializadas de los Estados Unidos; b) producción de reproductoras de segunda generación obtenidas -ahora sí- en México; c) empresas incubadoras que producen el pollo comercial de un día (tanto pollito mixto para engorda como pollita ponedora), finalmente d) las granjas donde se produce el pollo de engorda o el huevo.

Las empresas transnacionales ejercen su control desde - las etapas de: control genético para progenitoras, donde aparece un núcleo externo al territorio nacional y en la fase de productoras incubadoras. Ambas etapas, tanto la reproducción como de incubación, están controladas en gran medida por empresas agroindustriales. En lo que atañe a la primera de estas fases, las transnacionales manejan el 31% de la producción. En la segunda representan el 29% de la capacidad nacional de producción de pollito mixto de un día y 36% de la pollita ponedora. Estas etapas resultan clave no solo por ser proveedoras de un insumo indispensable, tanto para la producción de huevo como de pollo parrillero sino, además, porque las peculiaridades del mercado determinan un gran poder de incidencia de las firmas incubadoras sobre las granjas de productos para el consumo. A esto se agrega la implantación de empresas transnacionales en la producción de medicamentos y aditivos nutricionales veterinarios consumidos por la avicultura. Estos productos incluyen antibióticos, vacunas, estimulantes del apetito, estimulantes de la productividad de las ponedoras, etc.

Por otro lado, el país tampoco es totalmente autosuficiente en otro de los principales insumos de alimentos balanceados, el sorgo. La producción interna de este cereal sufrió un radical impulso en los últimos años, desplazando en muchas regiones al maíz, pero aún así, ha habido necesidad de importarlo. De acentuarse la tendencia a importar -como es previsible-, no existe por parte de las empresas ningún proyecto en el sentido de sustituir esa fuente de proteínas por alguna otra, ni tampoco para aprovechar adecuadamente para la alimentación animal las malezas y tubérculos tropicales con que cuenta el país.

De lo anterior se desprende que la internacionalización de los sistemas de alimentos balanceados y avícola ha significado una mayor articulación con el mercado mundial y, de hecho, una dependencia respecto de éste, no sólo en el abastecimiento de ciertos insumos fundamentales para aquellas actividades sino también por la adopción de una cierta tecnología. En la actualidad la avicultura mexicana es en su casi totalidad de índole moderna, esto es, basada en técnicas de alimentación intensivas y en el manejo de especies avícolas seleccionadas por sus rendimientos. Las empresas transnacionales han jugado un importante papel en la difusión de esta tecnología.

Por un lado puede afirmarse que "la moderna tecnología ha tenido efectos favorables sobre el aumento de la producción de huevo y carne de pollo, así como sobre la relativa es

tabilidad de los precios de estos productos, especialmente si se les compara con la carne de res, de la cual constituye un sustituto. Pero por otro, es indudable que los frutos del progreso técnico han tendido a beneficiar básicamente a las grandes empresas integradas y a los grandes granjeros nacionales, excluyendo a las granjas de medianas y pequeñas dimensiones".(32) En el caso de la avicultura ha ocurrido lo mismo que con las semillas mejoradas de la "revolución verde", en donde la modernización de la avicultura transplantada al país, ha tenido efectos de concentración ya que solo ciertos productores grandes han contado con los recursos y conocimientos técnicos para implementarla. Los más pequeños van siendo desplazadas del mercado, agravando con esto el problema del desempleo y proletarización de amplias masas trabajadoras.

En resumen, dentro del sistema de alimentos balanceados los núcleos de poder están bajo el control de las empresas transnacionales, desde la producción de los insumos básicos -soya y en menor medida sorgo-, el desplazamiento de cultivos básicos como el maíz, la producción de progenitoras y su presencia en las etapas internas de la cadena de producción de reproductoras, pollito de un día, producción de raciones, matanza y comercialización. La transnacionalización de estos sectores ha determinado un aumento en la producción para el mercado interno, una mayor dependencia del capital extranjero

(32) Ruth Rama, op. cit., p. 121

y la dinamización de las relaciones sociales de producción capitalista en el sector.

3. LA GANADERIA EN LA INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL

Desde principios de siglo hasta la Primera Guerra Mundial, el mercado internacional de la carne funcionó bajo la hegemonía de Inglaterra, cuya forma de operar consistía en el procesamiento, conservación y comercialización de esta.

A raíz de la Segunda Guerra Mundial, tiene lugar en Estados Unidos una "revolución ganadera" que se hizo realidad gracias a los avances técnicos que había logrado previamente en la agricultura con la llamada "revolución verde", lo que le permitió la mecanización del cultivo de granos y oleaginosas, insumos básicos en los nuevos métodos de alimentación animal que surgen en esta época, en lo que ha dado en llamarse una revolución en la ganadería.

Los efectos se dejaron sentir no solamente en la estructura productiva, sino en la promoción de un patrón alimentario cuya tendencia es la homogenización a nivel mundial basado en el consumo de carnes, productos lácteos y oleaginosas. Por su parte, el mercado mundial de carne sufrió una alteración profunda que cambió la relación existente alrededor de los productos cárnicos entre países desarrollados y subdesarrollados. En este proceso Estados Unidos dirigió sus estrategias internas hacia la capitalización de su actividad gana

dera, especialmente en la ganadería de carne para consumo directo y, paralelamente promovió la industrialización de la carne en las áreas subdesarrolladas para la obtención de toda una gama de productos procesados: hamburguesas, embutidos, hot dogs, etc., en cuya elaboración se utiliza carne de menor calidad y que permite obtener un producto final de menor precio.

Esta adopción del modelo alimentario norteamericano ha traído como consecuencia un reforzamiento de su dominio sobre sistemas agroalimentarios mundiales y una mayor dependencia de países subdesarrollados y otros países ricos de los alimentos estratégicos producidos en Estados Unidos (cereales, lácteos, carne y oleaginosas).

Mediante la imposición de este "patrón alimenticio", no es extraño que en la actualidad Estados Unidos sea el mayor importador mundial de carne y a la vez el principal productor de carne roja; en 1975 produjeron el 25% de la producción mundial. Esta situación hegemónica de Estados Unidos en el mercado mundial, se debió principalmente a los grandes avances alcanzados por la industria ganadera, cuyos elementos principales son: a) el nacimiento de una ganadería intensiva basada en la utilización de concentrados proteínicos en todas las etapas de la alimentación animal que redujo los costos de producción y el tiempo de engorda. Esta revolución ganadera fue posible -como ya dijimos- gracias a la revolución agrícola lograda merced de la aplicación masiva de insumos químicos y mecánicos y que hizo una realidad la producción a bajos precios

de granos y oleaginosas, base de los nuevos métodos de alimentación animal y, b) a nivel industrial y de comercialización se dieron adelantos importantes en sistemas de enfriamiento y conservación de carne, así como en los sistemas de transporte, distribución y comercialización. Además habría que agregar las innovaciones en el campo de la medicina veterinaria.

La vecindad de México con Estados Unidos lo ubica como un país "privilegiado" en la adopción e imposición de las nuevas técnicas ganaderas, generando importantes cambios en la estructura agraria mexicana y en el patrón alimenticio. Pasemos a ver ahora algunos de los motivos que han generado el auge de la ganadería mexicana.

EXPANSION DE LA GANADERIA EN MEXICO

El crecimiento de la ganadería mexicana se ha dado como fruto de su incorporación a la división internacional del trabajo y, particularmente, por su marcada dependencia con respecto a Estados Unidos. En buena medida la ganaderización ha sido una de las principales causas de la disminución de granos básicos para consumo humano. Con apoyo crediticio oficial, grandes extensiones de tierra cultivables se han convertido en áreas ganaderas. Tan solo de 1950 a 1975 la ganadería se extendió de 25 a 36 por ciento; en tierras irrigadas se cultiva alfalfa, soya y sorgo con fines ganaderos." (33) Las mejores

(33) David Barkin, El Problema Ganadero: resultado de la modernización agropecuaria, Documentos de Trabajo, No. 2, CODAI-SARH, México, diciembre de 1979.

tierras se dedican ahora para producir alimento para animales y no para consumo humano, agravando con esto el problema de la alimentación a nivel mundial.

Asimismo, la ganadería mexicana se ha extendido también debido al rápido crecimiento de las exportaciones a Estados Unidos, las cuales alcanzan el 25%, principalmente de becerros en pie de engorda. Este incremento de las exportaciones mexicanas ha provocado la compra de tecnología y de insumos provenientes de Estados Unidos, importación de ganado de raza, material para inseminación artificial, medicinas veterinarias, semillas para pastos especiales y maquinaria para rastro, todos ellos productos fabricados por empresas transnacionales. En este sentido la ganadería nacional no es más que una ampliación de la de Estados Unidos a nuestro territorio.

Por otra parte, la ganadería de exportación en el país ha consolidado el poder de grupos ganaderos que han aprovechado el crédito internacional, el aumento de los precios internacionales y el apoyo del gobierno federal. Se trata de grupos ganaderos localizados sobre todo en el norte del país, cuyas extensas propiedades nunca fueron afectadas por el reparto agrario, como es el caso de los Terrazas, dirigentes de la Asociación Ganadera de Chihuahua que provienen de viejas familias porfirianas.

El financiamiento internacional a la ganadería constituye otro elemento de análisis para mostrar como se especializa a los sectores agropecuarios de los países subdesarrolla-

dos en la producción de mercancías que los países industrializados prefieren importar, ahorrando costos de producción, utilizando más racionalmente sus recursos y ventajas comparativas. Los créditos otorgados por el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo para operaciones ganaderas, constituyeron la línea principal de crédito, representando casi el 70% de sus créditos totales para América Latina.

La importancia que tiene México como abastecedor de carne y becerros en pie para el mercado norteamericano se puede apreciar claramente en el apoyo masivo que el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo ha dado al sector ganadero del país (ver cuadro No. 13). México absorbió más del 60% de los créditos que estos dos Bancos concedieron a proyectos ganaderos en el período 1971-1977. Si se toma en cuenta que estos Bancos exigen al gobierno receptor una inversión - equivalente en cada proyecto, tenemos que en el mismo período fueron canalizados mil cien millones de dólares a proyectos específicamente ganaderos o hacia otros proyectos que apoyan directa o indirectamente la actividad ganadera.

En este contexto, los organismos internacionales de crédito representan un elemento muy importante en la modelación de la oferta agrícola y del patrón alimenticio impuesto por los Estados Unidos en esta nueva división internacional del trabajo.

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

En el proceso de internacionalización del capital las em

CUADRO 13

CREDITOS A LA GANADERIA OTORGADOS POR EL BANCO MUNDIAL Y
BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO Y ESTIMACION DE LA INVERSION TOTAL
MOVILIZADA EN PROYECTOS GANADEROS FINANCIADOS POR ESTAS INSTITUCIONES

1971 - 1977
(Millones de dólares)

Instituciones de crédito y tipo de proyecto	Créditos otorgados	Fondos del Gobierno Federal a estos Proyectos	Inversión Total
A m é r i c a L a t i n a			
Banco Mundial			
Proyectos ganaderos	478.7	305.4	784.1
Proyectos con componentes ganaderos	163.4	215.7	415.1
Total	642.1	557.1	1 199.2
Banco Interamericano de Desarrollo			
Proyectos ganaderos	140.9	239.0	379.0
Proyectos con componentes ganaderos	98	104.2	202.2
Total	238.9	343.2	582.1
Total Banco Mundial y BID	881.0	900.3	1 781.3
M é x i c o			
Banco Mundial			
Proyectos ganaderos	310.0	149.0	459.0
Proyectos con componentes ganaderos	114.7	171.5	286.2
Total	424.7	320.5	745.2
Banco Interamericano de Desarrollo			
Proyectos ganaderos	79.8	187.8	267.6
Proyectos con componentes ganaderos	38.0	48.0	86.0
Total	117.8	235.0	352.8
Total Banco Mundial y BID	542.5	573.5	1 116.0

Fuente: Chauvet, M., Cruz G., Feder, E., Olivares, R. y Reig, N. Lean
Cows, Fat Ranchers. The Expansion of México's Cattle Industry,
citado en Ruth Lima y Fernando Rello, Industrialización de la
Agricultura Mexicana, op. cit., p. 29.

presas transnacionales representan el hilo conductor a través del cual se hace posible la acumulación a escala mundial. En este sentido la empresa transnacional se manifiesta como el elemento innovador y modernizador de los procesos productivos, adecuándolos de acuerdo a las necesidades de los países capitalistas industrializados, sin importar los efectos o repercusiones en la sociedad de la región donde se establecen. Y en esto las agroindustrias de la carne no constituyen la excepción.

La estrategia de la empresa transnacional en esta rama - ha sido la de adoptar diferentes modalidades según el país de que se trate, procurando evadir, en términos generales la participación directa en la producción, al sustituirla por el -ya tratado- sistema de contratos, situándose preferentemente en el aparato de transporte y distribución. Su participación en el sector se ha extendido en la medida que la ganadería es una actividad que se ha venido expandiendo rápidamente para satisfacer la demanda interna proveniente de los sectores de mayores ingresos y, a partir de 1965, como resultado del crecimiento de la demanda y los precios internacionales y del apoyo que representó el financiamiento internacional.

Sin embargo, esta expansión ha ido acompañada de una importación creciente de maquinaria y de insumos producidos y comercializados por las propias empresas agroindustriales. La producción de técnicas tales como la crianza y manejo del

ganado en pie son un propósito importante para aumentar la -- producción de carne magra, disminuir la mano de obra y seguir conservando el carácter tradicionalmente extensivo de esas zonas. Tales objetivos coinciden con los intereses de las grandes empresas transnacionales, quienes controlan un alto porcentaje de los insumos ganaderos.

Algunas de las consecuencias que se observan como resultado de este impulso ganadero, es que los niveles de consumo de carne no se modifican sustancialmente (34) -o incluso en algunos casos decrece- (ver cuadro No. 14), pero si aumenta el consumo de la misma en los países desarrollados.

Por otra parte, la ganadería extensiva o de pastoreo se da en base a una invasión de las fronteras agrícolas, incidiendo de esta forma en la disminución de la oferta de productos básicos y elevando sus precios, agravando así el problema alimentario que resienten amplias capas de la población mexicana.

Otro tipo de expansión ganadera que se está imponiendo - es el reemplazo de cultivos agrícolas para el consumo humano por aquellos destinados a la alimentación animal. Dicha medida parece generalizarse en la medida que se desarrolla la ganadería intensiva, en función de una mayor demanda de alimen-

(34) En este caso Argentina es la excepción pues tradicionalmente ha sido uno de los principales países productores y exportadores de carne.

CUADRO 14

CONSUMO PER CAPITA DE CARNE DE RES, ALGUNOS PAISES
(kilos)

PAISES DESARROLLADOS

P a í s	1965	1975
Bélgica-Luxemburgo	23.6	29.5
Canadá	42.6	48.6
Dinamarca	16.8	22.8
Francia	28.6	30.2
Alemania-Occidental	21.3	26.8
Italia	15.9	23.9
Japón	2.3	3.1
Holanda	17.7	19.3
Nueva Zelanda	38.1	53.4
Noruega	15.4	15.1
Suiza	24.5	29.2
Reino Unido	21.3	22.0
Estados Unidos	47.6	58.8

PAISES SUBDESARROLLADOS

Argentina	66.7	78.0
Brasil	17.7	16.6
Chile	16.3	17.1
Colombia	21.3	18.5
Costa Rica	13.6	8.7
República Dominicana	6.8	5.5
El Salvador	7.3	4.5
Guatemala	7.7	7.5
Honduras	5.4	5.1
México	11.3	9.9
Nicaragua	12.7	14.1
Panamá	21.8	24.2
Paraguay	44.5	34.2
Perú	8.6	6.1
Uruguay	91.2	40.0
Venezuela	18.6	21.1

Fuente: James R. Simpson, "International Trade in Beef and Economic Development of Selected South Countries", Universidad de Texas, A. & M, College Station, mayo 1974, Tomado de E. Feder, Op. cit., p. 52.

tos balanceados.

A este respecto resalta una fuerte contradicción en esa modalidad de expansión ganadera, que requiere no solamente un bajo grado de capitalización, sino además bajos volúmenes de empleo de fuerza de trabajo, frente al creciente desempleo que caracteriza actualmente al campo.

Aunado a lo anterior, habría que considerar además, el hecho de que los gobiernos locales, deseosos de promover exportaciones que favorezcan las balanzas de pagos, otorgan condiciones favorables, sea para la creación de infraestructura, o apoyo al crédito, o bien, en el peor de los casos, favorecen el desalojo de amplias y numerosas comunidades campesinas.

En síntesis podemos decir que la "ganaderización" de la agricultura mexicana, es fruto de la integración del sector agropecuario a la internacionalización del capital, y una de las principales causas en la disminución de producción de granos básicos para consumo humano y de la dependencia creciente a Estados Unidos y sus empresas transnacionales.

CAPITULO CUARTO

POLITICA ECONOMICA Y AGROINDUSTRIALIZACION

1. LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES DE CREDITO

A partir de la consolidación de la economía estadounidense como la primera potencia económica y tecnológica que toma lugar después de la segunda guerra mundial, Estados Unidos concibe una estrategia para mantener y ampliar su supremacía imponiendo un nuevo "patrón" en el consumo de alimentos. Los puntos principales de esta estrategia fueron: política liberal de comercio internacional orientada a eliminar las barreras comerciales y las políticas proteccionistas de los estados nacionales, permitiendo así la penetración de los productos estadounidenses; política que sentó las bases de la expansión del capital transnacional estadounidense y apoyo a proyectos de desarrollo agropecuario y de explotación de recursos primarios en ciertos países del Tercer Mundo que fueran funcionales a las necesidades de Estados Unidos. Todo esto se logró gracias al control de instituciones internacionales de carácter comercial y financiero. Surgen entonces el Gatt, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, estas dos últimas como instituciones gemelas, cada una con finalidades específicas pero ambas concebidas como partes de una concepción unitaria.

