



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

LA PARTICIPACION DEL ESTADO EN LA
AGROINDUSTRIA EN EL PERIODO 1971-1976

TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

ANASTACIO RODRIGUEZ LUNA

MEXICO, D. F.

1982



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

I N D I C E

INTRODUCCION	Pág.
CAPITULO I. MARCO DE REFERENCIA	5
CAPITULO II. LA ESTRUCTURA AGRARIA EN EL PERIODO 1940-1970	
2.1 La frontera agrícola	28
2.2 Distribución de los recursos tecnológicos	33
2.3 Producción	37
CAPITULO III. TRANSFORMACION INDUSTRIAL DE LAS MATERIAS PRIMAS AGRICOLAS, 1940-1975	
3.1 Relación entre la estructura agrícola y la estructura industrial	48
3.2 Características de la industria	50
3.3. Presencia del capital extranjero	58
CAPITULO IV. LA PARTICIPACION DEL ESTADO EN LA AGROINDUSTRIA, 1970-1976	
4.1 Producción de bienes para las actividades agrícolas	61
4.2 Actividades agrícolas	67
4.3 Transformación industrial	72
CONCLUSIONES	80
ANEXO ESTADISTICO	84
BIBLIOGRAFIA	110

INTRODUCCION

El presente trabajo surge como necesidad de dar una alternativa de explicación a tesis localizadas en la Facultad de Economía que sitúan a la agroindustria como el eje fundamental en la generación de empleo rural o incluso como la salida a la crisis en el campo. Consideramos que estos planteamientos son parciales y que dicha parcialidad parte de concebir a la agroindustria, simple y llanamente, como aquellas ramas del sector industrial que se abocan al procesamiento de los productos del sector agropecuario.

En contraposición, en este trabajo se sustenta que la agroindustria se debe entender como un concepto analítico que expresa el proceso de integración entre el sector agropecuario y las ramas industriales que procesan los productos agropecuarios; que es este proceso de integración el que le da su carácter intersectorial y que en este proceso de integración es la industria, en particular la de tipo transnacional, la que subordina al sector agropecuario al tener influencia en la orientación de su estructura productiva. Es por ello que el primer capítulo (marco de referencia) aborda las principales características del proceso agroindustrial a la luz de la expansión de las empresas transnacionales en la economía mundial y del país.

Pretendemos demostrar a manera de hipótesis que la política agroindustrial llevada a cabo en el periodo 1971-1976 reforzó la tendencia

agroindustrial que se venía presentando hasta 1970.

Para lograr tanto el objetivo del trabajo como la hipótesis, partimos de la premisa de que existe un proceso de integración entre el sector agropecuario y las ramas industriales que hacen uso de los productos generados en el primer sector; que dicha integración se manifiesta en una correspondencia entre la orientación de la estructura productiva del sector agropecuario y la estructura de las ramas industriales que procesan los productos del primer sector. Los capítulos dos y tres responden a la necesidad de mostrar la orientación de las estructuras productivas que se mencionan: evolución de la estructura agraria de 1940 a 1970, y transformación industrial de las materias primas agrícolas de 1940 a 1970.

El capítulo dos va encaminado a mostrar cual ha sido la orientación de la estructura productiva del sector agrícola, tomando como base la calidad de la tierra (riego y temporal), variable que consideramos una de las determinantes en cuanto a la canalización de tecnología y recursos financieros.

En el tercer capítulo se describe la dirección que siguió la industrialización de las materias primas agrícolas teniendo en cuenta el agrupamiento de productos agrícolas que se realiza en el segundo capítulo.

El cuarto y último capítulo, participación del Estado en el desarrollo agroindustrial de 1971 a 1976, analiza la participación del Estado

en la producción de insumos y maquinaria para las actividades agrícolas, su participación en las actividades agrícolas, y finalmente su participación en la transformación industrial de los productos agropecuarios, de tal manera que se pueda percibir alguna modificación en la tendencia agroindustrial que se venía presentando hasta 1970.

La presente tesis aborda el periodo 1971-1976 porque es en él donde se plantea a la agroindustria como una alternativa a la crisis agrícola. Por otro lado, el presente trabajo se circunscribe al subsector agrícola, específicamente a cultivos (de acuerdo a la clasificación de los censos agrícolas, ganaderos y ejidales).

El trabajo realizado es de gabinete (bibliográfico y hemerográfico) y de carácter general. Trata de mostrar la tendencia del proceso agroindustrial a nivel mundial e ilustrarlo en el caso específico de México; por tanto, presenta deficiencias en la profundización de algunos aspectos como: las formas de integración entre el sector agrícola y las ramas industriales que procesan los productos provenientes del primer sector; en el trato que se hace de la presencia del capital transnacional y su forma de operar, así como el de sus implicaciones tanto a nivel mundial como nacional.

A pesar de las deficiencias y limitaciones que presenta el trabajo, consideramos que conforma un marco conceptual sobre la agroindustria, que establece las bases para la realización de estudios específicos como

lo serían por ejemplo, el establecer el periodo a partir del cual se puede hablar ya de un proceso de integración entre la agricultura y la industria que procesa sus materias primas; o determinar el peso específico del capital transnacional a través de la inversión directa en el cambio de los patrones de cultivo.

CAPITULO I. MARCO DE REFERENCIA

De los diversos procesos económicos que se presentan en el agro mexicano, destaca uno que por su importancia en el desarrollo del sector es discutido actualmente: el proceso agroindustrial.

Dicho proceso, según diversos autores*, comprende el proceso productivo que siguen las diversas materias primas del sector agropecuario desde su producción hasta el consumo de las mismas, y abarca las siguientes actividades:

- 1) actividades ligadas a la producción de insumos para el sector agropecuario y forestal como: maquinaria, semillas, abonos, plaguicidas, etc;
- 2) actividades agropecuarias y forestales propiamente dichas;
- 3) actividades de transformación industrial de las materias primas agropecuarias y forestales;

*Véanse: Raúl Vigorito, "Criterios metodológicos para el estudio, de complejos agroindustriales", en El desarrollo agroindustrial y la economía internacional, Dirección General de Desarrollo Agroindustrial, SARH, México, pp. 23-42 (documentos de trabajo para el desarrollo agroindustrial num. 1).

Arthur Domke y Gonzalo Rodríguez, Agroindustria en México, Estructura de los sistemas y oportunidades para empresas campesinas (primer borrador para revisión), CIDE, México, 1976.

Oficina de Asesores del Presidente, Notas analíticas y lineamientos metodológicos para el Sistema Alimentario Mexicano, México, 1979.

- 4) actividades ligadas a la distribución de los productos generados en las actividades productivas que se señalan en los tres incisos anteriores.

Si se dejase el planteamiento en estos términos no se entendería el por qué de su discusión, ya que las actividades que se señalan han estado presentes desde tiempo atrás.

Lo que ocurre es que dado el nivel alcanzado por el desarrollo de las fuerzas productivas, que se manifiesta en una creciente profundización de la división del trabajo, se ha llegado a generar una especialización ya no sólo entre la esfera productiva y la esfera de la circulación, sino también al interior de las mismas: producción de pollitos de un día de edad para ser desarrollados por otras empresas, cría de progenitoras, cría de novillos para engorda, especialización en las tareas de empaque, almacenamiento, clasificación, etc.

El creciente proceso de especialización en las actividades ligadas a la producción, industrialización y comercialización de los productos agropecuarios y forestales implica una correspondencia entre los procesos productivos de las diferentes actividades, de tal manera que la modificación del proceso productivo en alguna de ellas tiene repercusiones en las otras con las cuales se encuentra relacionada.

lo que en conjunto con las otras tendencias mencionadas ha producido una especialización de la producción y una especificidad de las condiciones de manejo y condiciones de producción de las distintas materias agropecuarias [...] Esta tendencia ha aumentado la interacción, articulación y coordinación entre los distintos agentes económicos que forman cada cadena de producción, constituyendo un verdadero sistema alimentario con características especiales según el tipo de materia prima de que se trate: oleaginosas, granos, frutas, etc. [...] lo que ha desembocado en la necesidad de que la política agropecuaria, así como sus instrumentos y acciones se orienten por producto.^{1/}

La creciente especialización e interacción entre las actividades conlleva a un proceso complejo que requiere para su explicación de metodologías* amplias y no paralelas que nos permitan explicar el proceso en forma completa.

Por otro lado, la creciente participación de las empresas transnacionales (ET) en las actividades agroindustriales hace necesario que el proceso agroindustrial de los países subdesarrollados se tenga que ver a la luz del proceso de expansión de las ET.

En los siguientes párrafos se hace una caracterización somera sobre dicha expansión. Pero, antes de iniciar la caracterización del proceso de expansión interesa destacar que éste se intensifica a partir de mediados de la década de los sesenta ya que es en los años de 1965 a 1970 cuando se establecen el mayor número de filiales en el mundo, 46 % (véase el cuadro 1.1).

^{1/} Oficina de Asesores del Presidente, Notas analíticas y lineamientos ..., p. 31

Nota: el subrayado es de los autores.

* Véase: Raúl Vigorito, ob. cit.; Oficina de Asesores del Presidente, ob. cit.; y Arthur Domike y Gonzalo Rodríguez, ob. cit.

Un primer elemento que interesa señalar en la expansión de las ET, es que tal expansión se ha realizado regionalmente con preferencia hacia los países desarrollados: de un total de 9 885 filiales establecidas en el mundo de 1914 a 1970, el 48.6 % en promedio se establecieron en Europa (véase cuadro 1.2). El elemento central que se supone explica dicha tendencia regional lo son las relaciones de tipo económico y político que existen entre el país de origen y aquél en el cual se localiza la filial.^{2/}

Si observamos la expansión desde el punto de vista sectorial, se notará que la mayor parte de las ET participan en la mayoría de las ramas, lo cual indica la gran diversificación que éstas tienen; sin embargo, son las ramas de química, maquinaria eléctrica y no eléctrica las que ocupan los primeros lugares (véase el cuadro 1.3).

Por otro lado, la expansión de las ET se ha orientado fundamentalmente a satisfacer los mercados internos de los países en los cuales actúan sus filiales, atendiendo a aquellos mercados grandes (medido a través del PNB) y de mayor ingreso per cápita (véanse los cuadros 1.4 y 1.5). La segunda forma en que se manifiesta la preferencia por abastecer los mercados internos lo es la baja proporción de filiales que se aboquen a exportar la mayor parte de su producción (más del 50 %): la mayor proporción la representa Japón con el 21 % (véase el cuadro 1.6).

^{2/} Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarrago, Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, Fondo de Cultura, México, 1980, p. 31.

Cuadro 1.3
EXPANSIÓN SECTORIAL DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL

Sector(es) en que se incrementa el mayor número de filiales

	Primero	Segundo	Tercero	Participación en el total de las filiales %
Estados Unidos	Química	Alimentos-fabrics	Maquinaria no eléctrica	57
Gran Bretaña	Alimentos-fabrics	Química	Maq. eléctrica-electrónica	57
Alemania	Química	Maquinaria eléctrica	Maquinaria no eléctrica	76
Francia	Química	Medicamentos	Medicamentos	56
Italia	Equipos eléctricos	Química	Equipos transporte	58
Bélgica-Luxemburgo	Química	Medicamentos básicos	Maquinaria no eléctrica	52
Holanda	Química	Maquinaria eléctrica	Petróleo	76
Suecia	Maquinaria no eléctrica	Maquinaria eléctrica	Química	66
Suiza	Química	Alimentos-fabrics	Maquinaria no eléctrica	74
Japón	Textiles	Maquinaria eléctrica	Maquinaria no eléctrica	59
Canadá	Maquinaria no eléctrica	Alimentos-fabrics	Medicamentos básicos	77

C.F. Fernando Fajnzylber y Trinidad Morfín: *Empresas, S.A. de C.V., cuadro 1*, p. 19.