En 1952, en un documento titulado "Bases para el Progreso y la Seguridad Mundial", Estados Unidos -a través del Banco Mundial- planteó una estrategia global entre cuyos objetivos principales estaba la formulación de políticas que permiti

tieran asegurarle a ese país el suministro de alimentos y materias primas industriales. Dicha estrategia, cuya implementación implicaba la remodelación de la división internacional del trabajo, se sustenta en los siguientes puntos generales:

a) Reforzamiento del GATT y del Fondo Monetario Internacional como instituciones claves para evitar trabas en el comercio internacional de sus productos.

b) Ampliación de los recursos y actividades del Banco Mundial a sectores claves de las economías de países subdesarrollados. Por un lado se busca financiar a empresas privadas sin aval o garantía estatal y, por otro, financiar proyectos de desarrollo en los países más pobres.

c) Se crea el Banco Interamericano de Desarrollo y de sus homólogos africano y asiático, instituciones financieras dominadas por Estados Unidos.

c) Establecimiento de una política de acuerdos bilaterales entre Estados Unidos y países del Tercer Mundo en materia de financiamiento de proyectos de desarrollo rural (como la "revolución verde") y de ayuda tecnológica y alimentaria (expansión de las agroindustrias)⁽³⁵⁾

Este aparato financiero internacional ha propiciado profundos cambios en la estructura agraria de los países subdesarrollados, haciéndolos cada vez más dependientes de los países industrializados en materia de alimentos básicos. La balanza comercial deficitaria en el sector agrícola de los países más pobres, es consecuencia de su articulación a una

(35) Ruth Rama y Fernando Rello, op. cit., p. 121

división del trabajo orientada hacia la satisfacción de las -
necesidades alimentarias de los países desarrollados. Estos
últimos, sobre todo Estados Unidos, aumentaron rápidamente la
producción y exportación de productos agrícolas gracias a los
grandes avances logrados en base a tecnologías y métodos del
cultivo altamente intensivos en capital e insumos químicos,
desplazando así a los países subdesarrollados tradicionalment
te abastecedores del mercado mundial. Así mismo, se promo-
vió la sustitución de cultivos en la producción y comercializ
ación de determinados productos; tal es el caso de los ce-
reales y oleaginosas que han adquirido un valor estratégico.

Dentro de este contexto mundial estimulado en buena me-
dida por las instituciones de crédito internacionales, el as-
pecto más grave del problema se refiere a la pérdida de la
capacidad de autoabastecerse de productos básicos, sobre to-
do los cereales, por parte de importantes grupos de países
subdesarrollados. Así, estos fueron exportadores importan-
tes de granos y ahora se han convertido en importadores netos
(ver cuadro No. 1). Se observa que el caso más grave es el
de Asia que, contando con la mayor parte de la población mun-
dial, es el principal importador de cereales. En cambio, Es-
tados Unidos son los principales productores y exportadores
de granos, en una magnitud tal que les permite dominar por -
completo el comercio internacional de estos productos básic-
cos. De hecho se produjo una reordenación en lo que a produc-
tos agrícolas se refiere, al predominar actualmente el comerz

cio internacional de las exportaciones de alimentos entre los países capitalistas desarrollados. La importancia que tiene Estados Unidos en esta reordenación alimentaria, se observa en unos datos proporcionados por la F.A.O. para 1977 en la que este país controla el 20% de la producción mundial de cereales participa en el 43% de la producción de maíz, en el 48% de la producción de sorgo, en el 20% de la avena y en el 14% de la de trigo. (36)

Por otra parte, la política estadounidense de "ayuda" alimenticia se presenta en realidad, más que como un programa de ayuda, como una forma para encontrar salidas comerciales a las enormes reservas de granos acumulados después del auge cerealero norteamericano. Este programa buscaba una solución al problema que implicaba dichas reservas, en consonancia con los intereses de los granjeros de las grandes compañías gringas comercializadoras de granos. Fué también un mecanismo para crear nuevos canales comerciales, fomentando nuevas necesidades y demandas, desalentando la producción de cereales y otros productos básicos en los países subdesarrollados, los cuales preferían comprarlos a precios bajos que cultivarlos ellos mismos. Entre estos países México ocupa un lugar destacado. La entrada de montos relativamente importantes de cereales a precios bajos desalentó la producción local; mediante este mecanismo el país disminuyó su producción interna y quedó atrapado en la dependencia alimentaria.

La política de los organismos internacionales de crédi-

(36) Rama y Rello, *ibid*, p. 103

to, como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Interamericano de Desarrollo, han fomentado este esquema al promover y apoyar proyectos de desarrollo agropecuario que implicaron la especialización de regiones enteras de la producción de mercancías agrícolas exportadas a Estados Unidos y a Europa. Antes de 1960 la mayor parte de los créditos otorgados por el Banco Mundial eran destinados a proyectos de irrigación y a otras obras de infraestructura, como electrificación y caminos, necesarias para la modernización de la agricultura, lo que en la práctica significaba el desarrollo de enclaves de agricultura capitalista exportadora. México es uno de los favoritos del Banco Mundial, ha recibido abundantes créditos, la mayoría para proyectos de riego y crédito agropecuario. Estos proyectos se localizan sobre todo en el norte del país -frontera con Estados Unidos, coincidentemente- y han conducido a la formación de una burguesía agraria exportadora, la cual ha contado con un apoyo sostenido por parte del Estado que le abrió créditos, le subsidió insumos y lo condonó impuestos.

Otra de las líneas de acción del Banco Mundial ha sido la canalización de crédito a través de la Corporación Financiera Internacional, a empresas agroindustriales de países subdesarrollados, en realidad filiales o empresas controladas por corporaciones transnacionales. El rasgo común de estos créditos es que favorecen a agronegocios que producen bienes enviados a los mercados americano y europeo o bien al merca-

do interno en el caso de países subdesarrollados relativamente grandes. De las inversiones agroindustriales de esta corporación filial del Banco Mundial, casi la mitad (44%) han ido a América Latina, siendo los proyectos más apoyados aquellos dedicados a la producción de legumbres y carne para la exportación. Entre los países más beneficiados con estos créditos destaca México. Veamos en el capítulo anterior la importancia que tiene el país como abastecedor de carne y becerros en pie para el mercado estadounidense y que, para su expansión este sector ha contado con un decidido apoyo por parte del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo. Del total de créditos otorgados por ambos Bancos a América Latina en proyectos ganaderos, en el período 1971-1977, México absorbió más del 60% (ver cuadro No. 13). En el cuadro se confirma la importancia que tiene el financiamiento internacional en la internacionalización de la ganadería mexicana.

En síntesis, la modernización de la agricultura de los países subdesarrollados impulsada por el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo se traduce, en los hechos en un impulso de la agricultura capitalista, imponiendo los métodos y técnicas de la agricultura estadounidense. Por eso no es casualidad que a partir de la década de los años sesenta, estos organismos comenzaron a impulsar decididamente las técnicas de la "revolución verde", las cuales, como sabemos, consistían en el desarrollo de semillas capaces de

absorber una gran cantidad de insumos químicos, con lo cual se creó un campo propicio para la penetración de las empresas transnacionales productoras de toda una gama de insumos y maquinaria que requerían las nuevas técnicas de producción. Así, con el señuelo de que con estas técnicas se elevaba la productividad del trabajo, los organismos de crédito internacional, promovieron la modernización de la agricultura provocando una mayor concentración de la producción en un puñado de grandes productores; se moldeó la oferta agrícola de los países subdesarrollados de acuerdo a los intereses y necesidades de los países industrializados, principalmente de Estados Unidos; se acrecentaron las desigualdades sociales ya existentes, generando un desarrollo desigual y heterogéneo, separando a los campesinos de sus tierras y haciendo al país más dependiente en materia de alimentos básicos y crédito necesario para la compra de maquinaria e insumos necesarios para -- mantener este tipo de desarrollo capitalista impuesto por Estados Unidos y estimulado por los organismos financieros internacionales.

2. APOYO DEL GOBIERNO MEXICANO A LA INDUSTRIALIZACION DEL CAMPO

El actual sistema agroalimentario internacional que ha logrado homogeneizar la producción y comercialización de alimentos, así como las pautas de consumo, se constituye básicamente por la interacción de tres agentes principales, a saber:

1) Por la expansión de las empresas transnacionales de la alimentación en todo el mundo; 2) por las políticas dominantes de organismos internacionales que han promovido la modernización del sector agropecuario de los países subdesarrollados y, 3) por las políticas nacionales que han dado su decidido apoyo a este tipo de mecanismos y que los ha llevado en gran medida a la inseguridad alimentaria y a una mayor dependencia económica. El resto del presente capítulo se refiere precisamente a este último punto y, en particular, al Sistema Alimentario Mexicano propuesto por el actual régimen para tratar de volver a alcanzar la autosuficiencia alimentaria y sacar al sector campesino del atraso en el que se encuentra.

Para la implantación de las empresas transnacionales en México, han contado con un decidido apoyo por parte del gobierno que les ha condonado impuestos y les ha dado subsidios para la exportación, con miras a la "modernización" de la agricultura y poder generar así las divisas -mediante la exportación- necesarias para la industrialización del país, esto es, para la acumulación interna de capital (aunque como hemos visto, son estas mismas medidas las que han provocado una descapitalización creciente al hacer al país más dependiente del exterior). Estas medidas tendientes a aumentar la producción y productividad de los predios más capitalizados -como son en particular los distritos de riego- provocan un proceso de descampesinización en las áreas rurales, agravando con esto el problema del desempleo, la migración del campo a la ciudad y,

en última instancia, la desnutrición de grandes contingentes de trabajadores mexicanos. La rotación de cultivos impuesta por las transnacionales, coincidió con el estancamiento de la producción agropecuaria en las tierras de temporal, donde se redujo la producción de cultivos básicos como maíz, frijol y caña de azúcar, entre otros, debido en buena medida a la disminución de la superficie cultivada y al abandono de los campesinos de sus tierras.

Este tipo de política económica de apoyo al desarrollo capitalista fomentado por las empresas agroindustriales, reformula el modelo auspiciado por la reforma agraria, al relegar a un segundo plano el reparto de tierra como solución a los problemas del campo, en beneficio de una capitalización del agro que implica una compactación del suelo en función de la centralización operada por la industria de transformación en manos de empresas transnacionales.

Por otra parte, en una entrevista realizada al vicepresidente de la compañía Del Monte en julio de 1976, este declaraba que "usted habrá notado que no estamos en Argentina, Perú o Chile... los países tienen que permanecer competitivos si quieren que Del Monte se quede y en el que el trabajo es uno de los factores más importantes que hay que controlar"⁽³⁷⁾

La compañía Del Monte se quedaba en México porque las condiciones eran ideales: mano de obra barata, sindicatos -

(37) Citado en NACLA, La Compañía del Monte en México, op. cit., p. 92

oficiales cooperativos y subsidios para la exportación; en pocas palabras, las condiciones políticas, económicas y sociales tienen que permanecer estables para garantizar sus inversiones. Debido a las facilidades dadas por el gobierno a las empresas transnacionales para explotar los recursos naturales -y la propia fuerza de trabajo-, éstas cuentan ahora con el control casi total de la producción de alimentos, transformando la estructura agraria e imponiendo las relaciones capitalistas de producción en el agro mexicano. Esta situación agravó aun más el problema de la desnutrición que padecen amplios sectores de mexicanos y que se expresa de manera concentrada por las grandes desigualdades que ha generado este tipo de desarrollo. Por eso, no es coincidencia que a partir de la década de los 60 se observa una crisis a nivel nacional de productos básicos y tierras de temporal mientras que, por otro lado, se da un auge sin precedentes en la transformación de ciertos productos impuestos por las empresas agroindustriales. Este tipo de desarrollo desigual en el sector agropecuario promovido por las empresas transnacionales y apoyado por los gobiernos nacionales, ha llevado al actual régimen a la necesidad de formular un plan alimentario que tiene como objetivos principales alcanzar la autosuficiencia alimentaria en granos básicos, modernizando al sector campesino en las tierras de temporal. Veamos a continuación en que medida el SAM es una alternativa real a los problemas que se propone solucionar.

3. ¿QUE ES EL SAM?

La política agraria y agrícola del régimen actual se ha caracterizado por un viraje nítido respecto a la del sexenio anterior, que se manifestó ante todo por la negativa a repartir más tierras (política de "bandera blanca", fin al rezago agrario invalidando la mayoría de las solicitudes, etc.) y por prestar oído atento a las quejas y propuestas de la burguesía agraria y de la burguesía industrial y financiera en relación al campo (seguridad a la inversión, subsidios y créditos para incentivar la creación de empresas, estímulos a los distritos de riego y a la agroexportación, etc.); junto con esto se dio un fuerte impulso a la tecnificación y mecanización intensiva del agro (programa de tractorización de los distritos de temporal, gracias a la importación de 10,000 tractores.⁽³⁸⁾ En medio de esta política claramente favorable a la burguesía - agraria, agrocomercial y agroindustrial, coherente con sus opciones económicas y políticas globales (que buscan la "recuperación de la confianza" de los inversionistas), el régimen aprobó un programa agropecuario aparentemente contradictorio, el SAM. Si bien veremos que los aspectos contradictorios son más aparentes que reales.

El SAM se presenta como un conjunto de medidas económicas que pretende reorientar el desarrollo agrícola para alcanzar la autosuficiencia alimentaria, por lo menos en granos - -

(38) Publicado en Excelsior el 11 de marzo de 1978.

básicos y reducir la creciente dependencia del país del "Food Power" norteamericano y de las grandes empresas transnacionales del comercio mundial de granos. Es un programa que consta de veinte proyectos diferentes que abarcan todos los aspectos relacionados con la producción, transformación y distribución de productos alimenticios básicos, y que se propone incrementar rápidamente la producción de estos y mejorar el nivel nutricional y la dieta de las capas más pobres de la población. En sí, el SAM es una estrategia productiva que contempla esencialmente cuatro líneas de acción: en cuanto a la producción agropecuaria se pretende dar un apoyo al sector productor de granos básicos y a las zonas de temporal; en cuanto a la transformación alimentaria, el impulso a agroindustrias campesinas, estatales o mixtas (privadas y campesinas o estatales); en cuanto a los bienes de producción, tecnología e insumos para la agricultura y la industria alimentaria, el fomento a la investigación técnica y a la producción nacional de bienes de capital para impulsar la oferta de alimentos procesados; en cuanto a la distribución de artículos básicos e insumos, la ampliación de tiendas y almacenes oficiales, particularmente en el campo donde serían a la vez centros acopiadores de productos agrícolas y de distribución de bienes e insumos indispensables a precios subsidiados para la población campesina. (39)

Junto a la seguridad alimenticia, se pretende contribuir al aprovechamiento productivo de parte de los hidrocarburos.

(39) Sistema Alimentario Mexicano, Primer planteamiento de metas de consumo y estrategia de producción de alimentos básicos (1980-82), 1º de marzo de 1980.

directamente mediante la producción de insumos petroquímicos como fertilizantes, o indirectamente mediante la reasignación de parte del excedente petrolero hacia la agricultura. Finalmente, se buscaría crear mecanismos estables para lograr una mejor distribución del ingreso, corrigiendo la brecha existente entre ingreso rural e ingreso urbano. En este sentido, el SAM pretendería aportar una solución a la crisis social del campo, fijar la mano de obra rural a la tierra, ampliar el mercado interno vía creación de empleos y reconstruir la base social del Estado Mexicano entre los campesinos, disminuyendo las tensiones sociales y políticas del agro mexicano. Como se puede ver, el SAM se plantea metas extremadamente ambiciosas para un sexenio y hasta cierto punto contradictorias con la política del actual gobierno.

Por otro lado, la crisis social en el campo ha ocasionado un éxodo rural incontrolable y una pérdida relativa de la hegemonía del régimen sobre el campesinado, lo que es otro factor de preocupación para este sector reformista. El SAM se inscribe en este contexto y pretende ser una respuesta a estos problemas. Sin embargo, su aprobación oficial está lejos de significar un cambio de rumbo de la política del gobierno hacia el agro; su implementación se enmarca dentro de las pautas generales de la actual administración (que buscan crear las condiciones para una vigorosa acumulación del capital y para una nueva y más profunda inserción de México en el mercado Mundial) aunque para esto se tenga que traicionar el espíritu de las propuestas del SAM.

El carácter fundamentalmente productivista y desarrollista del SAM muestra que, en el fondo, es un programa que apunta hacia un mayor desarrollo del capitalismo en el campo, al buscar una mejor integración al mercado del campesinado de subsistencia y al subordinarlo a los mecanismos del capitalismo estatal. Expresa así una necesidad imperiosa del capitalismo mexicano, la de abaratar los elementos constituyentes del valor de la fuerza de trabajo -particularmente los alimentos-, condición necesaria para sostener los altos niveles de acumulación. Al volverse riesgosas las importaciones alimenticias -como hemos visto en los capítulos anteriores-, se hace imprescindible devolverle al sector campesino su papel de productor de alimentos básicos, que perdiera poco a poco como de una profunda crisis interna provocada en gran medida por la internacionalización del capital en la agricultura y consecuencia de su pauperización acelerada. Pero para alcanzar esto se necesita modernizar su producción y agilizar su canal de comercialización, lo que implica desplazar a los productores "no viables" -en términos del SAM-, o reorganizarlos compactando sus parcelas -efecto que agravaría el desempleo y éxodo rural, agudizando las tensiones sociales. Esta es la disyuntiva del SAM (como lo fué para la política de colectivización ejidal de Echeverría), la que explica las contradicciones del programa que oscila permanentemente entre políticas de modernización productiva para abaratar los costos de producción alimenticia y política de absorción del subempleo

rural mediante programas asistenciales para marginados.

Veremos a continuación, cómo la política económica actual lleva a conclusiones bastante alejadas de las proclamaciones campesinistas y nacionalistas de sus defensores dentro y fuera del aparato oficial. Se analizan en términos generales los pasos y propuestas del SAM dentro del proceso actual de internacionalización de la agricultura mexicana.

LA CANASTA BASICA

En su exposición de motivos el SAM comienza por reconocer las carencias nutricionales del pueblo mexicano; el 30% más pobre consume apenas el 6%, mientras que el 15% más favorecido absorbe alrededor de la mitad de los alimentos; la disponibilidad de calorías se eleva a 3,500 para el 20% de la población, abatiéndose a solo 2,000 para casi 19 millones de personas, entre las cuales los más desnutridos son 3 millones de indígenas. Evidentemente el desigual perfil del consumo alimenticio no es sino fruto de una extremada desigualdad en la distribución del ingreso. En un artículo publicado en Proceso⁽⁴⁰⁾ se aprecia que la diferencia entre ingreso medio rural e ingreso medio urbano es de 1 a 7, y de 1 a 38 la que existe entre el decil más pobre y el decil más rico -

(40) Guillermo Correa, El Gobierno: impulsor del aprovechamiento del campo por transnacionales, Revista Proceso, No. 275, febrero de 1982.

de la población (el 10% más pobre sólo tiene el 1% del ingreso total, y el 10% más rico concentra el 38%).

En vista de esta situación el SAM propone la ampliación del sistema de subsidios al consumo popular con el objetivo de alcanzar un promedio de 2,750 calorías y 80 gramos de proteínas por cabeza al día. Para esto se elaboró una "canasta básica recomendable", subdividida en dos, la nacional, para el conjunto de la población y la específica para la población-objetivo (los más pobres), más adecuada en términos de costos a su poder adquisitivo, la que incluye fundamentalmente productos tales como maíz, frijol, trigo, arroz, huevos y en menor medida papas, algunas grasas y carnes, sardinas y azúcar. Esta selección supuestamente balanceada en términos calóricos y proteicos, según el Instituto Nacional de la Nutrición, intenta corregir las desviaciones actuales del consumo alimenticio nacional (alimentos industrializados de poco valor nutritivo), para adecuarlo a las potencialidades productivas del país. El problema que se corre con ello es el riesgo de "legalizar" y ampliar la brecha existente entre dos patrones de consumo, reforzando tendencias a la desigualdad.

Aparentemente la constitución de la "canasta básica recomendable" representa un paso muy importante para elevar el nivel de vida de las capas más pobres de la población. Sin embargo, la composición de esta canasta recomendable muestra graves desequilibrios: la dieta propuesta está completamente desbalanceada en cuanto a frutos (70 gr/día, comparados

con los 250 gr/día de la canasta básica recomendable nacional), leche (155 gr/día en relación a los 300 gr. en la canasta nacional), por mencionar solo algunos. Por otro lado, no se contempla en la canasta de "segunda" ni café, ni cacao, bebidas tradicionales del pueblo, que además se producen en México. ¿Será con el propósito de reservarlos para la exportación, como en el caso de las frutas y legumbres?

De lo anterior se desprende que el problema principal reside en el enfoque adoptado en la elaboración de estas canastas; se admiten como variables independientes, como un hecho invariable, la estructura actual del ingreso y el consumo desigual de alimentos. No se propone intentar modificarlos, lo que lleva a tener que recortar forzosamente algunos productos (o reducir su cantidad) de la canasta básica recomendable de "segunda". Por un lado se pretende impulsar como prioridad nacional la producción de maíz y frijol, pero por otro no se puede dejar de apoyar la producción de carnes, oleaginosas y forrajes, en gran medida competidores del maíz, para alimentar el ganado, ya que los demandan los estratos de medianos y altos ingresos (además de que se trata de productos determinados por el patrón alimenticio impuesto por Estados Unidos y que se enmarcan dentro de una mayor dependencia).

Fundamentalmente, la estrategia adoptada se basa más en una acción sobre los precios, mediante subsidios al consumo, que sobre los costos o ingresos. Más bien parece claro que la política de subsidios a los alimentos básicos abarata el

valor de la fuerza de trabajo y hace posible que los capitalistas paguen salarios más bajos, por lo que constituye en última instancia un subsidio a la clase capitalista (e indirectamente para las empresas agroindustriales que como ya vimos ejercen un fuerte control en la determinación de la oferta agrícola).

EL SAM Y LA PRODUCCION AGROPECUARIA

La estrategia de producción agropecuaria es el elemento central y sustentador del SAM y el que empezó a implementar con más urgencia. Se desprende de un diagnóstico de la crisis agrícola que gira en torno de la crisis del maíz y de la economía campesina. Para el propio SAM, los indicadores de esta crisis agrícola son los siguientes:

a) Reducción drástica de la superficie maicera, sobre todo en las áreas de temporal. Por otra parte una cantidad importante de maíz va a la alimentación del ganado (500 mil toneladas en 1977).

b) Estancamiento de la producción y reducción de las superficies de otros alimentos básicos como el trigo y frijol, con rendimientos decrecientes.

c) Crecimiento de la producción, las superficies y los rendimientos de las oleaginosas (soya, cártamo) y de los forrajes (sorgo, cebada, alfalfa, etc.), que sirven para alimentar ganado.

d) Crecimiento muy dinámico de las producciones animales, en particular de la avicultura y la porcicultura, y en menor medida de la ganadería bovina de carne.

Estos aspectos han sido tratados en el capítulo anterior por lo que no vale detenerse más en ellos, pasemos directamente a ver cuáles han sido los lineamientos agropecuarios principales del SAM para tratar de corregir esta situación de crisis de productos básicos y de las zonas temporaleras. La elección programática del SAM en este aspecto, se propone apoyar la agricultura campesina de temporal mediante la organización de los propios productores y a la incorporación del progreso tecnológico adaptado a sus condiciones y necesidades y reorientar hacia la agricultura campesina, los apoyos institucionales, dirigidos hasta hoy en su mayoría a la agricultura capitalista. De aquí se desprende que no se tocarán las áreas de riego y la agricultura exportadora, haciendo a un lado la existencia de mecanismos estructurales que entrelazan la agricultura campesina y la agricultura capitalista y explican que la segunda sea un polo dinámico de atracción de la mano de obra campesina y de auto-expansión sobre tierras campesinas. No se cuestiona la desigual repartición del capital, de la maquinaria, de las tierras de riego, ni la correlación de fuerzas políticas en el agro, mientras se plantean medidas que implican el impulso a la libre penetración del capital en el campo.

Los instrumentos que se proponen para reactivar la agri

cultura campesina de temporal son principalmente cuatro: - a) insumos subsidiados, tecnología apropiada y créditos ágiles y baratos para modernizar los métodos de producción; b) aumento a los precios de garantía de los granos básicos; c) en riesgo compartido, el Estado asume las pérdidas originadas por accidentes climáticos; d) la organización campesina para la producción, el procesamiento agroindustrial y la venta.

En lo referente a la tecnología se plantea que debe ser adecuada a las formas de producción y a las normas culturales de los campesinos, intensiva en mano de obra y poco costosa, derivada en parte de algunas prácticas culturales campesinas actuales, pero sistematizadas. Desde este primer punto se observan contradicciones entre lo planteado y lo llevado a cabo; nos referimos al plan de tractorización masiva de los distritos de temporal, basado en la importación y el arrendamiento a grupos campesinos de tractores de alto caballaje. Este arrendamiento y subarrendamiento de maquinaria a campesinos, tal como se practica es totalmente opuesto a la proposición del SAM de crear centrales de maquinaria manejadas por los propios campesinos asociados.

En lo tocante a la política de crédito, el papel de BAN RURAL y su peso en la agricultura ejidal han cobrado ya una importancia decisiva, no sólo en el plano económico sino también como aparato de control socio-político sobre el campesinado. En esta medida, el SAM, al otorgarle un papel clave en su estrategia, refuerza esta tendencia a la injerencia buro-

rática en las decisiones productivas de los campesinos.

El "riesgo compartido" consiste en un seguro que pretende abaratar la totalidad del proceso productivo, desde los insumos hasta el pago de la fuerza de trabajo campesina invertida en él, mediante una prima adicional del 40% del monto de los créditos para insumos, en dinero o en especie. La experiencia hasta la fecha indica en que se ha incurrido en múltiples fraudes a expensas de los campesinos cobrando cuotas indebidas y negándose a veces a cumplir con sus compromisos en caso de siniestros.

Con el aumento de los precios de garantía se busca hacer del maíz un cultivo competitivo del sorgo, e incrementar rápidamente las superficies cultivadas de maíz y frijol. Por un lado, es muy dudoso que con esto se pueda propiciar un cambio en el patrón de cultivos de los agricultores capitalistas, los cuales cuentan con determinada maquinaria para el sorgo y operan con contratos de producción de las industrias de alimentos balanceados o de los grandes intermediarios o "brokers" norteamericanos. Por otro lado, al aumentar el precio de garantía de los cultivos básicos y al poner en cultivo tierras menos fértiles, antes ociosas y aun no aprovechadas, se incrementará, en teoría, la renta diferencial de los agricultores capitalistas, que disponen de recursos mejores, no importando el tipo de cultivo que tengan. Además, los aumentos en los precios del maíz tienen efectos en cadena sobre los demás precios rurales, encareciendo los artículos com

prados por los campesinos, sin hablar de los jornaleros que son los que más recientes estos aumentos.

Finalmente, el hecho de que la iniciativa de organización campesina para la producción haya venido desde arriba, desde los mandos de la CNC y los funcionarios públicos, y no de un impulso autónomo de los campesinos a nivel local o regional, contradice la propaganda propuesta por el SAM que habla de organizaciones espontáneas de los campesinos, y puede llevar a la implantación de órganos compulsivos de control económico y político en los ejidos y comunidades, propiciando la división de sus miembros y la diferenciación social.

Por otra parte, el SAM sostiene que para las zonas de mal temporal y los campesinos minifundistas (de menos de 4 hectáreas), no tiene sentido una estrategia productiva porque la agricultura en esas condiciones no es viable, y que es mejor no engañarse y llevar a esta gente programas de asistencia social, de subsidios al consumo, para lo cual ha sido creado COPLAMAR. Según recientes estudios los productores de infrasubsistencia serían 1 423 000 productores, el 55.7% de todos los agricultores, o sea que los productores "marginales" serían la mayoría de los campesinos. (41) Aún aceptando el supuesto de "no viabilidad", es evidente que las medidas asistenciales propuestas no son sino un mero paliativo

(41) A. Sejtman, Economía campesina: Lógica Interna, Articulación y Persistencia, Revista de la CEPAL, agosto de 1980, p. 45.

destinado a mantener la población rural en estas zonas, tradicionales reservas de fuerza de trabajo para la economía capitalista, evitando explosiones causadas por el hambre, la inseguridad y el desempleo. En este sentido, los planes del SAM o de COPLAMAR aceptan como un hecho dado la marginalidad campesina sin poder superar la visión dualista sector moderno-sector atrasado, y sin ver -o queriendo ocultar- que el mismo sistema reproduce constantemente esta marginidad como resultado del proceso de acumulación y de desarrollo desigual - del capitalismo que polariza y concentra el ingreso y los recursos tanto social como geográficamente. Esta misma población "marginal" cumple, sin lugar a dudas, por su peso y por el proceso de descampesinización acelerada que sufre, una de las funciones tradicionales del ejército industrial de reserva, que es la de presionar sobre el nivel de los salarios, - por lo menos en el mercado de trabajo no calificado.

LA ESTRATEGIA AGROINDUSTRIAL

Hemos visto a lo largo de este trabajo la importancia que tiene el procesamiento industrial dentro de la cadena agroalimentaria. La función de esta fase no es, solamente relevante respecto al consumo, sino también en relación con la producción primaria ya que la agroindustria influye poderosamente sobre el tipo de productos que se producen y las técnicas de producción empleadas. En un sistema agroalimenu

tario, la esfera de la transformación tiene generalmente un papel clave, estratégico, una "posición de poder" en toda la cadena alimenticia, debido a que domina a la vez la esfera de producción agropecuaria y las esferas de distribución y del consumo, como también al mayor grado de concentración de capital y de maquinización que a menudo ostenta en relación con las otras esferas. Esta posición de poder es todavía mucho mayor cuando la empresa agroindustrial es una filial de una empresa transnacional. Ante esta situación, el plan agroindustrial del SAM, que abarca únicamente los sistemas de granos, leche, carne y oleaginosas, componentes de la canasta básica recomendable, pretende presentar alternativas viables tendientes a beneficiar a los productores primarios, a combatir la desnacionalización de la industria alimentaria y a reactivar y fomentar el consumo de las grandes masas. Este plan se integra con el Plan Nacional de Desarrollo Agroindustrial y en la práctica se trata de que la agroindustria debe proyectarse hacia la producción agropecuaria, que impulsará y organizará, proporcionando insumos y equipos necesarios a los productores y apoyando e incentivando su proceso de organización; además permite al Estado canalizar por su vía de apoyo financiero y técnico a la producción primaria. Se trata así de fomentar la integración vertical de la producción agrícola a las agroindustrias porque permite asegurar una oferta planificada y estable de alimentos, incrementar la productividad

agrícola, asegurar los ingresos estables y decorosos a los productores, y crear, directa o indirectamente nuevos empleos en el campo.

La agroindustrialización suele presentarse en los círculos oficiales como la panacea de los problemas del campo, pero que tiende a tener efectos opuestos a los mencionados. Los dos últimos supuestos tienen un cariz ideológico ya que la actividad agroindustrial es generalmente una industria intensiva en capital y tiende a desplazar mano de obra agrícola por maquinaria sin compensar el desplazamiento con un aumento proporcional de la fuerza de trabajo empleada en las plantas agroindustriales.

Otra política propuesta por el SAM es desconcentrar la producción agroindustrial alentando pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, esta política no parece llevarse a la práctica, ya que hasta ahora se ha puesto énfasis en plantas grandes y diversificadas, tratando de maximizar las economías de escala (combinados lecheros, complejos agrícolas y porcícolas, etc.), lo que dificulta, cuando no imposibilita directamente, la participación de los productores campesinos en la propiedad y el manejo de estos complejos. Además, se usa la tecnología más avanzada que existe, mediante acuerdos de conversión con empresas transnacionales que aseguran una progresiva transferencia de tecnología o la importación de plantas completas "llave en mano". Nunca se habla de capacitar a los campesinos a nivel técnico y administrativo, porque

este modelo tecnológico centralizado es incompatible con una participación campesina amplia, tanto en la producción como en la gestión.

Se propone limitar la difusión de patrones de consumo inadecuados, enajenantes, caros y pobres en términos nutricionales. El SAM se plantea regular la propaganda de las empresas transnacionales alimenticias en los medios masivos de difusión. Sin embargo, hasta hoy no se ha puesto a discusión ninguna modificación legislativa al respecto y los anuncios de la Pepsi-Cola, Bacardí o Adam's siguen interrumpiendo a cada rato los programas y bombardeando al espectador. Mientras no se resuelva sobre este asunto, los programas de educación nutricional tendrán pocas probabilidades de éxito.

Contradictoriamente, se espera contener el avance de las transnacionales en el sector alimenticio ampliando la participación del Estado, que "llenaría los vacíos productivos detectados". Se trata de una política de contención relativa, y no de oposición a la gran empresa transnacional ya que el Estado solo piensa "reorientarla" o desplazarla de los sectores estratégicos de alimentos básicos creando empresas públicas competidoras y apoyando a la inversión privada nacional. El problema radica en que si no se toca el poder económico de la empresa transnacional, las empresas públicas o mixtas tendrán muchas dificultades para competir con adversarios materialmente más poderosos, que controlan gran parte de los mercados, de la tecnología moderna, con amplia experiencia, etc., con el riesgo de que las plantas estatales no pasen de tener un

papel marginal en el mercado, tanto más si la intervención del Estado se limita a una sola fase del sistema. En el fondo las tendencias estructurales del proceso de internacionalización del capital en la esfera alimentaria, son factores que sobredeterminan las políticas y los programas oficiales, por nacionalistas que estos quieran ser, y que marcan los límites de cualquier estrategia que quiera revertir el proceso de transnacionalización del sistema alimentario.

Por otro lado, se pretende impulsar la organización campesina de modo que vaya integrando actividades agroindustriales, de servicios y comerciales. Se aparenta fomentar la asociación de ejidos y empresarios privados, escondiendo que al ser socios desiguales en términos de capital, tecnologías, etc., esta asociación beneficiaría a la larga a los segundos más que a los primeros, ya que los empresarios concluirían acaparando los puestos de gestión administrativa y financiera y los campesinos pasarán a ser "obreros a domicilio" de la empresa.

Finalmente, la "agroindustrialización" propuesta a los campesinos parece ser un instrumento de extensión de la dominación directa del capital sobre los trabajadores del campo y el producto campesino, que se basa en una organización inducida desde arriba, en función de las necesidades del capital agroindustrial (estatal o privado) y no a iniciativa de los propios campesinos, y que manifiesta la necesidad del capital de un grado mayor de modernización y de integración, de absorción de la agricultura por los mecanismos de valorización del capital.

· CAPITULO QUINTO

EMPRESAS AGROINDUSTRIALES Y CRISIS ALIMENTARIA

1. EL NUEVO PATRON ALIMENTICIO

Para el estudio del sistema agroalimentario internacional o nuevo patrón de consumo, es necesario tener presente que el objetivo esencial de la reproducción social capitalista no es la satisfacción de necesidades concretas, la producción de valores de uso, sino, más bien, la producción de plusvalía para la acumulación de capital. El móvil o "motor" principal del modo de producción capitalista se define por las exigencias de valorización del capital y no por criterios de necesidad social. En este sentido, "el valor de uso no puede considerarse jamás como fin directo del capitalista. Tampoco la ganancia aislada, sino el apetito insaciable de ganar."(42)

Esta ley general del sistema de producción capitalista adquiere especial importancia cuando nos referimos al sector productor de bienes de consumo (alimentos en este caso), ya que estos intervienen directamente en la determinación de una parte del valor de la fuerza de trabajo. Esta característica se da hoy en día en el proceso de internacionalización del capital, en el que las corporaciones transnacionales han uniformizado los sistemas de consumo de acuerdo a sus necesidades de reproducción del capital, y en el que una gran parte de la población mundial tiende a alimentarse con un mismo

(42) Karl Marx, El Capital, op. cit., cap. IV, p. 109

"paquete alimenticio". En la actualidad "las dos terceras partes de la humanidad dependen de Estados Unidos para su alimentación." (43).