Cuadro 1.6
 MERCADOS PRINCIPALES DE LAS FILIALES DE EMPRESAS
 MULTINACIONALES DE DISTINTOS PAISES. DISTRIBUCION
 PORCENTUAL

	Mercado ₁ Local	Mercado ₂ Externo	Total
Estados Unidos	94,0	5,7	100
Gran Bretaña	94,0	5,8	100
RE-A	96,0	3,7	100
Francia	90,0	10,0	100
Italia	95,0	4,0	100
Bélgica-Luxemburgo	93,0	6,8	100
Holanda	96,0	4,0	100
Suecia	92,0	7,9	100
Suiza	92,0	7,9	100
Japón	79,0	21,0	100
Canadá	89,0	11,0	100

1 Proporción de filiales cuyo mercado principal
 (más del 50 % de las ventas) es el mercado interno

2 Proporción de filiales cuyo mercado principal
 (más del 50 % de las ventas) es el mercado externo

Ref.: Fernández de Sotillo y Quintanilla y Martínez Carrago, *ob. cit.*, cuadro 18, p. 58.

Finalmente, algo que se debe considerar como elemento central en la comprensión de las formas de expansión de las ET es el hecho de que al establecerse una filial se tiene preferencia por tener una mayor participación en el capital con el cual se constituye la empresa, ya que una mayor participación en el capital le permite tener un mejor control de las decisiones (véase el cuadro 1.7).

Hasta aquí hemos descrito de una manera general las formas que adopta la expansión de las ET, sin embargo, queda aún por mostrar cuál es su significación en el sistema mundial. La forma primera en que se manifiesta la importancia de las ET es la magnitud de sus ventas. Si comparamos las ventas realizadas por las 14 mayores empresas norteamericanas y los 14 países latinoamericanos que tienen el mayor PNB, se muestra que en ocho de los países su PNB es inferior a las ventas realizadas por las empresas norteamericanas (véase el cuadro 1.8).

Un segundo factor que debemos considerar es la importancia financiera de las ET. Si se comparan los activos de corto plazo que manejan las ET de los Estados Unidos con respecto a las principales instituciones que operan en los mercados monetarios internacionales, se comprueba la superioridad financiera de las ET de los Estados Unidos; éstas manejaban en 1971 el 71 % de los activos a corto plazo (véase el cuadro 1.9).

Cuadro 1.7

PARTICIPACION DE LA MATRIZ EN LA PROPIEDAD DE LAS FILIALES
(Distribución porcentual del número de filiales de acuerdo a la participación de la matriz en su capital)

País de origen ET	p 95 %	95% p 50%	p = 50	50% p 25 %	25% p 5 %	Total
Estados Unidos ¹	63.0	15.0	9.2	8.5	3.9	100
Gran Bretaña	61.0	19.0	6.6	8.8	4.2	100
Rep. Federal Alemana	42.0	28.0	11.0	22.0	14.0	100
Francia	24.0	29.0	11.0	22.0	14.0	100
Italia	42.0	24.0	8.5	21.0	5.7	100
Bélgica y Luxemburgo	37.0	34.0	3.8	9.2	16.0	100
Holanda	61.0	18.0	10.0	8.5	2.0	100
Suecia	64.0	17.0	6.5	9.7	2.6	100
Suiza	59.0	29.0	5.8	29.0	47.0	100
Japón	9.0	9.0	5.8	29.0	47.0	100
Canadá	51.0	19.0	9.1	16.0	4.8	100

¹ En 1967

Nota: "p" = participación de la matriz en el capital de las filiales.

c.f. Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Larrago, Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, Fondo de Cultura, México, 1980, cuadro 14, p. 52.

Cuadro 1.9
 ESTIMACION DE LOS ACTIVOS DE CORTO PLAZO DE LAS PRINCIPALES INSTITUCIONES QUE ACTUAN EN LOS MERCADOS MONETARIOS INTERNACIONALES
 (miles de millones de dólares)

	1970	1971
Matrices bancos de Estados Unidos	10.7	13.0
Filiales de los bancos de estados unidos	47.3	61.4
Matrices de empresas no bancarias de Estados Unidos	4.2	5.2
Filiales de empresas no bancarias de Estados Unidos	80.6	110.0
Bancos de otros países ¹	48.8	52.7
Empresas de otros países	7.6	6.8
Organismos oficiales ²	12.8	18.7
	212.0	267.8

1 Incluyen los de Bélgica, Luxemburgo, Francia, Alemania, Italia, Holanda, Suecia, Suiza, Gran Bretaña, Japón y Canadá.

2 Gobiernos bancos centrales y organismos internacionales

c.f. Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarrago, ob. cit. cuadro 12, p. 71.

Los dos indicadores que se presentan en los párrafos anteriores son importantes en una caracterización de la importancia que tiene la ET en el plano mundial, sin embargo, dado que la ciencia es utilizada como una fuerza productiva más, es necesario incorporar otro indicador; los gastos que se realizan en investigación y desarrollo tecnológico en la industria (I-D).

Debido a la información de que se dispone nos seguiremos refiriendo a las empresas norteamericanas. El cuadro 1.10 nos muestra que en la mayoría de los sectores el gasto en I-D efectuado por las ET es superior al 70 % del gasto total realizado en cada uno de ellos.

Respecto al grado de concentración, es ilustrativo el hecho de que en ocho de los países desarrollados de la OCDE las ocho mayores empresas contribuyan con más del 30 % y en ciertos casos con más del 50 % de los recursos asignados a I-D en la industria. En Holanda, las cinco mayores firmas efectúan un gasto en I-D que equivale aproximadamente al 65 % del total de recursos empleados en estas actividades.^{3/}

Además de la importancia que revisten las ET en la investigación y desarrollo tecnológico, se debe señalar que las ET manifiestan una tendencia a controlar la difusión de su tecnología por medio de su principal canal de difusión tecnológica: sus filiales.

Al comparar las "transferencias cautivas" (a filiales) y las "transferencias efectivas" (a empresas independientes) de tecnología, se concluye que el 90 % de los ingresos que perciben las matrices proviene de las "transferencias cautivas".^{4/}

3/ Keith Pavitt citado por, Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarrago, *ob. cit.*, p. 92

4/ Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarrago, *ob. cit.* p. 98.

Cuadro 1.10
 GASTOS DE INVESTIGACION Y DESARROLLO DE TODAS LAS FIRMAS
 Y DE LAS ET DE ESTADOS UNIDOS, 1966
 (millones de dólares)

	Todas las empresas (1)	Empresas transnaciona- les (2)	(2)/ (1) %
Total manufacturas	7 870	5 061	64
Productos alimenticios	153	136	89
Productos de papel y derivados	88	64	73
Productos químicos	1 461	1 258	86
Farmacéuticos	318	303	95
Químico industriales	955	777	81
Otros químicos	188	178	95
Hule	178	127	71
Metales primarios y fabricados	386	312	81
Maquinaria no eléctrica	1 300	743	57
Maquinaria eléctrica	3 586	1 814	51
Radio, T.V., equipo comu- nicación y componentes electrónicos	2 216	685	30
Otra maquinaria eléctrica	1 370	1 129	82
Textiles	51	29	57
Minerales no metálicos	128	103	80
Instrumentos	434	371	85
Otras manufacturas	105	104	100

1. Sector caracterizado por gran número de firmas pequeñas y medianas y con rápida difusión de la tecnología entre firmas.

Nota: Se excluyó al sector "Equipo de transporte" porque incluía, sin desagregar, la fabricación de vehículos y la industria aeroespacial en la cual la presencia de ET es mínima y los gastos de I-D considerables, lo cual provoca una fuerte distorsión en los resultados.

c.f. Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarrago, ob. cit., cuadro 1, p. 93.

El hecho de que el principal canal de difusión tecnológico por parte de las ET lo sean sus filiales tiene serias implicaciones, debido a que en la mayoría de las ocasiones la tecnología que usan las filiales de las empresas transnacionales no corresponden a las necesidades del país en el cual se instalan. Esto se debe a que el comportamiento de la filial se encuentra determinado por la estrategia global de las ET.

Los tres indicadores que se han señalado (magnitud de las ventas, importancia financiera y su participación en investigación y desarrollo tecnológico en la industria) nos muestran el enorme poder económico de las ET. Resta finalmente describir cual es la relación que se mantiene entre la matriz de una ET y sus filiales.

Se debe señalar en primera instancia que la existencia de relaciones entre la matriz y las filiales de una ET difieren de aquella relación en la cual el proveedor y el comprador son diferentes.

En el comercio "competitivo" el vendedor busca obtener el precio más alto posible y el comprador el más bajo posible. En el comercio "intraempresa" la empresa que actúa simultáneamente como comprador y vendedor, persigue maximizar el beneficio asociado a la operación global de producción, comercio, financiamiento y distribución [5]. Esto se traduce en que la valoración del comercio "cautivo" se aparta de los precios del mercado "competitivo", y afecta a los países en que los factores enunciados se presentan en forma tal que inducen a las ET a proceder a una sobrefacturación sistemática de las importaciones o a una subfacturación de las exportaciones. 5/

5/ Fernando Fajazyllber y Trinidad Martínez Tarrago, *ob. cit.* p. 75

La existencia de relaciones entre la matriz de una ET y sus filiales, que se manifiesta en un comercio "intraempresa" de carácter monopolístico, tiene repercusiones que es importante destacar. Una de ellas se refiere a la dificultad de implementar, por parte de los países receptores, una política de comercio exterior eficaz. Baste señalar que mientras los países de América Latina importaban el 43.9% de sus importaciones de los Estados Unidos, las filiales de ese país establecidas en la región importaban el 70.7% de su país de origen. 6/

Otra repercusión que tiene la existencia de un mercado cautivo de las ET es el uso de éste como un mecanismo de transferencia de utilidades entre las filiales y la empresa matriz a través de la sobrefacturación de las importaciones o una subfacturación de las exportaciones. Entre las razones que explican la presencia de la sobrefacturación y la subfacturación se encuentran en primer plano las de minimizar los impactos de tipo tributario; las restricciones cuantitativas a remitir dividendos así como a las modificaciones cambiarias. 7/

El cuadro 1.11 muestra la importancia de la sobrefacturación y la subfacturación, bastaría una alteración del 10% en los precios para poder transferir un equivalente al 52% de las utilidades totales y un 101% de los dividendos e intereses que remiten las filiales a la matriz.

6/ Fernando Fajnzylver y Trinidad Martínez Larrago, ob.cit. p.89

7/ Idem., p. 75

cuadro 1.11
 COMERCIO CAUTIVO Y UTILIDADES DE EMPRESAS TRANSNACIONALES
 DEL SECTOR MANUFACTURERO, 1970
 (millones de dólares)

Comercio cautivo	18 900
Utilidades totales	3 614
Dividendos e intereses remitidos a Estados Unidos por las filiales	1 859

c.f. Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Farrago, ob. cit.,
 cuadro 16, p. 80

Es importante señalar que existen trabajos empíricos que muestran la importancia de la sobrefacturación.

En el estudio recientemente mencionado se concluye, por ejemplo, que en la industria farmacéutica de Colombia las utilidades declaradas representan 3.4 % de las utilidades totales; las regalías por asistencia técnica 14 % y la sobrefacturación alcanzaría la impresionante cifra de 82.5 por ciento.²⁵ [.] En un estudio efectuado en Chile, también sobre el sector farmacéutico, se obtienen resultados que confirman la práctica de la "sobrefacturación", particularmente en el caso de las empresas extranjeras. De 19 empresas extranjeras estudiadas se encontró que en seis de ellas la "sobrefacturación" oscilaba entre 0 % y 30 %; en otras tres variaba entre 31 % y 100 %, y en diez la sobrefacturación superaba 100 por ciento.²⁶ [.] En el estudio de Vargas citado se mencionan porcentajes de 40, 25.5 y 16.7 por ciento para las ramas de productos de caucho, química y electrónica respectivamente.^{8/}

Esta sobrefacturación y subfacturación implican una salida adicional de divisas que le son necesarias al país en el cual se localiza la filial.

8/ Fernando Fajnzylber, "La empresa internacional en la industrialización de América Latina", en *Comercio Exterior*, vol. 30, núm. 12 México, diciembre de 1980, p. 1369.

Los elementos aquí vertidos muestran el grado de monopolización de la economía mundial y la importancia que en ésta tienen las ET, cuyos rasgos esenciales de comportamiento están determinados por su carácter de empresas privadas que generalmente ocupan un papel dominante en sus países de origen y cuya expansión a través de la inversión directa les permite una asignación de sus recursos en términos regionales y sectoriales ligados a sus intereses, intereses que en la mayoría de los casos no corresponden a la de los países en los cuales se establecen sus filiales.^{9/}

La creciente importancia de las ET en la economía mundial así como la falta de correspondencia de sus intereses con la de los países en los cuales se establecen sus filiales, ha traído consigo el que se manifieste en diversos foros internacionales la necesidad de regular sus operaciones.

Las transnacionales se han convertido últimamente en tema de detallados estudios y de debates en muchos foros internacionales: en las Naciones Unidas, tanto en Nueva York cuanto en Ginebra; en la OCDE, en París, y en el marco del recién interrumpido "nuevo diálogo" entre Estados Unidos y América Latina, en Washington. En todas estas discusiones los países receptores y numerosos expertos independientes han postulado directa o indirectamente la urgente necesidad de elaborar nuevas "reglas del juego" para las transnacionales, bien sea que tengan la forma de "reglas de comportamiento", bien de "lineamientos" o bien "un código de conducta".^{10/}

^{9/} Véase Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarrago, *ob.cit.*, cap. I.

^{10/} Miguel S. Wionzek, "Problemática política y económica de las transnacionales en el contexto latinoamericano, en Comercio Exterior, vol. 30, núm. 12, México, diciembre de 1980, p. 1379.

Los párrafos anteriores conforman un marco general que nos permitirá entender la forma de operar de las ET en el proceso agroindustrial de los países subdesarrollados que abordaremos a continuación.

Partamos del supuesto de que es en la etapa de transformación industrial en donde se localizan generalmente los centros de decisión de los sistemas agroindustriales, planteamiento que por lo demás, se encuentra un tanto demostrado por estudios empíricos en los que se señala que es generalmente en la etapa de transformación donde se localizan los centros de decisión de los sistemas.

Así por ejemplo las grandes empresas transnacionales que hegemonizan el sistema soya, han fijado su poder en el control de la industria de alimentos balanceados y de las etapas tecnológicas más refinadas de la importación y producción de las nuevas razas de aves [11]. En el caso de la carne, un estudio muestra que es el control del proceso de industrialización (frijolificos y empacadoras), apoyado en el control de las redes de distribución mundial y los circuitos de financiamiento internacional, lo que les otorga a las ET de este rubro su hegemonía. En la industria de grasas y aceites, el núcleo se encuentra, sin duda, en la etapa de hidrogenación y tratamiento de aceites crudos y en la elaboración de margarinas. La investigación citada mostró que todas la ET implantadas en México se concentran en esta etapa del proceso y subordinan desde ahí a las empresas nacionales que producen aceites crudos, las que cumplen el papel de simples maquinadoras de las empresas oligopólicas. En el caso de la industria tabaquera, el control absoluto que tienen las ET está basado en el dominio de la fabricación de cigarrillos y en el monopolio del comercio exterior de tabaco procesado mexicano. En la industria lechera, un núcleo ha sido la condensación y la elaboración de leche en polvo, ambas dominadas por la Carnation y la Nestlé. ^{11/}

^{11/} Fernando Rello, "Sistemas agroindustriales, transnacionales y Estado en México", en *Investigación Económica*, núm. 150 (octubre-diciembre de 1979), Facultad de Economía, UNAM, pp. 160-161.

Consideramos que el hecho de que en la mayoría de los sistemas el centro de decisión se localice en la etapa industrial, parte de la necesidad de las empresas industriales de asegurarse un abastecimiento regular de materias primas, ya que éstas conforman la mayor parte de sus costos de producción. Esta necesidad hace que las empresas industriales traten de tener un control sobre la producción de las mismas. En el caso de las ET esto se logra, generalmente, a través de contratos con los dueños de las explotaciones afectando una gran parte de su producción, estableciendo de antemano las condiciones de venta y haciendo llegar a dichas explotaciones capital y tecnología que aseguren un abastecimiento continuo y homogéneo, lo que implica el control real del proceso productivo de las explotaciones. ^{12/}

Este amplio panorama de participación de las ET, así como su presencia en los centros de decisión en los sistemas agroindustriales, es lo que ha llevado a tratar de explicar su funcionamiento y repercusiones en las diversas actividades agroindustriales.

De acuerdo con varios estudios realizados por diversos autores, se ha llegado a determinar que el capital transaccional tiene mayor importancia en las actividades relacionadas con la producción de insumos agrícolas y en las de transformación de materias primas diferenciadas que en aquellas que no hacen uso de tales materias diferenciadas.

^{12/} Ernest Heltz, "Como funcionan las empresas agrícolas en zonas de subdesarrolladas", en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 39, núm. 3 (julio-septiembre de 1977), México, pp 1012-1013.

Así mismo, la tendencia hacia la integración vertical en la agroindustria por parte del capital transnacional, trae aparejado un aumento en el capital inicial de inversión en varias actividades agroindustriales, que en la mayoría de los casos queda por encima de las posibilidades de productores individuales o asociados.

Un efecto importante que tiene el capital transnacional y de suma importancia es su efecto en la estructura agraria. Esto debe contemplarse desde el punto de vista de que el tipo de tecnología que canaliza el capital transnacional hacia las explotaciones requiere y exige, para ser rentable, de extensiones agrícolas adecuadas en términos del tamaño, disponibilidad de agua y obras de infraestructura. De esta manera lo que se deriva en la mayoría de los casos es que las extensiones modernizadas de acuerdo con el modelo de las ET llegan a ser simples prolongaciones de la agricultura de los países de las cuales son originarias las ET. Este tipo de efectos sobre la estructura agraria de los países subdesarrollados a propósito que se lleguen a realizar planteamientos sobre la importancia del capital transnacional en el cambio de la estructura agraria en un país subdesarrollado.

Por consiguiente, la siguiente hipótesis puede ser formulada en este momento: 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 las estructuras agrarias en algunos países del tercer mundo, quizá más profunda y amplia en sus efectos

que las reformas agrarias de los años 50 y 60.^{13/}

El período que marca el inicio de la afluencia masiva de agronegocios transnacionales es de los sesenta. En efecto, hasta 1960 se habían establecido 62 establecimientos de ET en la industria alimenticia mexicana, mientras que sólo en la década 1960-1970 se establecieron 84 establecimientos... El crecimiento acelerado de los grandes agronegocios aceleró el proceso de subordinación de la agricultura a las necesidades crecientes de materias primas del capital agroindustrial, produciéndose un rápido cambio en el patrón de cultivo y en el destino del producto agrícola. Con respecto a este último punto, sólo el 25 % del producto agrícola comercializado era canalizado hacia la industria alimenticia en 1960 mientras que después de la década de mayor crecimiento del agronegocio transnacional este porcentaje se elevó a 43 % (ver cuadro 1). Es interesante observar que la exportación de productos agrícolas en la década de los sesenta no fue un factor dinámico, disminuyendo su participación en el destino del producto agrícola comercializado de 9.14 %. Esto significa que ha sido el agronegocio el principal agente transformador de la agricultura.^{14/}

Esta penetración del capital transnacional ha reforzado una división internacional del trabajo que responde a las necesidades de reproducción de las mismas ET, y conforman así un modelo de desarrollo agroindustrial que se caracteriza por la pérdida de autosuficiencia en productos básicos de alimentación en los países subdesarrollados.

El aspecto más grave del problema se refiere a la pérdida de la capacidad de autoabastecerse de productos básicos, sobre todo cereales, por parte de importantes grupos de países subdesar-

13/ Gonzalo Arroyo, "Empresas transnacionales agroindustriales, reforma agraria y desarrollo rural", en El desarrollo agroindustrial y la economía internacional, Dirección General de Desarrollo Agroindustrial, SARD, p. 60 (documentos de trabajo para el desarrollo agroindustrial).

14/ Fernando Rello, "Sistemas agroindustriales, transnacionales y estado en México", en Investigación Económica, vol. 38, núm. 150 (octubre-diciembre de 1979), Facultad de Economía, UNAM, p. 170.

rollados. Así, éstos fueron exportadores importantes de granos y ahora se han convertido en importadores netos.^{15/}

Otro efecto no menos importante que el anterior son los cambios que se manifiestan en los patrones de consumo.

el ejemplo brasileño es bien característico de este modelo. La exportación de soya se multiplicó más de diez veces en la última década desplazando a la pequeña empresa productora de frijol, producto básico de la dieta popular brasileña. De este modo la población de bajos ingresos se vio obligada a abandonar el consumo de frijol y sustituirlo en la dieta básica por pastas fariáceas. Este nuevo producto agroalimentario tiene un valor nutritivo más bajo y resulta relativamente más caro que el producto sustituido. El caso de Corea del Sur es ilustrativo. De beneficiario de la ayuda alimentaria norteamericana pasa a ser importador importante de trigo, pese a que antes la dieta se concentra en el arroz.^{16/}

Para el caso de México y con base en el estudio realizado por el Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE)*, tenemos que se presenta una estrecha relación entre la producción agropecuaria, la transformación industrial y la comercialización en los sistemas más importantes. Así también, existe una tendencia a que en los sistemas más importantes predomine la producción de los predios mayores.

De acuerdo con el estudio del CIDE, los siete sistemas más importantes, desde el punto de vista de la tasa de crecimiento del valor de la producción (ganadería, frutas y hortalizas, leche, materias primas para la producción de aceites comestibles e industriales*, azúcar, algodón, trigo, café y cebada- fabricación y distribución de cerveza),

^{15/} Ruth Rama y Fernando Rello, "La agroindustria mexicana: su articulación con el mercado mundial", en *Investigación Económica* vol. 37, núm. 147 (enero-marzo de 1979), Facultad de Economía, UNAM, pp. 101-102.

^{16/} Gonzalo Arroyo, *ob. cit.*, p. 64.
* Véase Arthur Domike y Gonzalo Rodríguez, *ob. cit.*

no se encuentran orientados a satisfacer el consumo básico de los sectores populares; inclusive dos de ellos (ganadería y frutas y legumbres) se encuentran vinculados a la demanda externa y/o a sectores de ingresos medios y altos.

En cuanto a la participación de las ET, éstas se ubican en 59 de las 89 ramas industriales que abarca el estudio del CIDE. En 28 de las 59 ramas generaba más del 30 % de la producción y en 15 más del 50 %, con un alto grado de concentración y el uso de tecnologías centradas en la utilización intensiva de capital.

En resumen, lo expuesto en el presente capítulo nos permite en primera instancia entender que el término agroindustria no se debe circunscribir simple y llanamente a la transformación industrial de las materias primas del sector agropecuario y forestal, sino que se debe entender como un concepto analítico que engloba y conlleva un proceso complejo que requiere para su explicación de metodologías amplias y no parciales.