La incorporación del sector productor de bienes de consumo al proceso de internacionalización del capital, le ha dado a las firmas multinacionales mayores opciones de control de los trabajadores, ya que por su conducto se afectan las mercancías que inciden en la determinación del valor de la fuerza de trabajo. Mediante la transformación industrial de los productos alimenticios, se pretende disminuir el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, tanto por la reducción de costos que significa la producción en masa como por el tipo de "alimentos" que se ofrecen -con escaso valor nutritivo- y que no cumplen con los requisitos necesarios para una dieta balanceada. El capitalismo tiende a transformar los hábitos de consumo, creando nuevas necesidades por productos artificiales o sintéticos, de sabor agradable y donde las normas de calidad están marcadas por la sola apariencia del producto (color, tamaño, forma y presentación).

Dicha degradación alimenticia es el punto de partida de un sistema alimenticio apendicular que tiene por función suplir las antiguas fuentes protéicas. Estas modificaciones capitalistas del sistema alimenticio constituyen un elemento necesario del desarrollo de la sociedad burguesa, en la medida

(43) Gérard Garreau, El negocio de los alimentos, Nueva Imagen, México, 1980, p. 11

en que están enraizadas en la esencia misma de la acumulación del capital, es decir, no solo en la producción de plusvalor para la valorización del capital, sino, muy especialmente, en el mantenimiento artificial de un falso tiempo de trabajo socialmente necesario, logrado principalmente mediante el procesamiento industrial de las materias primas agrícolas (que se funda a su vez en la expansión de un falso sistema de necesidades).

En este proceso, hemos visto a lo largo del presente trabajo, como el capital transnacional reordena de acuerdo a sus necesidades de acumulación y reproducción del capital, las -- agriculturas y los mercados alimenticios, redefiniendo el papel y la función de cada economía nacional en el sistema de internacionalización del capital. De esta manera, el capital pretende ampliar sus posibilidades de valorización, aumentando su producción y abarcando actividades que anteriormente quedaban fuera del reino de las mercancías. Como parte de su lucha competitiva, el capital se esfuerza por elevar en cada país la tasa de explotación, transformando la estructura productiva y las pautas de consumo de acuerdo a su propia conveniencia. Es por esto que "la internacionalización del capital requiere, en consecuencia, la internacionalización de las dietas". (44)

En el transcurso de este fenómeno, es importante la parti

(44) David Barkin y Blanca Suarez, El fin de la autosuficiencia..., op. cit., p. 47

cipación de las empresas transnacionales en los mercados inter-
nos de los países del Tercer Mundo en la medida que son estas
las encargadas de introducir los nuevos productos y normas de
consumo, concentrándose en la necesidad de modificar paulatina-
mente las dietas alimenticias. En esta dinámica destruyen die-
tas tradicionales, o las transforman para generalizar su acep-
tación, ya que las variantes locales no son muy susceptibles a
la producción masiva, a la normalización y a la monopolización.
En este sentido, el modo de producción capitalista en la fase
de internacionalización del capital, disuelve a todo el cojun-
to de culturas alimenticias precapitalistas en tanto son cultu-
ras estrechas o limitadas; sin embargo, no está en condiciones
de ofrecer la constitución positiva de una nueva cultura alimen-
ticia realmente centrada en las necesidades sociales, dada la
represión a que somete en general a los valores de uso que no
se han producido en vistas de las necesidades humanas. Así,
mientras que el capitalismo se constituye sobre la base de re-
primir los valores de uso de las mercancías, el nuevo sistema
alimenticio se presenta como un modo de vida que degrada y des-
quicia la calidad de la base alimenticia.

Antes de pasar a ver cual ha sido la tendencia actual del
desarrollo agroindustrial en la conformación del "nuevo patrón
de consumo", es importante mencionar a los organismos interna-
cionales de crédito como otro elemento clave en la homogenei-
zación de la producción y comercialización de alimentos y en
la modificación de las costumbres alimenticias hasta en los -
rincones más alejados del globo (ver capítulo tercero). Am-

bos factores -tanto la expansión de las empresas transnacionales a nivel mundial como las políticas internacionales hegemónicas-, configuran el marco estructural determinante del actual sistema agroalimentario internacional.

Ahora bien, desde nuestro punto de vista, los aspectos principales que caracterizan este "nuevo patrón de consumo" son: 1) el desplazamiento de los cereales como elemento básico en la dieta humana, para pasar a formar parte importante en la alimentación de animales y, 2) la producción de "alimentos" artificiales de escaso o nulo valor nutritivo, diversificados y diferenciados bajo distintas marcas (mejor conocidos como "alimentos chatarra").

El país donde primero se dieron las modificaciones capitalistas en la dieta alimentaria fue Estados Unidos. Su agricultura se orientó fundamentalmente a la engorda de animales, la cual tiene la peculiaridad de ser despilfarradora de proteínas (en tanto que no todas son aprovechadas por el cuerpo humano), y que generó la necesidad histórica alimenticia de la llamada revolución verde. Dicha "revolución" fue creada en buena medida para resolver las necesidades de los consumidores modernos de carne (de las grandes ciudades) y no para satisfacer las necesidades alimenticias de los países pobres, como lo pretenden divulgar los folletines de la F.A.O.⁽⁴⁵⁾ Grandes sumas de capital estadounidense se invirtieron en actividades que tenían alguna relación con la ganadería o con la producción de carne.

(45) FAO/CIDE, Las Alternativas de la Agroindustria en México, México, 1975.

Esta "ganaderización de la agricultura" se hizo realidad gracias a los avances técnicos alcanzados previamente con la revolución verde, lo que posibilitó la mecanización e intensificación del cultivo de granos y oleaginosas, insumos básicos en los nuevos métodos de alimentación animal. "Actualmente, el 50% del trigo y el maíz, el 80% de la soya y el 20% de todas las materias primas de origen animal o vegetal vendidas en los mercados internacionales provienen de Estados Unidos."⁽⁴⁶⁾ Los efectos de este poder "estratégico" de los norteamericanos se dejaron sentir no solamente en la estructura productiva, sino en la promoción de un patrón alimenticio cuya tendencia es la homogenización a nivel mundial basado en el consumo de carnes, productos lácteos y oleaginosas. En este proceso, los cereales se han convertido en un bien o valor de uso degradado en la medida en que el capitalismo y sus empresas transnacionales se han encargado de pulirlos, convertirlos en harina y procesarlos industrialmente hasta desgastarlos en su base natural. Además de que se desquicia el lugar hegemónico que estos ocupaban dentro de la dieta humana, se les degrada para que solo puedan funcionar como alimento secundario, generando la moderna necesidad por las proteínas animales. En este sentido, los cereales ya solo pueden ser usados como alimento indirecto, es decir, como alimento de lo que será alimento animal (carne, leche y huevos).

(46) Gérard Garreau, op. cit., p. 12

Dentro de este contexto, es posible pensar que la modificación de los patrones de consumo del pueblo norteamericano fué obra tanto de las modernas empresas capitalistas ligadas a la alimentación animal como del gobierno de los Estados Unidos. Este último, a través del Departamento de Salud, se encargó, a partir de la segunda guerra mundial, de difundir el "mito" según el cual la dieta humana no es saludable si no incluye carne, leche y huevos. Esto no significa que se niegue el valor nutritivo de estas mercancías, el problema radica más bien en el desplazamiento de los cereales como elemento básico en la alimentación humana (como era en el caso de las culturas pre-capitalistas), por aquellos más rentables para el capital.

En la actualidad -sobre todo en los países industrializados-, los cereales tienen mayor importancia en la alimentación para animales que para uso humano directo (cuadro No. 15). En esta irracional distribución mundial de cereales, las hambrunas del tercer mundo acontecen a la par de la sobreproducción de cereales y su empleo como mero alimento de engorda animal en los países "desarrollados". Los cultivos básicos como cereales, están siendo paulatina y sistemáticamente desplazados tanto por la expansión de la ganadería como por aquellos productos -cereales y oleaginosas- necesarios para la alimentación animal.

Esta reordenación en la producción alimenticia o nueva -división internacional del trabajo, en la que los países industrializados se presentan como los principales abastecedores de alimentos en el mercado mundial, constituye un elemento clave

CUADRO 15

CONSUMO DE CEREAL PARA USO HUMANO
DIRECTO Y PARA USO INDIRECTO
(Promedios anuales en millones de toneladas)

	1960/61 Millones Tons	1962/63 %	1970/72 Millones Tons	1971/72 %	1975/76 Millones Tons	1976/77 %
Exportadores	164	19	205	18	195	16
Uso Directo	39	5	47	4	45	4
Uso Indirecto	25	14	158	14	150	12
Importadores Occidentales	138	16	173	15	190	15
Uso Directo	70	8	74	7	81	7
Uso Indirecto	68	8	99	8	109	8
Importadores del Este	184	21	254	22	283	23
Uso Directo	106	12	117	10	127	10
Países Desa- rrollados	486	56	632	55	668	54
Uso Directo	215	25	238	21	253	21
Uso Indirecto	271	31	394	34	415	33
Países Subde- sarrollados	244	29	325	29	380	30
Uso Directo	227	26	299	26	347	28
Uso Indirecto	17	3	26	3	33	2
China	115	13	161	14	185	15
Uso Directo	103	12	148	13	170	14
Uso Indirecto	8	1	13	1	15	1
Total Mundial	866	100	1 131	100	1 246	100
Uso Directo	570	66	698	62	783	63
Uso Indirecto	296	34	433	38	463	37

Fuente: World Agricultural Situation, No. 10, Economic Research Service, USDA, en World Employment Programme Research, Working papers, I.L.O., Génova, 1980, citado por Gonzalo Arroyo en el curso sobre Agroindustrias Alimentarias, organizado por el Instituto de Inves-
tigaciones Económicas, Septiembre-Octubre de 1982.

para explicar el actual patrón agroalimentario. Según una encuesta realizada por la FAO sobre la producción mundial de cereales, (47) la relación entre países desarrollados y subdesarrollados es la siguiente:

	Superficie Mundial	Producción Mundial
Países Desarrollados	40%	64%
Países Subdesarrollados	60%	36%

Aunque los países industrializados producen la mayor parte de los cereales en una menor superficie, el consumo energético de estos es bastante desigual; de la producción total, los países desarrollados solo consumen directamente el 44.7% mientras que los países subdesarrollados consumen el 66.1%. Esto se explica porque los primeros destinan preferentemente su producción de cereales al consumo humano no directo, es decir, a la alimentación para la engorda de animales. Sin embargo, esta tendencia tiende a generalizarse también a los países subdesarrollados como fruto de la especialización de cultivos impuesta por el capital transnacional. La cercanía de México a Estados Unidos lo ubica como un país "privilegiado" en la adopción de este nuevo patrón de consumo, generando importantes cambios en la estructura productiva y en las normas alimenticias.

(47) FAO, Cuarta Encuesta Alimentaria Mundial, Roma, 1977.

La implantación generalizada de tales modificaciones culturales fué la condición de posibilidad de la expansión de la agricultura norteamericana. La revolución verde representó un pilar importante para el gran capital comercial norteamericano en su necesidad de conquistar el mercado internacional y de modificar a escala mundial el sistema de necesidades alimenticias. "A partir de este momento es evidente que las más grandes potencias no están exentas de las penurias alimentarias y que una helada en Kansas puede provocar largas filas de espera en las panaderías de Moscú."⁽⁴⁸⁾ La Unión Soviética surge en el mercado mundial como el gran consumidor de los excedentes cerealeros norteamericanos (tanto para consumo humano directo como para la engorda de ganado). Sólo hasta este momento en que el otro polo económico mundial ha subsumido realmente su consumo al capital, puede desplegarse el potencial agrícola del capital estadounidense. El comercio de granos en gran escala entre Estados Unidos y Rusia marca de alguna manera la génesis del poder cerealero de los Estados Unidos.

Los países subdesarrollados son también cada vez más dependientes del capital norteamericano en granos básicos. El caso de México es bastante ilustrativo en la pérdida de autosuficiencia alimentaria por parte de estos países, anteriormente principales abastecedores del mercado mundial en mate-

(48) Gérard Carreau, *ibid*, p. 11

ria de alimentos y materias primas. En el cuadro No. 16 sobre la Balanza Comercial de Alimentos, se puede apreciar que la brecha entre exportaciones e importaciones se ensancha cada vez más. En el periodo 1972-1975, se observan saldos favorables en el concepto de alimentos y bebidas; sin embargo, las compras al exterior de alimentos básicos fueron muy significativas y, en el caso de las exportaciones, la relación de elaborados a no elaborados presentó una tendencia decreciente (este es un factor importante si se considera el menor valor agregado que contienen los alimentos no elaborados o semielaborados). Sin embargo, el hecho más importante que hay que resaltar aquí, es que, mientras que el país se ha convertido cada vez más dependiente del exterior para abastecerse de productos básicos (las importaciones pasaron en este periodo de 59.2% a 87.9%), la producción de alimentos con cierto grado de transformación industrial se expandió notablemente (las importaciones en este renglón pasaron de 40.8% a 12.1%). Como se observa la tendencia es a consumir cada vez más alimentos con un cierto grado de transformación industrial. Este proceso está dirigido por empresas transnacionales que se han expandido hacia nuevos mercados en busca de mayores ganancias y del control estratégico de las materias primas.

Con la introducción de nuevas mercancías, las empresas agroalimentarias han promovido el establecimiento de nuevos procesos productivos unificados en la producción de un determinado tipo de productos con escaso valor nutritivo. Esto produce como consecuencia un cambio de patrón alimenticio en

CUADRO 16

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO
(Millones de Pesos)

Concepto	1972		1973		1974		1975	
	Millones pesos	%						
Exportación (1)	22 811		30 709		35 625		35 733	
Alimentos y bebidas (2)	6 100	100.0	7 658	100.0	11 368	100.0	10 697	100.00
No elaborados o								
Semielaborados	4 335	71.1	5 575	72.8	7 513	66.1	7 749	72.4
Elaborados	1 765	28.9	2 083	27.2	3 855	33.9	2 948	27.6
Importación (3)	36 689		51 823		75 709		82 252	
Alimentos y bebidas (4)	2 076	100.0	4 949	100.0	11 597	100.0	9 793	100.0
No elaborados o								
Semielaborados	1 228	59.2	3 521	71.1	8 907	76.8	8 607	87.9
Elaborados	848	40.8	1 428	28.9	2 690	23.2	1 186	12.1
Saldos								
(1) - (3)	-13 878		-21 114		-40 084		-46 519	
(2) - (4)	4 024		2 709		- 229		904	

Fuente: Cálculos elaborados según datos de la Dirección General de Estadísticas, SIC.

la ciudad y en el campo, como también en el valor calórico y proteico de los alimentos consumidos. Esta tendencia a venido a agravar aún más los problemas del hambre y la subalimentación en amplias capas de la población ya que son productos caros que no se producen para satisfacer necesidades sociales sino, más bien, se producen de acuerdo a las necesidades de acumulación y reproducción del capital. En este proceso se desplaza la base natural de la alimentación para dar paso a productos sintéticos con alto grado de procesamiento industrial.

La agricultura ha pasado a constituir solamente un subsector de los que conforman el conjunto del proceso social de alimentos. Dentro de la cadena agroalimenticia, el eslabón del procesamiento es el determinante del resto de la cadena, pasando la agricultura a ser, un eslabón o subsector cada vez más subordinado (los contratos de producción son una muestra de esta mayor dependencia de la agricultura a la agroindustria). En el cuadro No. 17 se puede apreciar la tendencia de creciente de las actividades primarias en México en cuanto a su participación en el valor agregado del producto. En el periodo de 1960-1975 las actividades agropecuarias pasaron del 15.9% al 9.4%, mientras que la industria creció el 29.2% al 35.4%. Esto se debe en buena medida a que la agricultura se encuentra sometida cada vez más al desarrollo agroindustrial, en el que las decisiones de qué, cómo y cuanto producir se dan desde el exterior del propio sector, incluso fuera del país.

Lo mencionado más arriba sobre la tendencia a la concen-

CUADRO 17

PRODUCTO INTERNO BRUTO
(A precios de 1960)

Año	Millones de pesos	Tasa mediana de crecimiento anual (%)	Actividad primaria (%)	Industrial (%)	Servicios (%)
1960	150 511	-	15.9	29.2	54.9
1965	212 320	8.2	14.1	31.0	54.9
1970	296 600	7.9	11.5	34.0	54.5
1975	390 104	6.3	9.4	35.4	55.2

Fuente: Banco de México, S.A.

tración de la propiedad rural y el efecto de expulsión de mano de obra como resultado de la mecanización, tiene también impacto sobre los patrones nutricionales. El desempleo rural y la emigración hacia las grandes ciudades, tienden a aumentar la demanda de alimentos de consumo popular, al mismo tiempo la producción de estos tiende a decaer como consecuencia de la competencia ejercida sobre la tierra para producir para la agroindustria.

Esta pérdida de autosuficiencia alimentaria de México y los países subdesarrollados se debe a su inserción en el actual sistema agroalimentario mundial. Dicha inseguridad alimentaria, se funda tanto en la penetración de los patrones de consumo impuestos por las empresas transnacionales, como en la disolución de las antiguas costumbres alimenticias en la medida en que el capitalismo ha creado una comercialización nacional e internacional en función de la homogeneización de las costumbres alimenticias, de la potenciación de la producción agrícola y de la degradación de la sustancia natural de los alimentos. Tales determinaciones fundamentan la irracional distribución mundial de cereales y la creación de nuevas necesidades por valores de uso que no se han producido en vistas de las necesidades humanas.

LOS ALIMENTOS PROCESADOS

La producción de alimentos procesados constituye una de -

las características más peculiares del actual patrón alimenticio. Dentro de la cadena agroalimentaria internacional (que comprende la producción de insumos y maquinaria; la producción agropecuaria propiamente tal; el procesamiento industrial de los productos y la distribución mundial hasta el propio consumidor), el procesamiento representa el eslabón clave en la determinación y estandarización de las pautas de consumo alimenticio. Con su imposición, una parte importante de la población mundial tiende a alimentarse con productos que han sufrido algún tipo de transformación industrial. La producción para el autoconsumo o la alimentación natural, se vuelven cada día más impracticables en la medida en que la agricultura se ha convertido en un eslabón o subsector subordinado a las determinaciones de las empresas transnacionales que se encuentran ubicadas preferentemente en la transformación y distribución de los alimentos hasta el mismo consumidor (recordar el sistema de cultivos por contrato en México, expuesto en el capítulo segundo).