La acuñación de un término mixto como es el de "agroindustrias" debe su origen a la necesidad de dar cuenta de los nuevos fenómenos económicos ligados a la agricultura y a la alimentación... "Por este motivo -concluye Arroyo- una de las premisas analíticas y metodológicas esenciales fue la noción de "cadena agroalimentaria", que ya anteriormente había sido utilizada por investigadores en Montpellier (Francia), en Latinoamérica, con una concepción muy parecida al "sistema agroindustrial" (A. Domínguez y G. Rodríguez, en el CIDE)". ^{17/}

^{17/} Raúl Olmedo, Agroindustrias. Nuevo concepto, en Excelsior (México, D.F.), de octubre de 1980, pp. 4 y 8.

Sin embargo si bien la agroindustria denota un proceso complejo en su forma de operar, en esencia expresa la integración creciente del sector agropecuario al sector industrial, en otras palabras, la necesidad de las empresas industriales de asegurarse un abastecimiento continuo y homogéneo de materias primas agrícolas hace que las empresas industriales traten de tener un control sobre la producción de dichas materias primas financiando su producción, asignando recursos tecnológicos (insumos y maquinaria) y proporcionando asistencia técnica. Esto hace que se integren de manera creciente las actividades agrícolas y las de transformación industrial.

Este proceso de integración entre las actividades productivas tiene su continuación en la esfera de la circulación en la implantación y mejoramiento de los sistemas de comercialización. Así pues no se está hablando de una subordinación entre el sector agropecuario y el sector industrial que usualmente se trata de analizar con base a ciertos indicadores como lo son: la transferencia de recursos a través del sistema bancario; por las diferencias de precios entre un sector y otro; transferencias a través de mecanismos fiscales.*

Finalmente, esta parte del trabajo nos permite ubicar y entender los planteamientos que señalan que una política de industrialización

* Véase Luis Gómez Oliver, "Crisis agrícola, crisis de los campesinos", en Comercio Exterior, vol. 28, núm. 6, México, junio de 1978, pp. 714-727.

de los productos agrícolas (en especial los alimenticios) debe quedar comprendida en el marco de la política agrícola**.

** Véase René Barbosa Ramírez, "Algunas cuestiones en torno a las empresas agroindustriales", en Investigación Económica, vol. 36, núm. 2 (abril-junio de 1977), nueva época, Facultad de Economía, UNAM, pp. 199-225.

Gustavo Esteve, "Las transnacionales y el 'aco'", en El desarrollo agroindustrial y la economía internacional, Dirección General de Desarrollo Agroindustrial, pp. 81-102 (documentos de trabajo para el desarrollo agroindustrial, núm. 1).

CAPITULO II. LA ESTRUCTURA AGRARIA EN EL PERIODO 1940-1970

La caracterización que aquí se hace de la estructura agraria se refiere fundamentalmente al aspecto económico; es decir, se analizará la evolución de la estructura productiva del sector a través de los parámetros económicos más relevantes del proceso productivo.

1. La frontera agrícola.

Uno de los indicadores más importantes de la evolución de la estructura agraria lo es sin duda la evolución de la tierra laborable. Si se entiende la frontera agrícola como la magnitud física de tierra laborable, la evolución de la misma sería un primer acercamiento a las potencialidades productivas del sector, pero se estaría incurriendo en el error de considerar a toda la tierra laborable con las mismas potencialidades productivas, es decir, homogénea. Si se agrupa la tierra laborable en los dos tipos principales (riego y temporal)*, tenemos que en términos relativos la expansión de las tierras de riego es mayor que el de las tierras de temporal.

Véase el cuadro a continuación.

* El concepto de tierra laborable que aquí se utiliza es el que se establece en los censos agrícola, ganadero y ejidal.

cuadro 2.1.1
TASAS DE CRECIMIENTO POR TIPO DE TIERRA 1940-1960
(porcentajes)

	tierras de labor	tierras de riego	tierras de temporal
Total nacional	17.6	40.6	21.0

Fuente: Dirección General de Estadística SIC, Censos agrícola, ganadero y ejidal, 1940-1970, México.

La evolución de los tipos de tierra reviste gran importancia debido a que es el tipo de tierra lo que posibilita la asignación de insumos determinados, es decir, condiciona el tipo de tecnología. Por tanto, la ubicación de las mismas indicará regionalmente las potencialidades agrícolas.

Haciendo uso de la información censal tenemos que las regiones Pacífico Norte y Golfo presentan un incremento en su participación en las tierras de riego; llegaron a tener en el año de 1970 el 29.2 y 26.2 %, respectivamente.

En lo que respecta a la distribución de las tierras de temporal, es importante señalar que la mayor parte de ellas se localiza en la región Centro y tiende a la disminución, mientras que otras regiones tienden a crecer o bien mantienen su participación (véase el cuadro 2.1.2).*

*Las regiones que se mencionan son equivalentes a las zonas estadísticas que se presentan en los censos agrícola, ganadero y ejidales.

Quadro 2.1.2
 DESEMPENHO ECONÔMICO E SOCIAL DO SETOR FLORESTAL DO BRASIL
 1940-1970
 (em milhões de cruzeiros)

Região	Produção de madeira				Área de floresta			
	1940	1950	1960	1970	1940	1950	1960	1970
Sudeste	45,4	54,8	70,0	20,0	24,2	22,0	25,8	24,6
Geral	60,8	73,0	95,0	27,0	34,0	37,6	46,2	47,0
Centro-oeste	21,0	27,0	30,0	9,2	8,7	8,4	10,0	9,6
Nordeste	13,0	14,0	15,0	8,0	14,9	19,0	21,0	20,2
Países	60,8	73,0	95,0	26,0	38,8	41,0	49,8	49,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Dados compilados de: IAPAR, S.A. - Relatório, 25 de março de 1971, Brasília, D.F., 1971.

Debe destacarse también la disminución de las tierras de temporal que viene mostrando la región Centro, ya que en ella se ubican el 53.3 % de los predios censados en 1970. La tendencia a disminuir su participación en las tierras de temporal no sería muy importante si viese incrementado su participación en las tierras de riego, pero no es así, presentándose una concentración de los tipos de tierra: por un lado tenemos que para el año de 1970 a la región Pacífico Norte con el 3.1 % de los predios le correspondía el 29.2 % de las tierras de riego y el 6.6 % de las de temporal; por otro, la región Centro con el 53.3 % de los predios le correspondía el 20.6 % de las tierras de riego y el 30.5 % de temporal.

Con los elementos aquí aportados se podría decir que la clara concentración de las tierras de riego obedece fundamentalmente a las facilidades técnicas que se encuentran en la creación de una infraestructura de riego, en otras palabras, se estaría diciendo que la política económica responde simplemente a necesidades de carácter económico, pero ello sería otorgarle una independencia absoluta que no tiene de los procesos socioeconómicos del país.

Si se considera al tipo de productor que ha sido beneficiado por la política de irrigación, encontraremos que son los propietarios de predios mayores de cinco hectáreas los principales beneficiados, quienes han incrementado su participación del 35.6 % en 1940 al 62.6 % en 1970,

Los porcentajes de participación en los distintos años obedecen a situaciones históricas concretas, recuérdese que para el año de 1940 llegaba a su término el periodo cardenista, en el cual se había tratado de dar respuesta a una serie de demandas campesinas sustentadas en la revolución de 1910 y es a partir de ahí -no porque llegara a su fin el periodo cardenista, sino porque se conforma un modelo político- que es posible modificar una serie de medidas que se venían realizando a fines de la década de los cuarentas.

El fortalecimiento general de las posiciones burguesas en todos los terrenos de la estructura social le permitió a esta clase iniciar la transición [.] a una organización política estable y sólida [.] ya se había iniciado una dinámica histórica inevitable que tendía a la generalización y profundización de una estructura política corporativa que, por el propio proceso que iniciaba, destruía progresivamente las bases de sustentación del sistema caudillesco [.] además, un amplio sector de las masas del país fue encuadrado en organizaciones sindicales semicorporativas bajo control gubernamental, impidiéndose el desarrollo de organizaciones populares bajo dirección proletaria a través de una ininterrumpida represión sobre los más destacados cuadros comunistas, ^{18/}

La mayor participación de los propietarios de predios mayores a cinco hectáreas en las tierras otorgadas sucede claramente en detrimento del sector ejidal y de los propietarios de predios de cinco hectáreas o menos. Este predominio ocurre fundamentalmente en las regiones del Golfo, Pacífico Norte y Norte, en las cuales poseían, para el año de 1970,

^{18/} Jorge Alfonso Calderón Salazar, "Algunos aspectos de la dinámica con los ejidos de México en el periodo 1920-1935," 1954, Escuela Nacional de Economía, UNAM, 1973, pp. 137-139.

el 96.7 60 y 54.9 %, respectivamente (véase el cuadro 2.1.3). Recuerdese que en las dos primeras regiones se encuentran localizadas el mayor número de tierras de riego.

En lo que respecta a la distribución de las tierras de temporal, se tiene que es el sector ejidal el que predomina o al menos en dicho tipo de tierras. Esto se deberá tener en cuenta ya que cuando se establezca una política encaminada a regiones temporaleras ésta no sólo se estará refiriendo a la modificación de las condiciones productivas de dichas áreas, sino también a un tipo de productor.

2. Distribución de los recursos tecnológicos.

A la concentración de las tierras de riego que se señaló en el inciso anterior corresponde una concentración de los recursos tecnológicos (maquinaria e insumos), ya que éstos se concentran en los predios privados mayores de cinco hectáreas, aun cuando su tendencia es a disminuir, particularmente el uso de insumos (véase cuadro 2.2.4).

La estrecha relación entre la concentración de la tierra de riego y la utilización de insumos y maquinaria nos permite retomar un señalamiento anterior en el cual se indicaba que el tipo de tierra condicionaba el tipo de tecnología. Esto se reafirma si realizamos el análisis a nivel regional; en este nivel se denota un predominio de los predios privados mayores de cinco hectáreas en el uso de maquinaria, lo que sólo se ve superado en el uso de insumos en las regiones Pacífico Sur

Cuadro 2.1.3
DISTRIBUCION DE LAS TIERRAS DE RIEGO Y TEMPORAL
POR TIPO DE PREDIO DOMINANTE, 1940-1970
(porcentajes)

Región	Tierras de riego Mayores de 5 ha		Tierras de temporal Ejidos			
	1940	1960	1950	1960	1970	1970
Norte	43.5	57.8	52.7	54.9	47.1	45.8
Golfo	26.7	41.7	59.2	66.7	54.8	41.8
Pacífico norte	45.4	66.9	51.8	60.0	50.9	33.2
Pacífico sur	41.4	38.5	50.1	34.5	34.5	32.4
Centro	21.4	35.6	26.4	34.4	47.0	50.1
Total nacional	35.6	53.7	44.5	62.7	46.5	43.1

FUENTE: Dirección General de Estadística, SIC, Censos agrícolas, campo y ejidal, 1940-1970, México

- NOTAS * El porcentaje faltante corresponde a ejidos y predios privados menores a cinco hectáreas
 ** El porcentaje faltante corresponde a predios privados mayores y menores a cinco hectáreas

Cuadro 2.2.4
DISTRIBUCION DE LOS RECURSOS TECNOLOGICOS POR REGION Y TIPO DE PREDIO
1940-1970
(C)

Región	Mayores de 5 años				El/Las			
	1940	1950	1960	1970	1940	1950	1960	1970
Norte								
Maquinaria (1)	83.8	85.1	77.3	75.9	16.2	14.9	22.5	26.2
Insumos (2)			85.8	65.8			14.2	34.2
Golfo								
Maquinaria (1)	81.1	85.3	88.3	57.8	18.9	14.8	11.7	42.5
Insumos (2)			75.0	55.5			28.0	44.5
Pacífico Norte								
Maquinaria (1)	77.2	82.2	89.5	58.1	22.8	17.8	16.2	41.8
Insumos (2)			65.5	62.1			31.3	37.3
Pacífico Sur								
Maquinaria (1)	81.0	76.6	8.4	48.1	19.0	9.1	21.6	31.6
Insumos (2)			56.8	19.0			19.2	81.0
Centro								
Maquinaria (1)	92.5	88.9	7.2	68.1	7.5	12.0	24.8	31.6
Insumos (2)			69.7	19.7			30.5	50.5
Nacional								
Maquinaria (1)	80.3	85.4	59.4	66.5	14.7	14.6	20.6	33.7
Insumos (2)			72.8	31.3			27.1	48.8

FUENTE: Dirección General de Estadística, de los censos agrícolas, ganaderos y pecuarios, 1940-1970, México.

y Centro, recuérdese que en estas dos regiones los ejidos poseen el mayor número de tierras de riego.

El predominio de los predios privados de más de cinco hectáreas tiene una explicación en primera instancia técnica; es decir, el uso eficiente de la maquinaria agrícola, particularmente la que opera en la cosecha, requiere de extensiones adecuadas que el ejido, por ejemplo, no posee generalmente y no lo posee porque si bien de manera formal al conformarse un ejido se le dota de una determinada cantidad de tierra, la producción se realiza de manera individual, de tal manera que se llegan a establecer relaciones de producción al interior de los ejidos, lo que generan diferenciaciones entre unos ejidatarios y otros.

En esas condiciones, la acumulación diferencial no es perceptible sino en estado tendencial en el interior de los ejidos. En algunos casos conduce, como en las explotaciones privadas, a la sobrecapitalización de algunas parcelas ejidales, y en otros casos a la dominación técnico-económica de un número restringido de ejidatarios sobre el conjunto de la comunidad. ^{19/}

La dominación de unos ejidatarios sobre otros al interior de un ejido se encuentra ligado también a una estructura política existente. Por medio de experiencias de campo se ha comprobado que las personas que pertenecen al comisariado ejidal, particularmente el presidente del mismo, son quienes tienen mayores ventajas económicas; como reafirmación de lo anterior existen investigaciones concretas que lo señalan.

^{19/} Michel Gutelman, Capitalismo y reforma agraria en México, Editorial ERA, México, 1980, p. 191.

Originalmente la dotación puede ser del mismo tamaño para todos, pero también puede darse el caso que, desde ese mismo momento, las personas más listas se aprovechan de la ignorancia o timidez de pocos y apoyados por los individuos encargados de hacer los repartos dejan para sí una parte mayor de las que les corresponden [.] con el paso del tiempo se modifica también el tamaño de la parcela de riego, mientras unas se reducen o se pierden definitivamente, otras aumentan de superficie. 20/

Resumiendo, dentro de lo hasta aquí expuesto es importante denotar que si bien en el primer inciso señalamos que los ejidos predominan en las tierras de temporal y que toda política económica abocada a modificar las tierras de temporal se dirige también a un determinado tipo de productores y sobre todo a sus relaciones productivas. Así, no se debe considerar al ejido como algo homogéneo que no sufre transformaciones internas.

3. Producción

Otro de los indicadores más representativos del comportamiento del sector agrícola es la evolución de su producción, la cual tiene su mayor ritmo de crecimiento en el periodo 1960-1966. Después de tal periodo este ritmo presenta una clara tendencia a disminuir: pasa de una tasa promedio anual del 6.8% en el periodo 1940-1960 a una tasa promedio de 3.4% de 1960a 1970. Este descenso fue más significativo a partir de 1967, ya que se presentó una tasa de crecimiento del 1.1% anual, muy inferior a la de los años 1960-1966 (7.2%). Véase el cuadro siguiente.

20/ Elísa Alemán, Investigación socioeconómica directa de los ejidos de San Luis Potosí, IIE, México, 1966, p. 134.

Cuadro 2.3.5
TASAS DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION AGRICOLA
(porcentajes)

período	tasa	período	tasa
1940-1949	6.8	1960-1966	7.2
1950-1959	6.8	1967-1976	1.1
1940-1959	6.3	1960-1976	3.4

FUENTE: NAFINSA, La Economía mexicana en cifras, México, 1977.

Si bien la disminución en el ritmo de crecimiento de la producción agrícola en el período mencionado fue considerable, su magnitud es diferente en cada una de los productos. Haciendo uso de la clasificación de la producción agrícola que se establece en los consumos aparentes, realizada por la Dirección General de Economía Agrícola (véase cuadro 2.3.6) observaremos que invariablemente todos los grupos tienden a disminuir aunque en diferentes grados (véase cuadro 2.3.7).

Dentro de los diversos grupos de productos nos interesa destacar, en primera instancia, el bajo crecimiento de los alimentos básicos (pasan de un incremento del 65.1 % en 1965 a 0.8 % en 1975), ya que el tipo de productos que se engloba en este grupo son de consumos popular, particularmente en zonas rurales, de ahí la importancia que tienen todas las medidas de política económica que son dirigidas a este grupo de productos. En segunda instancia, interesa destacar la disminución

Cuadro 2.3.7
 INCREMENTOS QUINQUENALES DE LA PRODUCCION
 AGRICOLA POR GRUPO DE PRODUCTOS
 1940-1975
 (%)

Grupo de productos	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975
Alimentos básicos	21.9	47.2	52.9	17.8	65.1	4.6	0.8
Alimentos secundarios	78.6	22.3	12.5	26.7	30.1	50.6	17.1
Oleaginosas	113.9	84.5	- 3.9	25.8	6.4	30.9	- 37.8
Productos de exportación	66.2	128.0	64.7	10.0	3.0	- 24.6	- 22.8
Transformación industrial	35.0	40.1	48.0	38.8	57.1	12.1	4.1
Forrajes	-	-	-	-	44.5	155.6	11.9
Total nacional	31.0	43.1	47.4	51.0	54.6	28.4	5.3

FUENTE: "Consumos aparentes de productos agropecuarios para los años de 1925 al 1976, "Econotecnía Agrícola, Dirección General de Economía Agrícola, SARN, vol. 1, núm. 9 (septiembre, 1977) México.

en la producción de los productos de exportación (pasa de un incremento del 3 % en 1965 a -22.8 % en 1975), que si bien es significativa no es tan grave; esto es, si bien la agricultura se encuentra con dificultades para cumplir con una de sus funciones económicas (aportación de divisas) se cuenta con un recurso alternativo como el petróleo. No sucede así con la baja de producción en los alimentos básicos, pues crea por un lado, problemas sociales internos y por otro políticos ya que la importación de alimentos básicos tiene serias consecuencias con respecto a la dependencia económica del país.

Si observamos la composición de la oferta agrícola, tenemos que esta se modifica a partir de 1970, fundamentalmente en dos grupos de productos, alimentos básicos y productos forrajeros, en donde los primeros ven disminuida su participación en la producción, pasando de un porcentaje del 23.4 % en 1965 a un 18.2 % en 1975, mientras que los productos forrajeros pasan de un porcentaje de 12.2 % en 1965 al 25.8 % en 1975; estos porcentajes muestran que los alimentos básicos se ven desplazados en la producción agrícola por los productos forrajeros (véase el cuadro 2.3.8).

Si la estructura de la oferta agrícola la relacionamos con el tipo de predio, observaremos que los predios privados mayores de cinco hectáreas predominan en los alimentos secundarios ya que aportaban el 54.6 % de la producción en el año de 1960; así también este tipo de predios dominaban en la producción de productos de exportación y pro-

Cuadro 2.3.8
 PARTICIPACION DE LOS GRUPOS DE PRODUCTOS
 EN LA PRODUCCION AGRICOLA
 1940-1975
 (%)

Grupo de productos	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975
Alimentos básicos	28.3	26.3	27.1	28.1	21.9	23.4	19.1	18.2
Alimentos secundarios	4.4	6.0	8.1	9.9	3.3	2.3	2	3.6
Objetos de uso	0.6	1.0	1.3	0.8	0.7	0.5	0.8	0.3
Productos de transformación	4.0	2.0	3.2	3.0	2.0	1.7	1.0	0.8
Transformación industrial	2.7	3.5	3.2	3.3	3.4	3.4	3.8	4.2
Forrajes	0	0	0	0	13.1	12.2	21.3	25.8
Total nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos, "Anuario de estadísticas agrarias de producción agropecuaria por productos de 1948 a 1975", Estadística Agrícola, (México) vol. 1, marzo de septiembre, 1976.

ductos forrajeros aportando el 63.7 % y 72.5 %, respectivamente para el año de 1960 (véase el cuadro 2.3.9).

Por su parte el sector ejidal predomina en alimentos básicos con el 56.6 % de la producción y en oleaginosas con el 62.6 %, ambos datos para el año de 1960. Es necesario mencionar que la mayor participación de los ejidos en la producción de oleaginosas se debe a que no se consideraron (por no existir datos estadísticos en los censos) productos tales como la soya, cártamo y semilla de algodón que son producidos primordialmente por predios privados, por lo tanto, si se hubiese incluido dichos productos lo más probable es que se modificara la participación de los ejidos en la producción de oleaginosas.

Ubicando espacialmente la estructura de la oferta agrícola por grupo de producto en relación con el tipo de predio que predomina, tenemos que en los dos grupos de productos en que predominan los ejidos (alimentos básicos y oleaginosas), la región Centro se caracteriza por ser la que aporta el mayor volumen de alimentos básicos con el 37.2 % en el año de 1970. En lo que respecta a oleaginosas, la producción se concentra en tres regiones; Pacífico Norte con el 36.5 %, Pacífico Sur con el 28 % y Centro con el 28.5 % (véanse cuadros 2.3.10 y 2.3.11).

Con respecto a los grupos de productos en los cuales predominan los predios privados mayores a cinco hectáreas (forrajeros, productos de exportación y alimentos secundarios), es la región del Pacífico Norte la que presenta la mayor producción de alimentos secundarios con

Cuadro 2.3.9
 PARTICIPACION DE LOS TIPOS DE PRECIOS EN LA PRODUCCION AGRICOLA
 POR GRUPOS DE PRODUCTOS
 1940-1970

Grupos de productos	Mayores de 5 has				Ejidales			
	1940	1950	1960	1970	1940	1950	1960	1970
Productos básicos	36.52	68.42	46.86	28.22	51.45	24.19	45.09	56.61
Productos secundarios	38.21	58.64	51.55	-	54.90	40.06	41.09	-
Productos oléagineos	29.82	60.08	34.14	-	33.32	39.91	62.63	-
Productos de exportación	56.93	62.02	63.70	-	58.62	37.02	42.09	-
Productos forrajeros	61.15	69.57	72.54	-	24.69	18.72	20.05	-

FUENTE: Censos Agrícola, Ganadero y Forestal, 1940-1970.

NOTA: No se incluyen precios privados ni en áreas a campo abierto.

el 39.4 % en 1960. En cuanto a los productos de exportación, las regiones Norte y Pacífico Norte aportan el mayor volumen de producción 36.5 % y 29.8 % respectivamente (datos para 1960). Finalmente, la región Centro es la de mayor importancia en cuanto al volumen de productos forrajeros, 51.6 %, en 1960 (véanse los cuadros 2.3.12 a 2.3.14).

Retomando un punto anterior en el cual se señalaba que los alimentos básicos se veían desplazados por los productos forrajeros, podemos decir que dicho desplazamiento se ubica fundamentalmente en la región Centro. Esto se debe a que las condiciones físicas de las tierras de temporal permiten un cultivo alternativo como lo es el sorgo "Este proceso se acelera (y contribuye a la disminución de áreas madereras) a partir de 1965-1969 por la aparición de una opción dentro de las condiciones de temporal: el sorgo", 21/

Por último, en lo que respecta al grupo de productos de transformación industrial en los cuales no se presenta un predominio de algún tipo de predio, observamos que en los predios privados mayores a cinco hectáreas es la región Centro la de mayor importancia, ya que en esta se produjo el 43.9 % de la producción total en el año de 1960. Por el lado de los predios ejidales son las regiones Centro y Golfo, las de mayor importancia, pues aportan el 34.3 y 28.6 por ciento respectivamente, para el año de 1960 (véase el cuadro 2.3.15).