Los alimentos se convirtieron en un sector estratégico demasiado sensible como para ser dejado en manos de los campesinos y su agricultura tradicional. El control directo o indirecto de este sector por parte de las firmas transnacionales se volvió más frecuente, fomentado por un cierto número de estados nacionales, particularmente por Estados Unidos. Esto ha permitido a este país moldear la oferta agrícola mundial de acuerdo a los requerimientos y necesidades del proceso de

transformación industrial de los alimentos.

El auge de las inversiones norteamericanas en la producción de este tipo de alimentos empezó a partir de la década de los sesenta. Las condiciones tanto en Estados Unidos como en América Latina crearon las bases para esa expansión. En Estados Unidos, las compañías más grandes empezaron a preocuparse por las limitadas posibilidades de expansión interna. Ante la saturación del mercado estadounidense en la mayoría de las líneas normales de alimentos procesados, los agronegocios sólo podían aumentar sus ventas y sus ganancias en dos maneras: 1) mediante un aumento de sus gastos en publicidad para vender bocadillos y alimentos listos para preparar en el mercado local y, 2) incrementando o expandiendo sus inversiones en nuevos mercados extranjeros. Los procesadores de alimentos más grandes e importantes como la Del Monte y Campbells siguieron ambos caminos.

Teniendo ya grandes intereses en Europa occidental y Canadá, muchas firmas se volvieron hacia el Tercer Mundo, donde mercados virtualmente inexplorados ofrecían posibilidades ilimitadas de crecimiento. Los gobiernos latinoamericanos estimularon este proceso en su afán por impulsar la industria local, provocando un doble efecto atractivo para las empresas extranjeras por invertir en la región: por un lado se les alentó a aprovechar los incentivos ofrecidos a las compañías que produjeran para el mercado interno y, por otro, estimuló el crecimiento urbano de la región, creando así nuevos mercados para los alimentos procesados.

La industria enlatadora figuró prominentemente en este proceso de expansión de las empresas transnacionales a partir de los años sesenta; compañías como Del Monte, Heinz, Campbell, General Foods, Kraft y McCormick establecieron plantas en diversos países. México fue el país que más inversiones de alimentos procesados atrajo en este período. De las principales empresas norteamericanas establecidas en América Latina dedicadas a la elaboración de alimentos, México ocupa el primer lugar con 32 empresas localizadas en su territorio, le sigue Venezuela con 22 y Brasil con 18. Incluso comparado con otras áreas del mundo, México ocupa un lugar privilegiado ya que ni Canadá (con 31 empresas agroalimentarias estadounidenses instaladas en su territorio) ni Francia (con 23), entre los principales países desarrollados, dan cabida a tan diversificada expansión de empresas transnacionales. (49)

En México, las agroindustrias se ubican principalmente en los propios centros abastecedores de materias primas y en los centros urbanos donde se localizan los mercados potenciales. Tan sólo en el Distrito Federal y en el Estado de México se localizan el 59% de las plantas procesadoras de alimentos; en el noroeste, el 10.8%; en la región del Bajío, el 9.9%; mientras que en suroeste del país sólo se localiza el 2.4 de esta industria. (50)

(49) Ver Octavio Paredes López y Yoja Gallardo Navarro, La Industria Alimentaria en México y la Penetración de las empresas transnacionales, Comercio Exterior, Vol. 26, No. 12, México, Diciembre de 1976, p. 1429.

(50) Paredes López y Gallardo Navarro, op. cit., p. 1426.

Esta localización promueve un desarrollo regional que permite a las empresas procesadoras no solo controlar la oferta agrícola sino, muy especialmente, impulsar un patrón alimenticio encaminado a consumir cada vez más un mayor tipo de productos transformados.

La producción de estas empresas se encuentra sumamente diversificada y diferenciada. La cantidad de productos que se ofrecen en el mercado es extensa, aunque muchos solo se diferencien por su sola presentación o marca. Algunos ejemplos en el caso de México son los siguientes: a) la compañía Del Monte, con una planta ubicada en el Estado de Guanajuato, produce 58 diferentes tipos de productos, frutas y legumbres - principalmente, aunque en la actualidad se encuentre diversificada en la producción de cereales y derivados, aderezos, nueces, leguminosas y otras semillas; b) Kellogg Co., con dos plantas ubicadas en el Estado de Querétaro produce 14 tipos "diferentes" de cereales y derivados, aunque en la actualidad produce también hortalizas, nueces leguminosas y otras semillas "para un desayuno completo"; c) Chocolates la Azteca (Quaker Oats, Co.), produce principalmente bebidas de sabores tipo chocolate en dos plantas localizadas en el D.F., ofrece 19 tipos diferentes de productos bajo 10 marcas comerciales, se ha diversificado y ahora también produce cereales y sus derivados; d) Campbell's de México produce 47 diferentes tipos de mercancías en su planta localizada en Guanajuato, su ramo principal son las hortalizas para la elaboración de sopas en-

latadas, aunque en la actualidad también produce aderezos, carnes y derivados, cereales y sus derivados, nueces, leguminosas y otros; e) Clemente Jacques y Cía. (United Brans Co) lleva al mercado 46 diferentes productos, principalmente hortalizas, con otra variedad en aderezos, carnes y sus derivados, frutas, mieles, postres, nueces y otros; f) Kraft, en una planta (D.F.) bajo 7 marcas distintas produce 67 tipos diferentes de productos, siendo su ramo principal la leche y productos lacteos, además produce aceites, grasas, frutas, mieles, postres y otros; g) la Compañía Nestlé produce alimentos infantiles y lacteos en sus 6 plantas ubicadas en Chiapas, Edo. de México, San Luis Potósi, Veracruz y dos en Jalisco; bajo 17 marcas comerciales tiene una variedad de 28 productos, además se dedica a los aderezos, bebidas no alcohólicas, carnes, cereales y hortalizas; h) Bimbo degrada el pan produciendo 34 variedades diferentes bajo 5 marcas comerciales, etc. (51)

Esta presentación en el mercado de un gran número de mercancías, es parte del proceso consumista impuesto por el modo de producción capitalista. La diversificación y diferenciación de la producción en realidad es "aparente", ya que la mayoría de los productos que se ofrecen (cereales, lacteos, carne, frutas y legumbres, postres, etc), tan solo cambian en su presentación (marca y publicidad) ó, cuando mucho, en el grado de procesamiento. La mayoría de estos productos se ubican dentro del nuevo patrón alimenticio (carne, leche, huevos) pa

(51) Tomado del artículo de Octavio Paredes y Yoja Gallardo, citado anteriormente.

ra cerrar el círculo de la "alimentación completa".

Muchas empresas se expandieron primeramente a la elaboración de productos que se complementaban con su producto principal. Sin embargo, la tendencia actual es la diversificación hacia nuevas áreas de producción -incluso fuera del propio sector como lo veremos más adelante- en la búsqueda de mayores ganancias y del control monolítico de los productos alimenticios, constituyéndose así en grandes complejos de la alimentación. De ahí que la Nestlé haya logrado la "hazaña" de desarrollar una gama de productos con una diversificación tal, que es posible hacer una comida "completa" utilizando únicamente sus productos. En todo caso, la expansión más notable en las últimas décadas ha ocurrido en la producción de bocadillos, botanas y plátanos instantáneos, los "alimentos chatarra" que en Estados Unidos se han convertido virtualmente en artículos primordiales. Este tipo de productos representa la forma más acabada del consumismo alimenticio en el capitalismo y, muy especialmente, el "american way of life" que los norteamericanos han promovido alrededor del mundo.

ALIMENTOS CHATARRA

Una de las características principales del actual patrón alimenticio consiste en la elaboración de "alimentos" caros, de escaso o nulo valor nutritivo. Las agroindustrias se han diversificado a la producción de bienes de consumo inmediato

tales como: bocadillos, botanas, pastelillos, bebidas gaseosas, jugos sintéticos, dulces, frituras, platillos congelados e instantáneos, etc.; los "alimentos chatarra" que han venido a deformar los hábitos alimenticios de amplias capas de la población. Se calcula que "entre 1960 y 1975 los procesadores estadounidenses de alimentos establecieron cuando menos 75 nuevas subsidiarias en América Latina para manufacturar estos tipos de productos. Al propio tiempo, muchas firmas establecidas aumentaron sus líneas de productos para incluir en ellas a los alimentos basura". (52)

La lista de alimentos caros, muy procesados y de bajo valor nutritivo que las compañías estadounidenses manufacturan en Latinoamérica es casi ilimitada. Unos cuantos ejemplos son: Kool-Aid de General Foods, dulces, gelatinas y polvo para refrescos entre otros; Adams de la Warnes-Lambert International hace chicles, dulces y chocolates; Del Monte produce las botanas Bali; Pepsi, además de refrescos, elabora la extensa variedad de las botanas Sabritas; Anderson Clayton hace mezclas para pizza y dulces; Beatrice Foods, Co. elabora chicles y helados Holanda; Canada Dry -también norteamericana-, extractos y sabores artificiales; Coca-Cola Co., refrescos, botanas, extractos, etc.; Kentucky Fried Chicken de la Heublein Inc. se dedica a la carne de pollo; Kellogg degrada a los cereales -igual que la General Mills, Inc.; Pillsbury Co., galletas y pastas; Reynaoud Ltd., dulces y saborizantes artificiales;

(52) Roger Burbach y Patricia Flynn, *Objetivos Agroindustriales de América Latina*, Investigación Económica 147, UNAM, enero-marzo de 1979, pp. 60-61

Kraft hace imitaciones de queso, yogurts y postres; Standard Brands produce gelatinas, flanes, dulces y confitados; Burger Boy, hamburguesas, etc., etc.

Esta gran cantidad de productos innecesarios que se diferencian tan solo por su marca y presentación, se han convertido -mediante la publicidad- en "alimentos indispensables" para el público consumidor, en la medida de que se les ha dotado de un valor subjetivo que despierta en el incauto consumidor el antojo de comprarlo, sin pensar para nada en su valor nutritivo. Esta degradación alimenticia es una muestra de la vaciedad con que el capitalismo concibe la vida, ya que se pone especial énfasis en las apariencias -en este caso que sean productos atractivos a la vista y de sabor agradable- sin preocupar para nada el valor energético de los "alimentos". Este proceso se complementa con el hecho de que para la elaboración de este tipo de bienes, se utilizan materias primas sintéticas o artificiales, que no contribuyen en nada a resolver los graves problemas de alimentación que sufren las capas más pobres de la población.

El mercado de productos intermedios, como los que se utilizan para dar color, estabilizar y conservar alimentos, está completamente en manos del capital extranjero. Es decir, que este controla no solamente las empresas que transforman los alimentos, sino también las que proporcionan insumos de origen químico como saborizantes y colorantes; los principales fabricantes de latas para conservar alimentos son propiedad de la Can Co. y American Can Co. de Estados Unidos.

Las empresas transnacionales cuentan con los recursos tanto científicos como tecnológicos que les permiten desarrollar una gran diversidad y diferenciación de productos artificiales de acuerdo a las necesidades de reproducción ampliada del capital.

Aunque la mayoría de esos alimentos procesados están concebidos para los mercados de las élites urbanas, algunos de ellos, como los dulces, chicles y refrescos se venden a los sectores más pobres de la población. "En México, anualmente se consumen 14 mil millones de botellas de bebidas gaseosas, aproximadamente cinco botellas semanales por habitante, hombre, mujer o niño. Debido a la intensa publicidad, la gran mayoría de los habitantes del país ha adoptado la bebida gaseosa como parte integral de su dieta. Las marcas extranjeras dominan las tres cuartas partes del mercado y únicamente a la Coca-Cola, mediante sus diversas marcas de fabrica, le corresponde el 42% de la venta de bebidas gaseosas en México!"⁽⁵³⁾ Esta situación coloca a México como el primer país en América Latina en el consumo de refrescos y del control transnacional sobre dicha industria.

Es de esperar que esta tendencia continúe y se diversifique aún mas, sobre todo en aquellos países -como Brasil y Venezuela- de grandes concentraciones urbanas y con clases media y alta en rápido crecimiento, consumidoras importantes de bocadillos y alimentos listos para preparar.

(53) Roger Burbach y Patricia Flynn, op. cit., p. 61.

El consumismo de este tipo de mercancías es producto del control ideológico que ejercen dichas empresas -mediante la publicidad- sobre la industria alimenticia, creando nuevas necesidades por productos que no son indispensables y que vienen a sustituir las antiguas culturas alimenticias que tienen como base los alimentos naturales. La promoción de este estatus de vida burgues se dirige al público consumidor formado principalmente por niños. "Lleva tiempo, es verdad, pero si uno espera continuar con el negocio durante cierto período, piense en el lucro que puede significar para su compañía condicionar a un millón o a diez millones de niños que llegarán a ser adultos educados por usted para que compren artículos, de la misma manera que se adiestra a los soldados para que marchen cuando oyen la orden de avanzar". (54) Los niños constituyen el "cuerpo" más frágil de la sociedad, al cual la burguesía se encarga de moldear a su imagen y semejanza. Mediante el manejo de símbolos e imágenes -a través de la televisión y la publicidad- se persuade a los niños a consumir los "alimentos chatarra", poco nutritivos, pero dotados de un "valor" más allá de su valor real. Los niños "alimentados" con este tipo de mercancías -además de deteriorar sus cualidades físicas e intelectuales-, son los futuros consumidores-, compradores de alimentos poco nutritivos, caros y artificiales.

Este condicionamiento al que es sometida la población, -

(54) Vance Packard, Las formas ocultas de la propaganda, ed. Sudamericana, Argentina, 1973, p. 174.

permite a las firmas extranjeras -y al capital en general- regular (distorsionando) el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo, en la medida en que se le induce a considerar como necesarios productos que no son indispensables para su reproducción. En este sentido, podemos considerar que el tiempo de trabajo se convierte en un tiempo de trabajo absurdo o ficticio, que permite al capital extraer una mayor plusvalía y lograr un control más efectivo de la clase trabajadora. Este proceso - tiende a generalizarse y homogeneizarse a nivel internacional, en la medida que las agroindustrias transnacionales producen alrededor del 50% de la alimentación mundial, regulan la distribución y mantienen un control monopólico sobre los medios de producción.

Las ganancias obtenidas por las empresas transnacionales en la promoción de este "paquete alimenticio", les ha permitido crecer y diversificarse hacia otros sectores, como lo veremos a continuación.

DIVERSIFICACION Y DIFERENCIACION DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA

En la actualidad la industria procesadora de alimentos se encuentra sumamente internacionalizada. Marcas como Del Monte, Kraft y Coca-Cola son palabras de ama de casa, no sólo en Estados Unidos, sino también en Europa y en muchas partes del Tercer Mundo. El poder y el predominio económicos en esta industria se concentran y se centralizan cada vez más a medida que

las adquisiciones y las fusiones se producen entre los grandes procesadores (dentro y fuera del sector alimenticio, como lo veremos a continuación). La Nestlé, una compañía con casa matriz en Suiza y una de las mayores procesadoras de alimentos en el mundo, compró recientemente la Libby, McNeil, Libby, una gran compañía enlatadora estadounidense. La United Brands representa la fusión de la compañía procesadora de carne John Morrell y la United Fruit, en tanto que la compañía empacadora de carne Swift actualmente propiedad de Esmark, un grupo dedicado tanto a la producción de fertilizantes como al procesamiento de alimentos. Estos hechos generales en el capitalismo monopolista constituyen el contexto para entender la expansión de las agroindustrias alimentarias en Latinoamérica.

Actualmente, los primeros 100 grupos alimentarios representan cerca de la mitad de la producción mundial con una cifra global de operaciones de más de 145 mil millones de dólares (cuadro No. 18). El número uno mundial, Unilever, se acerca a los 18 millones de dólares en su monto de operaciones, lo que la debe ubicar entre los primeros puestos de las firmas industriales. Nestlé ocupa el segundo puesto con más de 7 mil millones de pesos en sus operaciones. Este récord es tanto más "destacable" por cuanto el mercado nacional suizo es muy reducido, de ahí que el 95% de sus negocios los concreta en el extranjero. Sin embargo, este grupo de las 100 primeras empresas agroalimentarias mundiales, está ampliamente dominado por Estados Unidos ya que 57 firmas realizan las dos terceras par-

CUADRO 18

100 PRIMERAS EMPRESAS AGROALIMENTARIAS MUNDIALES
CLASIFICADAS DE ACUERDO CON LAS VENTAS DE 1976

	País de Origen	Ventas de ali- mentos y bebidas (en millones de dólares US)	Ventas totales (en millones de dólares US.)
Unilever Ltd	GB-Holanda	8 741.2	E 17 638.4
Nestle Alimentaria, S.A.	Suiza	6 247.8	E 7 247.8
Kraft Inc	EUA	4 775.8	4 977.0
General Foods Corp.	EUA	4 401.6	4 910.0
Esmark Inc.	EUA	3 955.2	5 800.6
Beatrice Foods Co.	EUA	3 943.0	5 289.0
Coca-Cola Co. Inc.	EUA	2 911.5	E 3 032.8
Greyhound Corp.	EUA	2 384.9	E 3 738.1
Ralston Purina Co.	EUA	2 365.5	E 3 393.8
Borden Inc	EUA	2 336.3	E 3 381.1
United Brands Co.	EUA	2 130.4	E 2 276.6
Iowa Beef Processors Inc.	EUA	2 077.2	E 2 677.2
Archer-Daniels-Midland-Co.	EUA	2 065.5	E 2 118.5
Pepsico Inc.	EUA	2 051.2	E 2 727.6
Associated British Foods Ltd.	GB	2 015.5	E 3 011.9
Carnation Co.	EUA	2 004.5	E 2 167.0
CPC International Inc.	EUA	1 968.1	2 696.0
LTV Corp.	EUA	1 919.4	4 496.9
Heinz H. J. Co.	EUA	1 882.0	1 882.0
Seagram Co. Ltd	Canadá	1 873.7	E 2 048.8
Imperial Group Ltd.	GB	1 846.9	5 789.9
Ranks Hovis McDougall Ltd.	GB	1 801.1	E 1 660.6
Procter & Gamble Co.	EUA	1 800.5	E 7 649.0
Nabisco Inc.	EUA	1 780.2	E 2 027.3
General Mills	EUA	1 734.7	2 909.4
Grand Metropolitan	GB	1 704.1	2 974.0
Unigate Ltd.	GB	1 640.4	1 743.4
Campbell Soup Co.	EUA	1 590.9	E 1 635.0
Cadbury Schweppes Ltd.	GB	1 522.6	1 589.9
Associated Milk Producers	EUA	1 500.0	E 1 623.0
Mars Inc.	EUA	1 500.0	E 1 500.0
BSN-Gervais Danone S.A.	Francia	1 444.8	2 641.3
Allied Breweries Ltd.	GB	1 430.3	E 1 787.9

continúa

País de Origen.	Ventas de alimentos y bebidas (en millones de dólares U.S.)	Ventas totales (en millones de dólares U.S.)
Anderson Clayton	EUA 1 425.0	1 557.0
ITT	EUA 1 422.0	E 11 764.0
Standard Brands Inc.	EUA 1 411.8	E 1 810.0
Kellogg Co.	EUA 1 385.5	1 385.5
Canada Packers Ltd.	Canadá 1 382.5	E 1 634.9
Suntory	Japón 1 376.4	E 1 376.5
Anheuser-Busch Inc.	EUA 1 357.4	E 1 441.0
Cargill Inc	EUA 1 355.0	E 10 800.0
Central Soya Co. Inc.	EUA 1 348.6	E 1 839.9
Mitsui & Co. Ltd.	Japón 1 320.6	12 993.3
Heublein Inc.	EUA 1 291.2	E 1 550.9
Del Monte Corp.	EUA 1 270.9	E 1 483.8
Spillers Ltd.	GB 1 189.9	E 1 245.5
Norton Simon Inc.	EUA 1 159.6	1 807.7
Consolited Foods Corp.	EUA 1 154.5	2 754.9
Lyons J & Co. Ltd.	GB 1 147.5	1 466.7
Brooke Bond Liebig Ltd.	GB 1 119.4	E 1 193.9
Snow Brand Milk Products Co. Ltd.	Japón 1 101.6	E 1 324.7
Hormel Geo & Co. Inc.	EUA 1 094.8	E 1 094.8
Oscar Meyer & Co. Inc.	EUA 1 087.8	E 1 133.1
Quaker Oats Co.	EUA 1 070.2	E 1 551.3
Amstar Corp.	EUA 1 034.0	E 1 118.5
Land O'Lakes	EUA 1 022.2	E 1 241.6
United Biscuits Holdings Ltd.	GB 1 012.1	1 053.0
Bass Charrington	GB 1 010.1	E 1 619.6
Tate & Lyle Ltd.	GB 1 055.5	5 169.1
Schlitz	EUA 1 000.0	E 1 000.0
Philip Morris Inc.	EUA 987.6	E 4 293.8
Kirin Brewery Co. Ltd.	Japón 968.9	1 997.8
Faellesforeningen for Danmarks Brugsforeninger FDB	Dinamarca 950.0	E 1 256.7
South Africa Breweries Ltd.	Sud Africa 943.0	E 1 328.0
Union Laitiere Normandie,S.A.	Francia 927.0	E 927.0
DET Ostasiatiskekomppagni A/S	Dinamarca 903.4	3 260.0

continúa

	País de Origen	Ventas de alimentos y bebidas (en millones de dólares U.S.)	ventas totales (en millones de dólares U.S.)
Whitebread & Co. Ltd.	GB	890.3	1 047.5
Heincken	Holanda	873.3	952.2
Dubuque Packing	EUA	850.0	E 850.0
Mid-American Dairymend	EUA	850.0	E 900.0
Ajinomoto	Japón	823.0	1 113.0
Staley A.E. Manufacturing Co.	EUA	819.4	819.4
Rapid American Corporation	EUA	807.0	E 2 346.0
Foremost Mc Kesson Inc.	EUA	800.0	2 694.6
Rowntree Mackinstosh	GB	777.6	777.6
Nippon Suisan Kaisha Ltd.	Japón	776.0	E 853.4
Missouri Beef Packers MBPSL	EUA	757.8	814.8
Kane-Miller	EUA	752.8	E 800.0
Distillers	GB	751.9	1 711.1
Pabst Brewing	EUA	750.0	752.7
Great Atlantic and Pacific Tea	EUA	723.6	E 7 235.9
Nisshin Flour Milling Co. Ltd.	Japón	716.2	E 722.5
Castle and Cook	EUA	705.8	850.0
George Weston Ltd.	Canadá	700.0	E 4 301.8
Pillsbury Co.	EUA	700.0	1 422.0
Sudvieh-Sudfleisch	RFA	700.0	E 743.0
Campbell Taggart	EUA	698.0	E 698.0
Pet Inc.	EUA	696.9	E 1 064.0
Octker Gruppe	RFA	694.0	1 111.1
Arthur Guinness	GB	670.1	836.2
Meiji Milk Product Co.	Japón	664.0	819.7
International Multifoods Corp.	EUA	660.7	847.0
Safeway	EUA	650.0	10 442.5
Continental Grain Co.	EUA	645.0	5 000.0
Liggett Group	EUA	639.4	E 825.0
Taiyo Fishery Co. Ltd.	Japón	629.0	1 719.4
Sand W. Berisford Ltd.	GB	620.6	1 551.5
Gold Kist	EUA	617.3	E 892.0
Bunge and Born	Argentina	600.0	E 2 000.0
Koninlijke Wessanen NV	Holanda	599.9	714.2

Fuente: Centro de Investigación e Información sobre las Empresas Transnacionales de Naciones Unidas. Datos (E) de agosto 1979.

es de la cifra total de operaciones, seguidas por Inglaterra - con 18 firmas.

La mayoría de estas empresas están diversificadas, es decir, que tienen actividades por encima o que avalan al sector alimentario o que incluso están fuera de él. Por encima, por ejemplo, algunas firmas han creado vastos dominios en relación con la producción: Uniliver posee plantaciones en Africa y Asia, adquiridas con el objeto de controlar el aprovisionamiento de materias primas; se encuentra en Camerúm (palmeras aceiteras y caucho), en el Congo (aceite, cacao y thê), en Gabon (palmeras aceiteras), Islas Salomón (copra o médula del coco), Malasia (palmeras aceiteras y olivares), Nigueria (palmeras aceiteras y caucho), Borneo del Norte (producción de madera y palmeras aceiteras), entre otros. Otro caso es Castle and Cook que posee 100 mil hectáreas de piñas en las Islas del Pacífico; Ralston Purina y Central Slya controlan criaderos integrados. En el caso de México no existe un control formal sobre la tierra por parte de las empresas transnacionales, sin embargo, los contratos de producción les permiten un control real sobre la oferta agrícola de acuerdo a sus necesidades de procesamiento (ver capítulo segundo).

La diversificación hacia abajo está también muy difundida entre las empresas agroalimentarias, "30 firmas del grupo de las 100 controlan cadenas de restaurantes"^(55). La Associated

(55) Gérard Garreau, *ibid*, p. 26

British Foods posee 137 carnicerías y 530 supermercados; la U. S. Heublein (Kentucky Fried Chicken), controla por sí sola 609 restaurantes en propiedad y 3223 en concesión; la Nestlé adquirió la Compañía Internacional de Wagons-Lits (cadena de restaurantes). Esta integración ofrece tasas de rentabilidad muy elevadas y un mercado -el de consumo colectivo y de los alimentos preparados- en rápido crecimiento. Numerosas firmas se orientan hoy en día hacia la creación de cadenas de restaurantes, en particular en Estados Unidos (del Monte, Pillsbury, Ralston Purina, etc.), promoviendo un patrón alimenticio de acuerdo al "american way of life".

Las enormes ganancias han permitido a estas empresas diversificarse hacia sectores relacionados con el sector alimenticio o que incluso no tienen nada que ver (aparentemente). Por ejemplo, Uniliver, número uno mundial de la industria alimenticia, además de producir la margarina, aceites y jabones, en todas sus variedades para las nuevas necesidades creadas, ahora se dedica también (o tiene participación) en la producción de instrumentos quirúrgicos, aparatos para laboratorios y productos farmacéuticos, distribución de automóviles, carrocerías para vehículos frigoríficos, productos electrotécnicos, piezas de repuesto para moto y bicicletas, aparatos domésticos y de oficina, materiales de construcción, industria maderera, tiendas y supermercados, textiles, cervezas, etc. La compañía Nestlé, cuyos productos alimenticios principales son las leches condensadas y los alimentos infantiles, adquirió

las empresas: Maggi (sopas de "pollo"), Peter and Kohler (chocolates), Gral Borden (sopas enlatadas), Swiss Condensed Milk Co. (leche condensada y sus derivados), y la Cross and Blackwell (conservas de legumbres y de pescado); esto le permitió ampliar sus mercados y el número de establecimientos en todo el mundo. Sin embargo, tampoco resistió la tentación de diversificarse fuera del sector al adquirir la compañía francesa L'Oreal, dedicada a la elaboración de perfumes. Controla además cadenas de publicidad en Estados Unidos, obteniendo por tanto entradas privilegiadas. Otro caso es la firma Pepsico, inicialmente especializada en la fabricación de soda, esta hoy muy diversificada en la elaboración de botanas (sabritas), equipos deportivos (adidas), transportes y servicios financieros. Esta diversificación se efectuó por compra y toma de control de unas 20 empresas. La Coca-Cola tiene participación en las firmas "anticontaminación", la Consolidated Foods Corp., realiza el 43% de sus negocios en la industria alimentaria; el resto (47%) corresponde a la distribución, los servicios y la industria no alimentaria.

La misma tendencia se observa de otros sectores hacia el sector alimenticio. En el cuadro No. 18 se puede apreciar que varias empresas realizan la mayor parte de sus ventas en otras actividades (como es el caso de la Cargill Inc. y la Tate and Lyle de Gran Bretaña entre otras). Incluso empresas como la Greyhound (transportes y Látt (comunicaciones), que originalmente NO tenían nada que ver con la industria alimen-

ticia, se ubican dentro de las 100 principales empresas procesadoras de alimentos. La industria química participa también cada vez más en la producción de alimentos procesados; algunos ejemplos en el caso de México son: Ciba-Geigy de capital Suizo (aditivos y enzimas); Miles Laboratories, Inc. norteamericana (ácido cítrico, enzimas y colorantes); Reynaud, también norteamericana (saborizantes artificiales); Internacional Flavors and Fragrances (saborizantes).

En Estados Unidos, la empresa Boeing de aviones cultiva también papas, una compañía de seguros (John Hancock Mutual Life) comercializa comidas para asar, la Getty Oil produce almendras, el Bank of America de San Francisco es propietario de 50 mil hectáreas. En Brasil la Volkswagen es propietaria de bastas superficies. La tendencia es general. Se puede afirmar que este desarrollo se irá acentuando, a la vez que implicará importantes trastornos en las dietas alimenticias.

Este entrecruzamiento de empresas, producto de adquisiciones, fusiones y acuerdos de mercado, provoca la formación de grandes complejos agroalimentarios que convierten la producción de alimentos en un "negocio redondo" de unas cuantas grandes empresas. El control monopólico de la industria alimenticia, les permite imponer hábitos de consumo hasta en los rincones más alejados del globo. Se calcula que para 1985 "unos quince grupos realizarán, cada uno, una cifra promedio de 10 mil millones de dólares de operaciones. En 1985, un total de 90 a 100 firmas agroalimentarias deberán concretar por sí mis

mas alrededor del 50% de la producción alimentaria mundial mientras que las 10 primeras firmas asegurarán un quinto de esta producción. Estas firmas beneficiarán y acelerarán simultáneamente el movimiento de uniformización planetaria de los sistemas de consumo". (56)

La expansión de las industrias procesadoras de alimentos refleja el crecimiento continuo del capitalismo monopolista a escala mundial. En este proceso, las técnicas de comercialización han jugado un importante papel en la promoción de un status de vida (burgués), acorde a las necesidades de valorización del capital. Es necesario pues, considerar a las comunicaciones como parte importante en el proceso de internacionalización del capital, sin los medios de comunicación, hubiese sido imposible para las firmas transnacionales promover sus productos e influir tan eficazmente sobre las mentes de los consumidores como lo están hoy en día.

2. LOS MEDIOS DE COMUNICACION Y LA PENETRACION CULTURAL

Los medios masivos de comunicación son uno de los instrumentos privilegiados de las clases dominantes para transmitir al conjunto de una sociedad su concepción ideológica, sus pautas culturales, así como la propuesta de un modo de vida acorde a sus intereses.

(56) J.L. Rastoin, Agrodatta 76: les 100 premiers groupes Mondiaux Dans l'industrie Agro-Alimentaire, citado por Gérard Garreau, op. cit., pp. 20-21

A partir de esta perspectiva se tratará de adentrar en el análisis del papel que desempeñan los medios de comunicación - dentro del fenómeno de la penetración cultural, destacando para ello el papel económico que cumplen en el proceso de circulación del capital, así como la función ideológica que les caracteriza en una sociedad capitalista.

Cuando los medios masivos de comunicación se encuentran - insertos en un sistema económico determinado por la existencia de mercancías, su funcionamiento no puede ser entendido o explicado al margen de dicho sistema, de lo cual deriva una función económica de los mismos al servicio del sistema.

En este sentido, la comunicación tiene un papel importante que desarrollar en el proceso de la producción. Este proceso se puede dividir, en dos esferas: primero, la producción de la mercancía, propiamente tal. Segundo, el consumo de la misma. Esta última esfera puede ser en el nivel del consumo particular o del consumo productivo. Los medios de comunicación tienen la tarea inmediata de imprimir velocidad al proceso de producción. Es decir, acortar la distancia en tiempo entre la producción del bien o mercancía y su consumo. La comunicación, entonces, se inserta en el período de la circulación del capital.

En la fase productiva, los medios de comunicación destacan en tanto que condicionan un mercado y una masa consumidora, mientras que en la segunda esfera los medios de comunicación apresuran -mediante la persuasión- la circulación de los

productos con lo cual se asegura el funcionamiento del sistema productivo.

Los que alimentan a los medios de comunicación y quiénes son los beneficiarios de la función económica que desempeñan resultan ser las empresas transnacionales, pues son ellas quienes alimentan con su publicidad a los medios de comunicación, lo que les reditúa en la ampliación del mercado consumidor, - factor fundamental en el proceso de circulación del capital -ya que este proceso sólo se cumple al momento del consumo de la mercancía-, así como en la implantación de pautas de consumo, y por ende de modelos culturales, en las sociedades periféricas, y aún en las centrales.

Esta situación deriva del hecho de que los medios de comunicación, además de gozar de una gran cobertura -tanto en territorio como en públicos-, han desarrollado un alto grado de credibilidad entre los individuos, así como por ser los medios que más relación cotidiana guardan con los individuos sociales, tanto en el hogar, en el trabajo o en el trayecto entre ambos.

Otro aspecto que debe destacarse es el del público a quien va dirigida la publicidad de los productos, pues es bien sabido que ellos ejercen una mayor influencia sobre las clases urbanas, y dentro de ellas en las clases medias, a quienes se aglutina a partir de un discurso "integrador" y "homogeneizante" que busca mostrar al individuo que el sistema brinda el mismo tipo de oportunidades a la sociedad en su conjunto.

Si bien se ha visto la característica económica de los -

medios de comunicación dentro del sistema mercantil, es pertinente agregar a esa función económica se suma una función ideológica, donde el sistema busca legitimar su existencia frente al conjunto de la sociedad.

La base que sustenta esa función de los medios masivos radica en el empleo de un discurso y una programación que supera todos los vestigios de la marginalidad social, partiendo, para ello, de una standarización en la producción de programas para el consumo de la sociedad en cuestión, producción que es elaborada o decidida por las clases sociales que detentan la propiedad de los medios de comunicación (las empresas transnacionales en este caso).

Propiedad que, dicho sea de paso, se presenta en la fase transnacional del capitalismo bajo la forma de monopolio y que no se limita a la posesión de las instalaciones de transmisión, sino que contempla aspectos como la producción de los programas, información, etc., así como los aspectos de la incorporación de nuevas tecnologías y técnicas publicitarias.

Otra de las características del papel ideológico que desempeñan los medios de comunicación radica en el hecho de que ellos presentan directa o indirectamente sus propios puntos de vista, adecuados a sus intereses materiales, como si fueran de interés universal. Toda la semántica del interés "general" "comun" "nacional", "democrático", encubre una justificación ideológica de la sobreposición del interés particular de los propietarios, anunciantes y empresarios.

De este modo, en la medida en que los medios de comunicación representan su propio interés como común a todos los miembros de la sociedad, no sólo suplantán el punto de vista del receptor sino que crean su propia opinión pública y dan a sus mensajes la forma de universalidad, como si fueran los únicos razonables y absolutos. Así, por ejemplo, la propiedad privada real se transforma en un derecho natural abstracto para la colectividad, como único modo válido de aprobación y la libertad de los empresarios en un derecho inalienable abstracto para las masas, como condición para toda la libertad de expresión.

A partir de lo antes señalado, puede establecerse que los medios de comunicación, en el contexto de la penetración cultural, son los medios privilegiados de las empresas transnacionales en su empeño por mundializar un estilo de vida, basado en el consumismo.

Es decir que las comunicaciones y la información juegan un papel esencial para el sistema transnacional en su conjunto. Las funciones del sistema comunicativo contemplan un aspecto económico dirigido a mantener y ampliar los márgenes del mercado, y a impulsar la aceleración del capital transnacional; y un aspecto político -ideológico tendiente a crear un consenso hacia las pautas culturales y el modelo económico-social que propugna el sistema transnacional.

MANIPULACION Y PUBLICIDAD

Dentro del Sistema Agroalimentario Mundial, la publicidad constituye un instrumento poderoso en la homogeneización de la alimentación, transformando los patrones alimenticios de los pueblos y creando nuevas necesidades. En este punto trataremos de resaltar algunas de las características principales de la publicidad como elemento que permite la manipulación de los consumidores de acuerdo a las necesidades de acumulación de capital a escala internacional.