21/ Gonzalo Pereira, "Tendencias actuales de la agricultura campesina de temporal", en Investigación Económica, vol. 38, núm. 147 (enero-marzo 1979), Facultad de Economía, UNAM, México, pp. 180-181

Ahora abordaremos un último aspecto en lo que concierne a la producción, el volumen que se destina al mercado externo. Si lo analizamos por grupo de productos encontraremos que sólo un grupo (productos de exportación) destina en lo fundamental su producción al mercado externo, aun cuando existe una tendencia a destinar una mayor parte de la producción nacional al mercado interno. La producción destinada al mercado externo pasa de un 75 % en 1940 a un 46.3 % en 1975 (véase el cuadro 2.3.16).

Existe un segundo grupo de productos, alimentos secundarios, que de manera significativa viene destinando parte de su producción al mercado externo; 18.8 % en promedio de 1970 a 1975 (véase cuadro anterior). En lo que respecta a los grupos de productos restantes, éstos se destinan en lo fundamental al mercado interno.

Si relacionamos este último aspecto (producción que se destina al mercado externo) con el tipo de productor, se desprende que dos de los tres grupos de productos en que predomina los predios privados mayores a cinco hectáreas destinan una parte importante de su producción al mercado externo,

En resumen, la evolución de la producción muestra una estructura de producción diferenciada del sector agrícola, la cual se manifiesta en los siguientes puntos:

Cuadro 2.3.16
 EXPORTACION DE LA PRODUCCION AGRICOLA
 POR GRUPO DE PRODUCTOS
 1940-1975
 (%)

Grupo de prod.	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975
Alimentos básicos	0.0	0.2	0.0	1.1	6.2	16.6	0.4	0.4
Alimentos secundarios	15.6	20.7	14.7	9.6	17.3	14.5	20.2	17.3
Oleaginosas	0.0	6.3	4.8	12.4	5.3	4.0	1.0	7.3
Productos de exportación	75.0	59.0	66.1	68.4	60.4	61.5	59.6	46.3
Transformación industrial	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1
Forrajes	-	-	-	-	0.0	0.0	0.0	0.0

PUENTE: DGEA, SARH, Consumos Aparentes de productos agropecuarios para los años de 1925 al 1976", Econotecnia Agrícola, (México), Vol. 1, núm. 9 (septiembre 1977).

1. Predominio del sector ejidal en la producción de alimentos básicos, localizados fundamentalmente en la región centro. En esta región se localiza la mayor cantidad de tierras de temporal, 30.5 %, del cual corresponde al sector ejidal el 17.5 % a los predios privados mayores a cinco hectáreas el 10.5 % y el 2.5 % a los predios privados menores a cinco hectáreas.
2. Predominio de los predios privados mayores a cinco hectáreas en alimentos secundarios, productos de exportación y forrajes; se ubica el primer grupo de productos en la región Pacífico Norte, los segundos en la región Norte y los terceros en la región Centro. Es en las regiones Pacífico Norte y Norte en las cuales se localizan las mayores superficies de riego: 29.2 % y 20.7 %, respectivamente. El hecho de que en la región Centro se presente la mayor producción de forrajes, fundamentalmente el sorgo, se debe a que las condiciones naturales de las tierras de temporal lo permite.

CAPITULO III. TRANSFORMACION INDUSTRIAL DE LAS MATERIAS PRIMAS AGRICOLAS, 1940-1975.

Siguiendo la estructura metodológica del presente trabajo, en este capítulo se abordará la relación que existe entre la estructura agrícola descrita en el capítulo anterior y la estructura industrial que se aborda en el presente capítulo; así mismo, se presenta un análisis sobre la presencia del capital extranjero.

3.1. Relación entre la estructura agrícola y la estructura industrial

Para analizar la relación que se propone, en este capítulo se establece una agrupación de las clases industriales de acuerdo al tipo de materia prima que utiliza cada clase industrial (véase el cuadro 3.1.1).

De esta agrupación se desprende que dos grupos agroindustriales presentan una mayor correspondencia entre el sector agrícola y el sector industrial: los alimentos secundarios y los productos forrajeros (véase el cuadro 3.1.2).

Retomando puntos señalados en el capítulo anterior, es menester señalar que son los predios privados mayores a cinco hectáreas los que predominan en la producción de la materia prima que se destina a estos dos grupos agroindustriales. Las tasas de crecimiento de la producción industrial se pueden observar en el cuadro 3.1.3.

Por otro lado, estos dos grupos agroindustriales se encuentran orientados a la satisfacción de la demanda efectiva que generan los sector-

Cuadro 3.1.2
RELACION ENTRE LA ESTRUCTURA AGRARIA
Y LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR GRUPO
AGROINDUSTRIAL

Grupo agroindustrial	Agricultura No. de orden	Industria No. de orden
Alimentos básicos	6	4
Alimentos secundarios	2	2
Oleaginosas	4	3
Productos de exportación	5	6
Productos de transformación industrial	3	5
Productos forrajeros	1	1

FUENTES: Para la agricultura: "Consumos aparentes de productos agropecuarios para los años de 1925 a 1976", Econotecnia Agrícola, Dirección General de Economía Agrícola, SARH, Vol. 1, núm. 9 (septiembre 1977).
Para la industria: Cuadro 3.1.3.

res de ingresos medios y altos. La existencia de esta demanda efectiva (dada por la concentración del ingreso) hace que al interior de estos grupos agroindustriales se trate de maximizar las utilidades a lo largo de los grupos, propiciando con ello una mayor integración en los mismos.* Ya se señalaba en el marco de referencia que la manera más usual de operar de las empresas industriales, en particular de las transnacionales, es la celebración de contratos con los productores, los cuales son generalmente privados. Sin embargo, las modificaciones que se vienen presentando en las leyes agrarias del país posibilitarán aún más los procesos de integración con el sector ejidal.

Lo que en última instancia se quiere destacar es que la forma de operar de las empresas transnacionales hace que el dominio jurídico de la tierra se subordine a un dominio económico. Y es precisamente este dominio económico el que se debe tener en cuenta cuando se proponen nuevas organizaciones de los productores agrícolas.

3.2. Características de la industria

Dado el nivel general que tienen el presente trabajo, la caracterización del sector industrial se realiza con base en dos indicadores: los requerimientos de capital por establecimiento y aquellos por unidad de mano de obra,

Antes de iniciar la caracterización del sector industrial es necesario mencionar que la distribución geográfica de la industria

* Véase Fernando Rello, "Sistemas agroindustriales, transnacionales y estado en México", en Investigación Económica, núm. 150 (octubre-diciembre de 1979), pp. 153-177.

muestra una concentración muy aguda; para el año de 1975 en la región Centro se localizaba el 44.6 % de la inversión fija bruta y se generaba el 55.9 % del valor bruto de la producción (véase el cuadro 3.2.4). Si el análisis se realiza por grupo agroindustrial observaremos que se sigue presentando la misma concentración, salvo en lo que respecta a productos de exportación; en este grupo predomina la región del Pacífico Norte en la cual se ubicaba, para el año de 1975, 49.4 % de la inversión fija bruta y se generaba el 50.8 % del valor bruto de la producción.

Por otro lado, si tratamos de relacionar la ubicación espacial de la producción agrícola y su transformación industrial, observaremos que no se presenta una relación estrecha; su correlación por rangos es de menos 30 % (véase cuadro 3.2.5).

Si observamos el comportamiento del primer indicador (requerimientos de capital por establecimiento), encontramos que los grupos agroindustriales en los cuales se presenta una mayor velocidad en los incrementos de capital por establecimiento son, en orden de importancia: productos de exportación y alimentos secundarios (véase el cuadro 3.2.6).

Los diferentes ritmos de incrementos del capital que se manifiestan en los grupos agroindustriales presentan un panorama general sobre los procesos de concentración económica que se presentan en los grupos agroindustriales y por ende una barrera a las que se en-

Cuadro 3.2.4
 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA INDUSTRIA
 POR REGIÓN Y GRUPO AGROINDUSTRIAL
 1975
 (E)

Grupo	Norte		Golfo de México		Pacífico Norte		Pacífico Sur		Centro	
	A Hijos	V. Produc.	A Hijos	V. Produc.	A Hijos	V. Produc.	A Hijos	V. Produc.	A Hijos	V. Produc.
Alimentos básicos	16.92	19.43	8.75	8.30	15.42	13.44	2.71	2.12	56.16	56.69
Alimentos secund.	5.10	5.58	2.81	2.96	14.37	11.14	2.22	2.45	75.44	77.21
Oleaginosas	13.47	16.21			30.32	18.49	0.16	0.12	56.03	65.15
Produc. de export.	25.96	11.47	9.90	13.10	49.45	50.81	5.57	5.80	9.15	16.60
Trans. Indus.	16.72	31.84	31.36	19.57	10.65	4.69	5.96	2.44	35.25	41.25
Forrajes	64.55	22.27	7.33	2.22	24.46	7.95	0.54	0.05	3.06	67.44
Total nacional	17.12	20.76	18.03	8.04	16.23	12.64	3.95	1.74	44.61	55.94

FUENTE: SIC, DGE, S. Comercio Industrial, México, 1975.

Cuadro 3.2.5
UBICACION DE LA PRODUCCION AGRICOLA
Y EL SECTOR INDUSTRIAL

	Agricultura ¹ Núm. orden	Industria ² Núm. orden
Norte	4	2
Golfo	5	4
Pacífico Norte	2	3
Pacífico Sur	1	5
Centro	3	1
Coeficiente: (- .30)		

FUENTE: Para la agricultura: Dirección General de Economía Agrícola, SARH. "Consumos aparentes de productos agropecuarios para los años 1925-1976". Econotecnia agrícola, vol. 1, núm. 9 (septiembre 1977).
Para la industria: Cuadro 3.2.4.

- 1 Se considera la producción en términos físicos (miles de toneladas).
- 2 Se considera la producción en términos de valor (miles de pesos).

El coeficiente utilizado es el de Spearman

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)}$$

Cuadro 3.2.6
REQUERIMIENTOS DE CAPITAL POR ESTABLECIMIENTO
1940-1975
(miles de pesos)

Grupo agroindustrial	1940	1945	1950 ⁽¹⁾	1955 ⁽²⁾	1960	1965 ⁽¹⁾	1970	1975 ⁽³⁾	Tasa 1940-1975 %
Alimentos básicos	6.0	8.4	27.0	27.0	35.4	67.0	93.4	114.8	63.3
Alimentos secundarios					1 503.6	5 743.3	4 550.4	7 703.9	110.2
Óleaginosas	132.7	201.8	2 615.2	2 841.6	5 733.5	16 172.1	9 928.0	24 074.1	184.3
Productos de exportación	138.4	177.0	20.0	918.0	1 566.1	2 853.1	1 366.0	1 071.8	626.0
Productos de transformación industrial	430.0	439.2	880.8	1 136.6	1 841.3	5 134.6	3 188.0	3 377.8	48.6
Productos forrajeros	415.2	45.8	228.8	682.9	888.4	3 030.3	1 394.9	2 959.4	119.8

FUENTE: Secretaría de Economía, Dirección General de Estadística, Censos Industriales, 1940-1950, México.
SIC, Dirección General de Estadística, Censos Industriales 1955-1975, México.

NOTA: El capital incluye sólo el capital fijo: terrenos, edificios y construcciones fijas, maquinaria, herramienta y refacciones.