Se entiende por publicidad al "conjunto de técnicas y medios de comunicación dirigidos a atraer la atención del público hacia el consumo de determinados bienes o la utilización de determinados servicios." (57) En este sentido la publicidad adquiere un carácter netamente comercial, con la finalidad de servir como un factor de influencia psicológica orientado a manejar las decisiones de compra y de consumo. Actualmente a través de la publicidad se canaliza nuestro comportamiento mediante el uso de técnicas y conocimientos de las Ciencias Sociales como la Psicología, Economía y Sociología principalmente. Estas técnicas suelen aplicarse en un plano que escapa a nuestra conciencia, por lo que estas incitaciones son frecuentemente y en cierto sentido "ocul

(57) Citado en Víctor M. Bernal Sahagún, Anatomía de la Publicidad en México, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1974, p. 49.

tas" con lo que resulta que a muchos de nosotros se nos influye y manipula en mayor medida de lo que nos damos cuenta en la vida diaria.

Las agencias publicitarias para lograr una manipulación mayor de la sociedad investigan los por qué de nuestra conducta; al explicarse y conocer nuestras motivaciones podrán controlar y manejar en forma más eficaz los hábitos y preferencias hacia determinados productos para ventaja suya. Esta finalidad los ha llevado investigar "por qué los hombres fuman cigarrillos cortos y las mujeres largos, por qué a los niños les gustan los pastelillos y frituras;" en pocas palabras por qué nos gusta consumir tal o cual cosa. Al tener este conocimiento los publicistas e investigadores saben llegar al consumidor creandole nuevas necesidades o actitudes determinadas que le dará el uso de determinado producto, estado de ánimo o status social que representa el consumo de dichos productos.

En la publicidad no unicamente se requiere saber lo que nos motiva a comprar un determinado producto para tener éxito y máxima eficacia, sino que esto lo obtendrá por medio de la integración de los medios de comunicación y la propaganda. Estos medios de comunicación deben de llegar a públicos muy grandes para proveer al publicista de un número significativo de consumidores "empedernidos" en cada una de las categorías del producto.

En este sentido la publicidad se convierte en un medio

sumamente importante para las empresas transnacionales, ya que esto les va a permitir grandes ganancias a través del consumo de sus productos.

Hace algunas décadas, las compañías agroindustriales se preocupaban de que sus productos se conservaran en forma segura y conveniente sin tener mucha importancia la presentación del producto. En la actualidad sucede todo lo contrario, las empresas son comerciantes de imágenes simbólicas que proveen de un gran significado a la presentación del producto y que junto a esto lo acompaña una situación engañosa y ficticia que la gente consumidora creemos (un paseo por el supermercado nos revela esta situación). La competencia entre los productos alimenticios se ha convertido más bien en un concurso entre compañías publicitarias por presentarnos símbolos o imágenes de productos con escaso valor nutritivo.

Para las empresas transnacionales es importante saber el por qué su producto y la presentación de este encierran en sí mismos no al producto que se va a consumir sino el significado que tiene el uso del producto para el consumidor, es decir, lo que va a representar para él, por ejemplo, un comercial de la Pepsi-Cola donde el lema es "Únete a la gente joven"; esta frase encierra mucho de significado al igual que un engaño ficticio, ya que no es posible que por tomar un determinado producto se unan las personas y puedan convivir en una forma agradable con otras personas y que, además, lo haga sentirse joven a través de su consumo. Todos estos

efectos que producen o creen sentir los consumidores es por medio del mensaje que ha recibido, mientras que la Compañía obtendrá ganancias elevadas sin preocuparse en ningún momento en lo necesario que es realmente su producto en la alimentación, pero el sí preocuparse del por qué lo consume para seguirlo reforzando. De esta manera las industrias alimenticias penetran en la mente del consumidor creando imágenes, colores, diseños o formas para inducirlo a comprar sus productos y así tratar de controlar su comportamiento para que siga consumiendo sus productos.

Ahora bien, las empresas invierten capitales considerables para lanzar un producto o para la publicidad que debe de tener cada uno de los artículos que produce, además de que la publicidad que emplee debe ser realmente efectiva para que pueda competir con las otras compañías que producen productos similares. Estos costos de publicidad resultan muchas veces ser mayores que el costo de producción del mismo producto; este costo que invierte la empresa en publicidad es transferido al valor del producto, por lo que quien realmente paga dicho costo es el propio consumidor al adquirir el producto. Por estos dos aspectos señalados podemos afirmar que las empresas agroalimentarias obtienen ganancias elevadas a través de la publicidad y el consumidor además de ser manipulado para el consumo del producto (por lo que encuentra o cree en él) pagará la forma por la que a través será manejada y controlada su conducta.

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA PUBLICIDAD

Las empresas transnacionales son las encargadas de difundir a nivel internacional el patrón alimenticio impuesto por los países industrializados con Estados Unidos a la cabeza.

Las mismas Compañías Publicitarias que se encargan de la publicidad en México son filiales de empresas transnacionales (ver cuadro No. 19) y tienden a la unificación en la comercialización y publicidad de un determinado producto a nivel mundial sin tomar en cuenta la forma de vida, los patrones alimenticios ni las necesidades locales. El tener el control sobre los medios de comunicación les permite manipular la sociedad a fin de que, consciente o inconscientemente sus miembros se convierten en autómatas orientados hacia un solo objetivo: consumir más y más, todos los artículos que el aparato productivo les presenta relucientes e incitantes tras los escaparates. Este gasto publicitario tiene una gran importancia para el control del consumo y, por ende, en el desarrollo del mercado convirtiéndose decisivo para el desarrollo del sistema de producción capitalista. En esta medida, la publicidad representa un instrumento indispensable para la realización de las mercancías en la fase de la internacionalización del capital.

Por otro lado, se observa que las compañías transnacionales vienen a modificar la alimentación de los países donde se establecen, cambiando su patrón alimenticio y desplazando

CUADRO 19

PRINCIPALES EMPRESAS DE PUBLICIDAD EN MEXICO

Agencias	Facturación (1972) (millones de pesos)	Principales cuentas que manejan en México
1. Noble y Asociados	180	Agfa Gevaert; Avon Cosmetics; Banco Nacional de México; Bristol Myers, Cia. Hulera Goodrich Euzkadi, Clairol, General Foods, General Motors, Henkel Comercial, Hotel Paraiso Marriot Acapulco, Infratur, Johnson & Johnson, La Azteca, Martell de México, Martini Rossi, Massey Ferguson, Mohawk, Nacional Hotelera, Paris Londres, Playtex, Procter & Gamble, Productos Marinela, Richardson Merrel, Shulton de México, Suntory, Tapetes Lator, Texaco, The Sanforized Co., Western Airlines, Campbell's.
2. Walter Thompson de México	130	Banco de Comercio, Bujías Champion, Calzado Canadá, Chicle Adams, Cía. Embotelladora Nacional (Pepsi-Cola), Cía. Hulera Euzkadi, Cía. Medicinal la Campana, Ford Motor Co., Gillette, Holiday Inns, Industria Eléctrica de México, Kellogg Kodak Mexicana, S.A., Kraft Foods, Marcas Alimenticias Internacionales (Pan American Std Brands) Osborne de México, Pan American Airways, Parker Mexicana, Pepsi-Cola Mexicana, Pond's, Lever, Reader's Digest, Tabacalera Mexicana, Williams.
3. McCann Erickson Stanton	130 ^a	American Airlines, Anderson Clayton, Banco Comercial Mexicano, Barcel, Carnation de México, Cigarrera La Moderna (BAT), Coca-Cola de México, Colgate Palmolive, Cía Hulera Goodyear-Oxo, Cía Industrial de Plásticos, Ekco, S.A., Financiera Comermex, Gillette, Halzer y Cía. (Omega, Tissot), Hoteles Hilton, Lufthansa, Nabisco-Famosa, Oso Negro, Prods. Bali, Prods. del Motne, Seguros La Comercial, Panificación Bimbo, Xerox de México.
4. Publicidad Ferrer (Compton Advertising)	101 ^a	Banco Nacional de México, Cía. Cerillera La Central, Nestlé, Cía. Vinicola del Vergel, Cummings de México, Gigante, Iberia, Muñecas Marisol, Puritan,, Publicaciones Herrerías, Renault Mexicana, Ron Batey,

(continúa)

Agencias	Facturación (1972) (millones de Pesos)	Principales cuentas que manejan en México
		Tequila Sauza, Utility, Wagons-Litscook.
5. Publicidad D'Arcy	100	Bodegas de Delicias, Clemente Jacques & Cía. (United Fruit), Cigarrera La Moderna (BAT), Colgate Palmolive, Cosbel Colliere, S.A., Cyanamid, Chiclé Adams, General Popo, Gerber Prods., Grupo Industrial Interamericano, H Steele y Cía. (General Time Corp.), Joseph Bancroft & Sons de México, Kimberly Clark, La Cía. Colonial, Lance, Philco, Sheramex, Shulton de México, Tien-das High-Life, "Formula Uno": 3M de México, Toficos.
6. Camacho y Orvañanos Publicidad	82 ^a	Air Panamá Internacional, Asociación Nacional de Empacadores de Prods. Pesqueros, C.P. Continental, Cosbel, Quantas Airways Ltd., Siemens, Singer Mexicana, Sitsa.
7. Doyle, Dane & Bernbach	80	Banco de Industria y Comercio, Distribuidora del Centro, Cía. Medicinal la Campana, Galletera Mexicana, Mobil Oil, Seagram's Syl-vamex, Uniroyal, Volkswagen, Yale, Michel Mex. (Polaroid).
8. Publicidad Augusto Elías	78 ^a	Alitalia, Aurrerá, Cigarros El Aguila (BAT), Citizen de México, Cosbel, Grupo Industrial Interamericano, Grupo Valcas, Herdez, Moto Islo, Revlon, Sistema Bancos de Comercio, Teléfonos de Méxi-co, Vehículos Automotores Mexicanos.
9. Panamericana de Publicidad (Ogilvy & Mather)		Aceros Esmaltados, Admiral, Anderson Clayton, Anuncios en Directo-rios, Ansa (Yardley), Beecham, Beiersdorf (Nivea), Cigarros El Aguila (BAT), Cinzano, Nestlé, Dubonnet, Destiliby, Garza-Gas,

(continúa)

Aencias	Facturación (1972) (millones de pesos)	Principales cuentas que manejan en México
10. Leo Burnett-Novas	64 ^a	Home Products, House of Fuller Inds. Alimenticias Club. Transportaciones Aéreas, Koblenz Eléctrica, Ron Castillo, Smith Klyne & French, The Coca-Cola Export Corp.
		Bacardí y Cía. Cigarrera Nacional (Philip-Morris), Gillette de México, Grupo Bancario Serfin, Japan Airlines, Laboratorios Miles, Max Factor & Co., Mennen, Miles Overseas Inc., Philips Mexicana, P. M. Steele, Productos de Maíz, Salvat Editores, Schweppers.

Nota: a Estos datos pertenecen a 1970 y fueron tomados de Publicosas No. 27, enero-febrero 1971, p. 11

así a la alimentación básica. El objetivo que se propone la empresa al introducirse en el país se logra al crear nuevas - necesidades (elemento importante en la producción capitalista), y hacerlas creer como de primera necesidad, logrando así una unificación en la comercialización del producto en diversos países a través de las agencias publicitarias que ayudan a fortalecer sus monopolios. Las transnacionales de la publicidad se encargan de atribuir a los productos cualidades mágicas y diferencias irreales, con la mira principal de ampliar el consumo y adquirir mayor poder y control sobre los consumidores, creando así una "sociedad del bienestar".

La competencia entre monopolios en la actualidad, es una competencia con determinadas reglas de juego, derivadas del cada vez menor número de productores dominantes, esto es, buscan ampliar sus mercados no ofreciendo los productos a precios más bajos sino diversificándolos y diferenciándolos a través de la publicidad; esto reafirma el papel de primera importancia que juega ésta hoy en día en la acumulación y expansión del capital transnacional.

Las corporaciones multinacionales han hecho a un lado - la lucha de precios como elemento fundamental o exclusivo de la competencia, encontrando en la publicidad un arma efectiva para acabar con los pequeños productores en la medida que ésta tiene la "cualidad" de ampliar la demanda a extensos - sectores de la población por lo que el consumo reproduce la necesidad y el consumo engendra la producción.

Las grandes empresas sostienen a numerosos equipos de ex pertos de las más diversas especialidades, dedicados a buscar diferencias, a veces imperceptibles, pero muy efectivas, para competir por los consumidores. La competencia monopolista se basa, en buena medida, en la diferenciación de productos, la - cual ha venido a desplazar aún más el valor de uso de las mercan cías, impulsando su venta en base a la pura apariencia.

En síntesis, dentro de la fase de internacionalización - del capital la realización de las mercancías adquiere especial importancia, en la medida en que ahora el consumo de alimentos tiende a homogeneizarse a nivel mundial y es aquí, precisamente, donde la publicidad surge como el elemento unificador y transformador de los hábitos de consumo, orientándolos de - acuerdo a las necesidades de valorización del capital y del sistema agroalimentario mundial.

LAS FORMAS OCULTAS DE LA PROPAGANDA

Existe una unidad dialéctica entre la publicidad y la - propaganda; la primera tiene un carácter netamente comercial mientras que la segunda se extiende a la tarea de manipulación ideológico-política. Muchas veces es difícil delimitar sus campos de manera nítida y precisa ya que se encuentran en tre mezclados en un mismo mensaje para proyectar una determinada imagen. Los medios de comunicación son, en este sentido, importantes para la clase dominante en la tarea de moldear a la sociedad a su propia imagen y semejanza. En un anuncio -

cualquiera, el fin inmediato no es solamente aumentar las ventas de un determinado producto, sino proyectar una imagen de "seriedad", "prestigio", "seguridad", "honestidad", "alegría", etc. Aquí, el objetivo comercial se mezcla con lo político - ideológico, cubiertos ambos con el ropaje de un inofensivo - aviso que solo difunde las características de una compañía - más, pero que en el fondo no es otra cosa que la sutil defensa del sistema como un todo. Esto ha sido posible "gracias" a los enormes avances que se han dado en la tecnología y ciencias -como la Psicología- en el control y manipulación del - comportamiento humano.

Las técnicas e instrumentos de que se valen los especialistas para competir exitosamente en un mercado cada día más saturado de satisfactores de necesidades e imágenes falsas, consisten en explotar en forma vil a las masas de consumidores, indefensos ante técnicas de persuasión y engaño para indagar los motivos que lo inducen a elegir tal o cual producto. Se utilizan técnicas destinadas a llegar al inconsciente o subconsciente (propaganda subliminal), porque por lo general las preferencias se determinan por factores de los que el individuo no tiene conciencia. El consumidor actúa generalmente de manera emotiva y compulsiva, reaccionando inconscientemente ante las imágenes, lo cual permite que los publicistas para localizar presuntos compradores emplee las necesidades emocionales o emotivas para lograr su fin. Un ejemplo podría ser un anuncio de una marca de cigarrillos mostrando una pareja caminando en el campo durante una hermosa tarde -

de primavera, escena en la cual el lector o televidente podrá identificarse con uno de los modelos ~~de~~ ~~trazados~~. Como este hay infinidad de ejemplos más, es cuestión de sentarse unos minutos enfrente del televisor.

En la industria de la comunicación masiva el contenido de los medios de comunicación, noticias, programación y similares ha degenerado en instrumentos para crear una imagen "confiable", la cual puede ser comerciada por los anunciantes. Una vez que el lector o espectador confía, cree o se identifica con el contenido de la comunicación y publicidad se está convolando y modificando a la vez el comportamiento humano.

Otros casos en los que se aprecian diversas técnicas de manipulación empleadas por la publicidad son las siguientes:

a) Las compañías procesadoras de jugos de naranja no naturales (Yus, Tang, Kool-Aid, etc.) se anuncian cada uno diciendo que son "mejor que sus imitadores". Todas estas marcas elaboran sus mercancías con un alto índice de productos químicos de nulo valor nutritivo, por ejemplo, el Tang está compuesto por derivados de plástico. Cuando el anunciante en la televisión argumenta sobre los imitadores competitivos se muestran visualmente las naranjas de verdad; los espectadores recibirán el mensaje subliminal que afirma que el jugo está hecho de auténticas naranjas naturales o que incluso es mejor que éste. La elaboración de este tipo de "jugos de naranja" es un claro ejemplo de la diferenciación de un mismo

producto anunciado bajo diferentes marcas.

b) En los anuncios del pan Bimbo nos presentan a una serie de artistas o deportistas reconocidos -entre el público - consumidor de otro tipo de servicios-, que nos recomiendan - consumir el producto; esto hace creer al espectador consumi- dor, que el producto -en este caso el "pan"- es consumido tam- bién por el artista, haciendo esto significativo para él ya - que el artista tiene un cierto "prestigio". En cuanto al de- portista que también representa un cierto " status social", "pensaremos" que gracias al consumo del producto el deportis- ta a logrado el éxito debido al valor nutritivo que tiene el producto.

c) Un caso tipo de la implementación de la forma de vi- da norteamericana lo constituyen los restaurantes de "fast- food" establecidos en el país, como es el caso del Burger-Boy y otros más. Los anuncios de estos restaurantes se presentan con tonaditas pegajosas, utilizando símbolos caricaturescos y promoviendo "sensacionales ofertas". Esto permite atraer al público consumidor principalmente niños y modificar paula- tinamente los hábitos de consumo por productos "chatarra" de escaso valor nutritivo.

La propaganda de cualquier tipo de producto se vuelve - más efectiva de acuerdo a la constancia con la que es "hombar- deado" el consumidor. En el caso de México esto se logra efectivamente por el poco control que tiene el Estado sobre los medios de comunicación en cuanto a la publicidad. Los -

intentos del Instituto Nacional del Consumidor por reestructurar el consumo a lo estrictamente necesario, han sido infructuosos e insuficientes debido al gran poder que tiene la iniciativa privada en la comunicación.

3. GANANCIA CONTRA HAMBRE

A lo largo del presente trabajo hemos querido mostrar de que manera el capital transnacional expropia los bienes alimenticios a la clase obrera y a la sociedad en general, manteniendo el monopolio de los medios de producción como de los medios de subsistencia. El capital cuenta con los recursos necesarios para imponer sus condiciones, anteponiendo a cualquier tipo de producción la extracción de una mayor plusvalía en cualquier parte del mundo, asegurando así un incremento de sus ganancias para la valorización y reproducción del capital en una escala mayor.