(1): Incluye capital circulante.

(2): Incluye transporte.

(3): Incluye transporte.

frentan las futuras inversiones. En otras palabras, si bien no es lo mismo invertir en el grupo de alimentos básicos que en el de oleaginosas o en el de alimentos secundarios (se requerían 114 mil pesos, 24 millones y 8 millones de pesos respectivamente en 1975), las diferentes tasas de crecimiento nos dan una idea de las futuras necesidades de capital para invertir en los diferentes grupos agroindustriales.

Los crecientes requerimientos de capital para invertir ha hecho que el Estado modifique sus lineamientos operativos.

Con objeto de hacer llegar en condiciones más favorables el apoyo del FOGAIN a un mayor número de empresas, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ha establecido nuevos límites al monto del capital contable requerido para la definición de pequeña industria y mediana industria ... Con el nuevo criterio se considera "pequeña industria" a aquella cuyo capital contable se encuentra entre cincuenta mil pesos y siete millones de pesos (anteriormente el límite máximo era de cinco millones); "mediana industria" es aquella cuyo capital contable varía de siete a sesenta millones de pesos (en este caso el límite máximo anterior era de cuarenta millones). ^{14/}

Al analizar la concentración desde el punto de vista de la producción de los cuatro mayores establecimientos, se observará que en el grupo de alimentos secundarios existe una mayor concentración, los cuatro mayores establecimientos tienen una participación promedio del 94.8 % (véase el cuadro 3.2.7).

^{14/} NAFINSA, "Modificaciones a las reglas de operación del FOGAIN", en El Mercado de Valores, año XL, núm. 34, México, agosto de 1980, p. 810.

El análisis del segundo indicador (requerimientos de capital por unidad de mano de obra) proporciona una idea sobre el uso mayor o menor de mano de obra en cada uno de los grupos agroindustriales, es decir, las diferentes tasas de crecimiento del indicador nos muestran si las tendencias de los procesos productivos en la fase industrial de los grupos agroindustriales se centran en el uso de mano de obra.

Así pues, de acuerdo con los datos censales, tenemos que los principales grupos agroindustriales cuya tendencia es a centrarse en el uso mayor de capital (menor utilización de mano de obra) son en orden de importancia: oleaginosas y productos de exportación (véase el cuadro 3.2.8).

Si resumimos los elementos hasta aquí vertidos sobre la industria podemos destacar lo siguiente:

1. Los grupos agroindustriales que presentan un mayor dinamismo tanto en la agricultura como en la industria son: alimentos secundarios y productos forrajeros.
2. Los grupos agroindustriales que presentan mayores incrementos en el capital invertido por establecimiento son productos de exportación y alimentos secundarios, los cuales a su vez presentan un alto grado de concentración: en el primero la participación en promedio de los cuatro mayores establecimientos en la producción del grupo agroindustrial es] del 43.3 % y en el segundo del 94.8 %.

Quadro 3.2.8
 REQUERIMIENTOS DE CAPITAL POR UNIDAD DE MANO DE OBRA
 1940-1950
 (en miles de pesos)

	1940	1945	1950 ⁽¹⁾	1955	1960	1965	1970 ⁽²⁾	1973 ⁽³⁾	Tasa 1940-1973
Alimentos básicos	1,9	2,6	8,1	6,9	22,3	45,3	55,8	76,8	106,4
Alimentos secundarios					29,7	47,6	37,1	64,8	107,0
Objetos de uso	6,1	10,7	57,5	33,8	82,1	255,4	134,8	265,5	211,3
Productos de exportación	1,7	2,2	29,6	70,0	26,9	60,3	72,1	171,7	216,4
Productos de importación		1,9	4,6	14,7	72,6	166,4	181,7		120,7
Productos de consumo	9,0	7,3	10,5	12,7	73,7	222,2	112,6	2	112,3

(1) PIB, incluyendo los impuestos, los depósitos en el extranjero y los depósitos en el extranjero.

(2) PIB, incluyendo los impuestos, los depósitos en el extranjero y los depósitos en el extranjero.

(3) Incluye los impuestos, los depósitos en el extranjero y los depósitos en el extranjero.

(4) Incluye los impuestos, los depósitos en el extranjero y los depósitos en el extranjero.

(5) Incluye los impuestos, los depósitos en el extranjero y los depósitos en el extranjero.

3. Los grupos agroindustriales que se centran en el uso mayor de capital son oleaginosas y productos de exportación.

3.3. Presencia del capital extranjero

Cuando se parte de la premisa ya señalada de que es en la etapa industrial en donde por lo general se localizan los polos de decisión de los sistemas agroindustriales, se hace necesario señalar la importancia del capital extranjero en dicha etapa.

Antes de iniciar el análisis sobre la presencia del capital extranjero, es interesante destacar que la expansión de este capital en la industria alimentaria se presenta con mayor intensidad de 1960 a 1970, estableciéndose en este período el 49 % de los establecimientos de empresas transnacionales existentes hasta 1975 (véase el cuadro siguiente).

Cuadro 3.3.10
 NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE EMPRESAS TRANSNACIONALES
 EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA MEXICANA POR FECHA DE
 IMPLANTACION

hasta	1951	1961	1971	total					
1950	1960	1970	1975						
num.	num.	num.	num.	num.					
23	12.2	31	16.4	93	49.4	41	22.0	188	100.0

c.f. Rosa Elena Montes de Oca Llamas y Gerardo Escobedo Colunga, "Las empresas transnacionales en la industria alimentaria mexicana", en Comercio Exterior, (México), vol. 31, num. 9, septiembre de 1981, pp. 157-163.

Esta expansión en el tiempo de capital transnacional en nuestro país coincide con su expansión a nivel mundial que se señala en el marco de referencia.

Uno de los indicadores más significativos sobre la importancia del capital extranjero en la industria lo es, sin lugar a dudas, la participación de este tipo de capital en la producción. Si bien la presencia del capital extranjero en el conjunto de la industria presenta una participación baja (34.9 %), a nivel de clases industriales se manifiestan diferencias que es importante señalar. Del cuadro 3.3.11 se desprende que son los grupos agroindustriales de alimentos secundarios y alimentos balanceados para animales en los que el capital extranjero tiene una mayor participación: en el primero con una participación que va del 25 al 50 % de la producción de la clase y en el segundo con una participación que va del 50 al 75 %.

Es importante señalar a nivel de clase industrial que la fabricación de puros y cigarros, así como la de alimentos balanceados para animales en donde el capital extranjero presenta su mayor participación y en los cuales se realizan los mayores pagos por concepto de regalías; 26.3 y 50.7 millones de pesos respectivamente*

*Véase Dirección General de Estadística, SIC, X Censos Industriales, México, 1975.

Cuadro 2.1
PRESENCIA DE EMPRESAS TRANSMICROEMPRESARIAS

Grupo agroindustrial	Participación de E.E. en la producción (1991)	Participación de E.E. en la producción (1990)
Alimentos básicos		
Molienda de maíz mol	10	10
Fabricación de tortillas	17	17
Molienda de trigo	21	21
Fabricación de panes, pastelería	22	22
Fabricación de dulces y pasteles alimenticias	26	26
Beneficio de arroz en plantíos cultivados	40	40
Alimentos secundarios		
Fabricación de salsas y sopas Listas y productos similares	6	6
Preparación, conservación y paquetado de frutas y verduras cortadas	10	10
Bevverages		
Fabricación de jugos y bebidas de frutas y verduras	10	10
Fabricación de productos		
Beneficio de azúcar y productos derivados	10	10
Fabricación de productos lácteos y derivados	10	10
Fabricación de productos de harinas y derivados	10	10

1. Participación de E.E. en el sector

2. Participación en el sector

3. Participación en el sector

4. Participación en el sector

5. Participación en el sector

IV. LA PARTICIPACION DEL ESTADO EN LA AGROINDUSTRIA, 1970-1976

Con el fin de establecer la existencia o inexistencia de una estrategia definida en el proceso agroindustrial en el periodo 1970-1976, se analizará la participación del Estado en las siguientes actividades: producción de bienes para las actividades agrícolas, actividades agrícolas propiamente dichas y en la transformación industrial de la materia prima agrícola.

4.1. Producción de bienes para las actividades agrícolas

Dentro del proceso de modernización de la agricultura se puede señalar de manera general, que dicho proceso de modernización se ha venido desarrollando con base en dos vías tecnológicas: la producción de insumos (semilla certificada, fertilizantes, herbicidas, etc.) y la mecanización. Cabe señalar que estas dos vías tecnológicas no son excluyentes sino que se corresponden (véase capítulo dos). El Estado participa en ambos aspectos (véase el cuadro 4.1.1).

Dicha modernización del agro debe tener como fin el de mantener una producción creciente de productos agrícolas tanto para consumo directo como para su transformación industrial; por tanto, es una condición incrementar la producción de los insumos necesarios.

Del análisis de la producción de fertilizantes se desprende que el Estado adolece de una estructura productiva capaz de responder, en el corto plazo, a las exigencias nacionales. Esto puede comprobarse en el

cuadro 4.1.2 en donde se observa que la oferta total de fertilizantes presenta la tasa de crecimiento más baja en el período 1970-1979, a pesar de que las importaciones tienen en este lapso su mayor crecimiento (véase cuadro 4.1.3); es decir, ni con las importaciones fué posible mantener el ritmo de crecimiento de la oferta total de fertilizantes.

Por otro lado, en lo que respecta a la distribución de fertilizantes, observamos que ésta se concentra en la región noroeste integrada por los estados de Baja California Norte y Sur, Sinaloa y Sonora. Estos dos últimos son los más importantes, pues constituyen las zonas de agricultura comercial que consumen fertilizantes con mayor cantidad de nutriente (véase el cuadro 4.1.4). Esto es un índice de que se siguió marginando de los avances tecnológicos a las regiones en las cuales se encuentra la población ejidal, por ejemplo la región Centro (véase el inciso 2.1.).

En lo que toca a la producción de herbicidas, insecticidas, fungicidas y desinfectantes, FERTIMEX solo produce insecticidas y elabora la materia prima para los demás productos; entrega la materia prima a empresas formuladoras, fundamentalmente transnacionales.

En cuanto a la producción de semilla certificada, el Estado cuenta con la empresa Productora Nacional de Semillas. Esta empresa se ha orientado fundamentalmente a la producción de semillas para alimentos básicos; su participación es superior al 70% de la producción total de semillas (véase cuadro 4.1.5).

Cuadro 4.1.2.
TASAS DE CRECIMIENTO DE LA OFERTA TOTAL DE FERTILIZANTES
1950-1979

Periodos	Total v.a.	Nitrogenados v.a.	Fosforados v.a.	Potásicos v.a.
1950-59	31.1	29.6	30.4	42.4 (1)/
1960-69	17.0	14.3	23.8	13.1
1970-79	9.5	11.4	5.6	14.7

FUENTE: Fertilizantes Mexicanos, S. A., Gerencia General de Operación Industrial,
marzo, 1980.
v.a. Variación anual (%).
(1) Tasa de crecimiento en el periodo 1954-59.