Con la internacionalización del capital, se dicta una dinámica que destruye la capacidad social y política para que una comunidad o un país sea autosuficiente. Crea las precondiciones para hacer que los grupos sociales sean absorbidos por la producción capitalista. La estructura productiva, la canasta de bienes disponibles y la correlación de fuerzas sociales resultan profundamente modificadas en este proceso. En este sentido, el desbastecimiento es una consecuencia normal de la expansión capitalista y de la integración del campesino

al mercado.

A medida que se extiende este "modelo de desarrollo" impuesto por los países imperialistas, es mayor la cantidad de gente que padece hambre y subalimentación en todo el mundo. Por un lado, se ofrecen "alimentos" caros que no están al alcance de las clases mas pobres que constantemente ven reducidos sus ingresos y nivel de vida; por otro lado, el tipo de productos que se ofrecen en el mercado estan cargados cada vez mas de materias primas no naturales -como colorantes y saborizantes artificiales- sin ningun valor nutritivo, modificando costumbres alimenticias y deteriorando el desarrollo físico e intelectual de las personas (en especial la clase obrera y los campesinos).

En este sentido el hambre de la periferia capitalista no sólo le es cosubstancial a la superabundancia de las metrópolis, sino que más bien se trata de una nueva figura del hambre capitalista. Desde nuestro punto de vista, una vez que la sociedad burquesa ha alcanzado cierto grado de desarrollo material, el problema alimenticio del proletariado (y de la sociedad en su conjunto) no radica en la ausencia de pan sino en la degradación del pan, del alimento, de los bienes absolutamente necesarios. De manera que incluso cuando el capitalismo ofrece superabundancia de riqueza, lo que en realidad ocurre es una degradación de la calidad de la vida; lo cual no es más que una de las dimensiones mas opacas de la ley general de la acumulación capitalista, a saber: la sociedad burquesa efectivamente produce una riqueza material cada vez mas alta, pero solo en la

medida en que simultáneamente produce una miseria cada vez mayor.

La moderna miseria alimenticia se presenta bajo su forma invertida: como superabundancia de alimentos. El cultivo, la conservación, la transformación y el empleo de los bienes alimenticios se convierten en una necesidad para el capitalismo pero solo para degradar los alimentos y convertirlos en objetos de sabor atractivo. Por ello la superabundancia del capitalismo contemporáneo se presenta como una superabundancia de alimentos supletorios, generando trastornos en el resto de la economía.

La tendencia de la sociedad es hacia la automatización, la enajenación del futuro en la alimentación por la búsqueda de la ganancia inmediata, por ello creemos que el fin de la autosuficiencia alimentaria presagia el resurgimiento de una lucha milenaria de los campesinos contra las fuerzas desintegradoras, una alianza frente al cambio y un potencial para el cambio radical de la sociedad.

CONCLUSIONES

La internacionalización del capital (producto financiero y comercial) en la agricultura, es fruto del proceso de expansión del capitalismo a nivel mundial. En esta expansión de las relaciones sociales de producción capitalista, el capital transnacional reordena de acuerdo a sus necesidades de valorización y reproducción del capital, las estructuras productivas y los mercados alimenticios, redefiniendo el papel de cada economía en la conformación de un nuevo sistema agroalimentario internacional.

El capital internacional genera una profunda transformación de la estructura agraria, hace insostenibles las antiguas formas de producción e integra a la agricultura como subsector de la cadena agroindustrial. Desde la fase de procesamiento, las empresas agroalimentarias moldean la producción agropecuaria según sus requerimientos de transformación y abastecimiento de los mercados de países industrializados. La producción de este nuevo tipo de mercancías en países subdesarrollados es el germen del establecimiento de nuevos procesos de trabajo y de la creación de nuevas necesidades.

El proceso de modernización de la agricultura obedece a un modelo exógeno cuyo fin es la obtención de plusvalía. Los resultados de este tipo de desarrollo han sido negativos en términos generales pues, aunque se ha incrementado la producción y productividad agrícola, estas se han dado en forma -

desigual, abarcando sólo los predios medios y grandes, que concentran la tierra de mejor calidad, el capital, recursos tecnológicos, riego y crédito estatal; acelerando el desarrollo de ciertas regiones en la especialización de un determinado tipo de productos. En esta dinámica el capital transnacional impone innovaciones tecnológicas que actúan como mecanismos importantes para establecer y perpetuar la dependencia. En vez de propiciar el desarrollo, la modernización del agro es síntoma de mayor subdesarrollo.

La legislación sobre inversiones extranjeras ha resultado obsoleta para frenar la penetración del capital extranjero del cual las empresas agroindustriales constituyen un importante elemento descapitalizador. De las diversas formas en que se introduce el capital extranjero en la economía nacional, el sistema de cultivos por contrato representa un mecanismo eficaz en la sobredeterminación de la producción agropecuaria y que le permite al capital transnacional operar en condiciones de monopolio y monopsonio.

La "ganaderización de la agricultura", el desplazamiento de cultivos básicos como maíz y frijol por otros de mayor rentabilidad para el capital internacional -como frutas y legumbres- y la producción de alimentos balanceados para la engorda animal, son algunos de los cambios provocados por la inserción de México en el nuevo sistema agroalimentario internacional y que han llevado al país a la pérdida de autosuficiencia alimentaria. Esta situación ha generado una mayor dependencia

del exterior en la medida de que a las importaciones de capital y tecnología se agregan las de alimentos básicos producidos anteriormente en el país. Este tipo de desarrollo es tanto más paradójico por cuanto en la actualidad los animales y los consumidores externos consumen mas alimentos básicos en México que el grueso de los mexicanos.

La integración de la agricultura mexicana a la cadena agroindustrial ha acelerado el proceso de desintegración de la agricultura de subsistencia, la pauperización del campesino minifundista y de los trabajadores agrícolas sin tierra, su emigración masiva como braceros o hacia las periferias de las grandes ciudades, en pocas palabras, la descampesinización, subproletarización y conformación de un ejército industrial de reserva, elementos que actúan como palancas para la acumulación y concentración de la tierra en creciente agroindustrialización. En buena medida la deficiencia en la producción de alimentos se debe a la débil posición en que se encuentran los campesinos en el contexto de la lucha de clases.

Las fuentes de financiamiento internacionales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo no han sido útiles para el proceso de acumulación interna de capital; por el contrario han sido factores de dependencia y deformadores del sistema productivo nacional. Debido a la intensidad de la producción que se promueve, se produce un agotamiento en la fertilidad de los suelos y aún una ruptura de los sistemas ecológicos, particularmente en las regiones que producen para

la exportación o para el abastecimiento de empresas agroindustriales.

El llamado SAM no se puede concebir más que un proyecto de emergencia frente a la crisis alimentaria generado por el sistema de explotación del campesino y por largos años de anarquía en la producción agrícola. Este proyecto del Estado mexicano miente cuando argumenta que busca la autosuficiencia de granos básicos con el objeto de satisfacer las necesidades populares. Busca, en verdad, el equilibrio de la balanza comercial, pero, en última instancia, lo que se propone el SAM es mantener a los campesinos arraigados a la tierra en condiciones de mayor control estatal y reactivar su economía, pero subordinándola a los requisitos del capital, intensificando sus procesos de producción y extrayéndoles una mayor cantidad de plusvalía.

En términos generales las tendencias estructurales del proceso de internacionalización del capital en la esfera agroalimentaria, son factores que sobredeterminan las políticas y los programas oficiales, por nacionalistas que estos quieran ser, y que marcan los límites de cualquier estrategia que quiera revertir el proceso de transnacionalización del sistema alimentario.

Paralelamente a la internacionalización del capital en la agricultura se ha desarrollado un proceso de internacionalización de las dietas. Se ha promovido un nuevo patrón alimenticio que consiste en el desplazamiento de los cereales -

como alimento básico y en la producción de una gran cantidad de "alimentos" artificiales de escaso o nulo valor nutritivo. La publicidad ha jugado un importante papel en la difusión y homogeneización de las costumbres alimenticias en todas partes del mundo.

Esta degradación cualitativa de los alimentos desarrollada por el capitalismo actual, es la muestra de la vaciedad con que se concibe la vida. En este sentido la forma social capitalista aparece también como una forma histórica limitada en ocasiones más brutal que las formas precapitalistas. Desde esta perspectiva, las opciones proletarias, anticapitalistas, referidas al terreno de la cultura alimenticia no se identifican con la "superabundancia" que ofrece el capitalismo. Más bien estas opciones parecen estar más cerca del antiguo modo alimenticio (precapitalista); no por los límites estrechos de las antiguas culturas culinarias, sino más bien por el carácter cualitativo de la relación de equilibrio orgánico en el intercambio entre la sociedad y la naturaleza. Dichas culturas alimentarias precapitalistas encierran un conocimiento ecológico altamente desarrollado, que el capitalismo lento e imperturbablemente ha ido expropiando al pueblo mexicano.

De aquí se desprende la necesidad de implementar profundos cambios que permitan al país recuperar la autosuficiencia alimentaria en granos básicos y que reduzcan la dependencia de la agricultura mexicana del exterior. Es necesario estable

cer un proceso de lucha contra las transnacionales puesto que estas han constituido un factor que incide en el problema del hambre y la subalimentación de amplias capas de la población. En este sentido, el primer paso que habría que dar para lograr la seguridad alimentaria sería la nacionalización de la industria alimenticia. Sin embargo, este hecho, por sí mismo, no resolvería el problema; tendría que ir acompañado de otra serie de programas y políticas que implicarían cambios en el resto de la economía.

Algunas recomendaciones podrían ser las siguientes: a través de organizaciones campesinas independientes, organizar la producción del sistema ejidal y comunal en base al trabajo colectivo, abatiendo costos y haciendo desaparecer los mecanismos de intermediación; reorientar la producción de los distritos de riego para cubrir las necesidades internas del país a fin de evitar la importación de granos; diversificar la producción agrícola y el mercado, exportando excedentes agrícolas y agroindustriales hacia nuevos mercados; evaluar cuidadosamente la inversión externa y los proyectos de cooperación internacional y no aceptarlos como un "paquete"; promover y desarrollar instituciones científicas y tecnológicas a fin de producir una tecnología propia de acuerdo a las necesidades del país; crear los mecanismos indispensables para financiar -hasta donde sea posible- el desarrollo agroindustrial con recursos internos; modificar paulatinamente las pautas alimenticias impuestas por las empresas transnaciona-

les con el propósito de producir los alimentos indispensables para una dieta balanceada; ejercer un control efectivo sobre la publicidad y los medios de comunicación.

Estas propuestas surgen de la necesidad de plantear soluciones al problema del hambre y la subalimentación en el corto y mediano plazo, aunque, en última instancia, el verdadero cambio de la estructura productiva sólo se dará cuando el contexto de la lucha de clases se modifique radicalmente y permita el surgimiento de una nueva sociedad.

BIBLIOGRAFIA

Arroyo, Gonzálo. Firmas Transnacionales, Reforma Agraria y Desarrollo Rural, Investigación Económica, Vol. 38, No. 147, U.N.A.M., México, enero-marzo de 1979.

Arroyo, Gonzálo, Actas del Coloquio Internacional, Las Transnacionales y la Agricultura en América Latina, (fotocopia)

Barkin, David, El Problema Ganadero: resultado de la modernización agropecuaria, Documentos de Trabajo, No. 2, CODAI-SARH, México, diciembre de 1979.

Barkin, David y Blanca Suárez, El fin de la Autosuficiencia Alimentaria, ed. Nueva Imagen, México, 1980.

Barnet, J. y Müller, "Global Reach", El Poder de las Multinationales, ed. Grijalbo, Barcelona, 1976.

Beck, F. H., Cómo Controla la Agroindustria la Producción de Verduras en el Noroeste de México, Problemas del Desarrollo, No. 31, U.N.A.M., México, 1977.

Bernal, Sahagún, Víctor M., Anatomía de la Publicidad en México, ed. Nuestro Tiempo, México, 1974.

Bryan Key, Wilson, Seducción Subliminal, ed. Diana, México, 1980.

Burbach, Roger y Patricia Flynn, Objetivos Agroindustriales en América Latina, Investigación Económica, Vol. 38, No. 147 U.N.A.M., México, enero-marzo de 1979.

CEPAL/FAO, Reforma Agraria y Modernización Agrícola en América Latina, Comercio Exterior, Vol. 28, No. 11, México, noviembre de 1978.

Casaretti y Donhauser, USA-URSS: La guerra de los cereales un arma de doble filo, Revista Transición, No. 18, México, marzo de 1980.

Ceceña, José Luis, México en la Orbits Imperial, Ed. El Caballito, México, 1978.

Correa, Guillermo, El Gobierno: impulsor del aprovechamiento del campo por transnacionales, Revista Proceso, No. 275, México, febrero de 1982.

Chadusosky, Daniel, Empresas Multinacionales y Ganancias Monopólicas, Siglo XXI Editores, Argentina, 1978.

Dirección General de Economía Agrícola, Estadística sobre los Distritos de Riego de 1950 a 1976.

Excelsior, Fin al Reparto Agrario: paso a la agroindustria COPARMEX -propone convenios con los ejidatarios, México 11 de marzo de 1978.

FAO, Cuarta Encuesta Alimentaria Mundial, Paris, 1975.

FAO/CIDE, Las Alternativas de la Agroindustria en México, México, 1975.

Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez Tarragó, Las Empresas Transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.

Feder, Ernest, El Proyecto del Banco Mundial para la Eliminación del Campesinado del Tercer Mundo, Revista del México Agrario, año IX, No. 5, septiembre-octubre, México, 1976.

Feder, Ernest, ¿Cómo funcionan las empresas Agrícolas en Sistemas Subdesarrollados?, Revista Mexicana de Sociología, No. 3, U.N.A.M., México, julio-septiembre de 1977.

Feder, Ernest, El Imperialismo Fresca, Ed. Campesina, México, 1977.

Frobel, Folker, Jürgen Heinrichs y Otto Kreye, La nueva División Internacional del Trabajo, Siglo XXI Editores, México, 1980.

Garreau, Gerard, El Negocio de los Alimentos, Ed. Nueva Imágen, México, 1980.

Grupo Tercer Mundo, Las Multinacionales de la Alimentación contra los Bebés, Ed. Nueva Imágen, México, 1982.

Hewitt de Alcántara, Cynthia, La Revolución Verde como Historia, Trimestre Económico, No. 14, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1975.

Hewitt de Alcántara, Cynthia, La Modernización de la Agricultura Mexicana: 1940-1970, Siglo XXI Editores, México, 1978.

Kautsky, Karl, La Cuestión Agraria, ediciones de Cultura Popular, México, 1977.

Kurt, Unger y Viviano Márquez, La Tecnología en la Industria Alimentaria Mexicana, Colegio de México, México, 1982.

La Mondé Diplomatiqué, Agribusines ¿Ganancia contra Hambre?, Sección Especial Latinoamericana, junio de 1979.

Lenin, El Desarrollo del Capitalismo en Rusia, Ed. Progreso,

Luiselli Fernandez, Cassio, Agricultura y Alimentación: premisas para una nueva estrategia, Revista de México Agrario, mayo-junio de 1979.

Marx, Karl, El Capital, tres Tomos, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1974.

Mestries, Francis, El SAM: ¿Una alternativa real?, Revista Teoría y Política, No. 3, México, enero-marzo de 1981.

Montañez, Carlos y Horaio Aburto, Maíz, política institucional y crisis agrícola, Ed. Nueva Imágen, México, 1969.

NACLA, Cosecha de Ira. Agroimperialismo en el Noroeste de México, Cuadernos Agrarios, No. 5, México, septiembre de 1977.

NACLA, El Imperialismo en Almibar: la Compañía Del Monte en México, Cuadernos Agrarios, No. 6, México, mayo de 1978.

Packard, Vance, Las Formas Ocultas de la Propaganda, Ed. Sudamericana, Buenos Aires, 1973.

Palloix, Christian, Las Firmas Multinacionales y el Proceso de Internacionalización, Siglo XXI Editores, México, 1975.

Paré Luisa, El proletariado agrícola en México, Siglo XXI Editores, México, 1977.

Paredes López, Octavio y Yoja Callardo Navarro, La Industria Alimentaria en México y la penetración de las Empresas Transnacionales, Comercio Exterior, Vol. 26 No. 12, México, diciembre de 1976.

Plan de Desarrollo Agroindustrial (1980-92), Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial, S.A.R.H., 1980.

Rama, Ruth, Las Empresas Transnacionales y Agricultura Mexicana: el caso de las procesadoras de frutas y legumbres, Investigación Económica, No. 143, U.N.A.M., México, 1977.

Rama, Ruth, Transnacionalización de la Agroindustria Mexicana y Difusión Tecnológica, Documentos de Trabajo No. 3, CODA-SARH, México, diciembre de 1969.

Rama Ruth y Fernando Rello, La Agroindustria Mexicana: su articulación con el mercado mundial, Investigación Económica, No. 147, U.N.A.M., México, enero-marzo de 1979.

Rama, Ruth y Raúl Vigorito, Transnacionales en América Latina (El Complejo de Frutas y Legumbres en México), Ed. Nueva Imágen, México, 1981.

Sistema Alimentario Mexicano, Estrategia de Comercialización y Distribución de Alimentos Básicos e Insumos Productivos, 1980.

Sistema Alimentario Mexicano, Primer planteamiento de metas de consumo y estrategia de producción de alimentos básicos (1980-82), primero de marzo de 1980.

Stejman, A., Economía Campesina: lógica interna, articulación y persistencia, Revista de la CEPAL, 1980.

Trajtenberg, Raúl, Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de empresas transnacionales en América Latina, D.E.E./D/1, ILET, México, 1977.

Varios Autores, Sinaloa: crecimiento agrícola y desperdicio, U.N.A.M., México, 1973.

Vigorito, Raúl, Criterios Metodológicos para el estudio de Complejos Agroindustriales, D.E.E./D/5, ILET, México, 1977.

Warman, Arturo, Los Campesinos, hijos predilectos del régimen, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1979.