Quad^o 4.1.4
 VENTAS DE FERTILIZANTES POR ZONAS, 1969-1979
 (en toneladas de nutrientes)

Año	Nut. nitrógeno	Fósforo	Nut. potásico	Óxido de calcio	Centros	haciendas	Surcos	Oficinas	Total
1969	164 784	27 901	40 403	91 993	31 538	76 319	11 920	49 457	514 315
1970	168 858	25 000	34 041	96 818	34 621	80 669	11 920	49 457	514 315
1971	184 631	28 249	36 855	102 414	34 715	85 316	24 073	50 447	599 700
1972	181 917	34 453	49 195	119 235	36 013	97 420	23 292	66 135	631 540
1973	207 828	49 682	42 212	143 728	38 033	116 950	26 033	83 433	761 999
1974	231 658	41 973	65 350	141 400	109 695	116 309	40 134	98 400	849 352
1975	246 210	65 343	57 207	178 202	124 266	128 527	39 738	112 630	932 065
1976	257 592	89 186	53 966	204 968	139 201	134 778	36 528	132 628	1 161 291
1977	287 172	74 017	65 299	260 188	122 670	152 643	34 942	132 096	1 059 040
1978	243 239	78 420	47 544	213 509	136 409	162 114	61 062	136 500	1 073 971
1979	300 224	116 679	4 613	242 333	147 899	168 224	37 121	141 000	1 225 765
Total	2 417 346	635 183	587 045	1 677 183	1 128 360	1 367 216	409 304	1 007 677	9 349 104
Porcentaje por zona relativa promedio del 67	26,8	6,8	6,2	18,9	12,4	14,0	4,4	11,4	100

Elaborado por el Departamento de Estadística Agrícola, del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Fomento, 1980.

En general se considera que no hay una reorientación en la producción de semilla certificada; sólo en los años de 1975 y 1976 el frijol vio incrementada su participación en la producción, sin embargo en los años siguientes su participación vuelve a disminuir.

Con respecto a la segunda vía tecnológica, la mecanización, el Estado solo participa en la producción de tractores a través de Siderúrgica Nacional (SIDENA) que ensambla en el Combinado Industrial de Ciudad Sahagún el tractor T-25-A1 de fabricación rusa de 25 h. p. (número de caballos de fuerza bruta al volante).

Se pretendió iniciar la producción con 300 tractores de composición 100 % rusa en 1974; sin embargo sólo se lograron producir 41 unidades. Posteriormente se establece un programa de producción en dos etapas. La primera de ellas comprendía la fabricación de 1000 tractores anuales con un componente 48 % nacional (en el valor de las piezas durante el periodo 1975-1977); la segunda etapa comprendía la fabricación de 3000 tractores anuales con un componente 70 % nacional (en el valor de las piezas en el periodo 1978-1985). La ejecución de esta etapa dependería de la aceptación que tuviera la unidad en el mercado.

Para el periodo que nos interesa es necesario señalar que no se cumplió con el programa establecido; el año en el cual se cumple en mayor proporción con lo programado es en 1976 y se cubre el 76,9 % de lo programado (véase el cuadro siguiente).

Cuadro 4.1.6
SIDENA: PRODUCCION DE TRACTORES T-25
(unidades)

años	programado (1)	Producción (2)	(2)/(1) %
1974	300	41	13.7
1975	1 000	694	69.4
1976	1 000	769	76.9
1977	1 000	138	13.8
1978	3 000	8	0.3
1979	3 000	447	14.8

FUENTE: Investigación directa

Por ello, cuando se plantean políticas de modernización del campo, la deficiencia del Estado en este rubro obliga a que se realicen importaciones masivas de maquinaria, a pesar de que existan en el país cuatro empresas: John Deere, Internacional Harvest de México, Massey Ferguson de México, y Ford Motor Company. Los programas de producción de los dos primeros fueron autorizados en 1965 y de los dos restantes en 1966.

4.2 Participación del Estado en las actividades agrícolas

Dentro de las actividades económicas en las cuales participa el Estado destacan dos por estar relacionadas con la producción de bienes para la sociedad: La actividad agrícola y la actividad industrial. Este inciso tratará a la primera de ellas y la segunda se abordará posteriormente,

La participación del Estado en las actividades agrícolas se analiza en este estudio a través de tres elementos que tienen incidencia directa en el crecimiento de la oferta agrícola, en otras palabras, en el proceso productivo del sector; los elementos que se consideran son el financiamiento, los precios de garantía y la organización de los productores agrícolas.

Al analizar la composición del crédito, avfo o refaccionario, se observa que el mayor monto se destina a crédito de avfo (véase cuadro 4.2.7). Esta distribución del tipo de crédito significa que se ha estado descuidando un aspecto importante, la capitalización del campo ya que el crédito refaccionario engloba maquinaria y equipo. Obviamente modificar la canalización del tipo de crédito implica modificar las formas de organización de los productores; este punto se abordará posteriormente.

Desde otro punto de vista, si consideramos el destino del crédito de avfo atendiendo al tipo de tierra, vemos que el mayor monto ha sido destinado a las tierras de riego. Esto implica el reforzar un proceso de diferenciación en el sector agrícola, pues debe recordarse que el sector privado predomina en este tipo de tierras y que éstas se destinan, en lo fundamental, a productos de corto comercial y no a productos básicos. Es válido señalar que a partir de 1976 la diferencia disminuye significativamente (véase el cuadro 4.2.8).

En lo que respecta al segundo elemento, precios de garantía,

Cuadro 4.2.7
PARTICIPACION DEL TIPO DE CREDITO
1970-1978
(%)

Tipo de crédito	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	Total 1970-1978
Avío	79.0	90.0	81.0	66.0	75.0	-	85.0	89.0	88.0	83.0
Refaccionario	21.0	10.0	19.0	34.0	25.0	-	15.0	11.0	12.0	17.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	-	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto

Cuadro 4.2.8
DISTRIBUCION DEL CREDITO DE AVIO POR TIPO DE TIERRA
1970-1977
(%)

Tipo de tierra	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Tierra de riego	70.8	70.4	72.5	69.8	70.3	-	49.3	45
Tierra de temporal	29.2	29.6	27.5	30.2	29.7	-	50.7	54
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	-	100.0	100

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto, Manual del sector agropecuario y forestal, México, 1979.

el Estado actuó a través de cinco organismos (véase el cuadro 4.2.9) Por su importancia en cuanto a tipo y número de productos destaca CONASUPO, por tanto, nos abocaremos a los precios de garantía de esos productos. Para ello retomaremos la agrupación de los productos agrícolas que se vienen presentando en este estudio (véase el inciso 2.3.).

Un hecho que interesa destacar es que los precios nominales de todos los productos se incrementa a partir de 1974 y que con excepción del arroz y del frijol mantienen tal incremento; sin embargo los aumentos nominales de los precios no fueron lo suficientemente fuertes para mantener los precios reales (constantes) de los productos ya que estos presentan una tendencia a la baja (véase los cuadros 4.2.10 a 4.2.13). Conviene señalar que en una economía de mercado la diferencia entre los precios nominales y constantes es un fenómeno inherente a ella, pero dicha diferencia se puede reducir de acuerdo con los requerimientos del país. El Estado tiene en los precios de garantía un instrumento para influir directamente en la disminución o aumento de la oferta agrícola.

Ahora bien, dentro de los lineamientos de política económica que se manifestaron en el sexenio 1971-1976 el impulso al campo ocupó un papel primordial ya que era en éste donde se manifestaba uno de los problemas principales: la disminución de la producción agrícola, fun-

damentalmente productos de consumo básico. Una de las estrategias para darle al campo su dinamismo anterior fué la organización del ejido.

El minifundismo como forma de explotación contradice la naturaleza del sistema ejidal. Fortaleceremos al ejido para convertirlo en célula activa de democracia y en verdadera unidad productiva. Donde sea posible y los campesinos lo quieran, crearemos, por el agrupamiento de parcelas y el trabajo colectivo, auténticas empresas rurales. ^{1/}

A esta preocupación responde la promulgación de la Ley Federal de Reforma Agraria, la cual sería el marco jurídico en el cual se ubicaría el Plan Maestro de Organización y Capacitación Campesina, de hecho, el primero de los objetivos del plan lo señala: "Fortalecer la estructura orgánica y desarrollar íntegramente el ejido y las comunidades de acuerdo a las disposiciones señaladas en la Ley Federal de Reforma Agraria.

Sin embargo, este esfuerzo de organización y capacitación se circunscribió fundamentalmente a aquellas regiones que pudiesen responder en el corto plazo a los impulsos que se les otorgaran.

Se establece como prioridad concentrar los esfuerzos en aquellas regiones donde exista, con potencial de desarrollo en consideración a los recursos naturales disponibles y las inversiones en infraestructura ya realizadas, donde se pueda obtener una rápida respuesta (...). Tal es el caso de las zonas de temporal eficiente, las zonas donde se han realizado obras de riego como las Unidades de riego para el desarrollo rural, algunos distritos de riego, etc." ^{2/}

1/ DAAC, Plan Maestro de Organización y Capacitación Campesina, México, junio de 1974, p. 3

2/ DAAC, ob. cit. p. 3

Y es precisamente este criterio de prioridad que responde a la necesidad de un aumento en la producción en el corto plazo lo que limitó el cumplimiento de las metas del plan de organización y capacitación, a pesar de que este plan concebía de manera integral la organización (véase el cuadro 4.2.14) y aspiraba a coordinar la participación de las diferentes dependencias del Estado.*

Sin embargo la evaluación final hecha por parte del equipo en la SRA que estuvo encargado de la instrumentación de la política colectivista, da el dato de 633 ejidos colectivizados; o sea, menos del 3 % del sector ejidal, a pesar de las supuestas preferencias y privilegios que se otorgaron a los ejidos que adoptaran la forma colectiva.^{3/}

4.3. Transformación Industrial

En este apartado se abordarán los instrumentos operativos (financieros) por medio de los cuales participó el Estado en la industrialización de los productos agrícolas

Al igual que el aumento en los créditos destinados al campo y la organización de los productores, la industrialización de los productos agrícolas fue una estrategia para revitalizar al sector pero bajo una visión específica la del empleo.

* Véase la justificación del Plan Maestro de Organización y Capacitación, datos citados.

3/ Jorge Castell Cancino y Fernando Rello Espinosa, "Las desventuras de un proyecto agrario", en Investigación Económica, nueva época, vol. 36, núm. 3, julio-septiembre de 1977, Facultad de Economía, UNAM, México, p. 150.

Cuadro 4.2, 14
METAS DEL PLAN MAESTRO DE ORGANIZACION
Y CAPACITACION CAMPESINA

Actividad	1974	1975	1976
Planeación (núm. ejidos)			
Planes de producción	3 000	4 000	4 000
Programas de crédito	3 000	4 000	4 000
Requerimientos de infra-estructura	3 000	4 000	4 000
Total acumulado	3 000	7 000	11 000
Organización (núm. ejidos)			
Actas constitutivas de ejidos	3 000	4 000	4 000
Reglamentos internos	3 000	4 000	4 000
Solicitudes de créditos	3 000	4 000	4 000
Total acumulado	3 000	7 000	11 000
Capacitación (num. de personas)			
Programa de Información masiva de campesinos	300 000	700 000	1 100
Capacitación básica en terreno	300 000	400 000	400
Capacitación específica en centrales (administración rural, organización, programación y reforma agraria)			
campesinos	18 000	60 000	60 000
funcionarios	1 700	2 500	2 500
Adiestramiento. Mano de obra de empresas ejidales. Convenio INCA - FONAFE			
	1 979	3 377	5 00
Total acumulado	621 679	1 787 556	11 856 556

FUENTE: DAAC, Plan Maestro de Organización y Capacitación Campesina, México, Junio de 1974, pp. 13-14.

Los bajos niveles de ocupación rural nos obligan a diversificar las explotaciones y a transformar, en mucha mayor medida que hasta ahora, las materias primas y a establecer centros artesanales y fábricas donde el hombre pueda trabajar más y vivir mejor. ^{4/}

A esta preocupación responde la creación del FONAFE, el cual se abocaría a la promoción de industrias ejidales en distintas ramas. Sin embargo, no existió un aumento significativo del financiamiento destinado a la industrialización de la materia prima agrícola por parte de dos organismos que venían operando en el financiamiento de la industria como lo son NAFINSA y FIRA.

Del financiamiento canalizado por NAFINSA a la industria manufacturera, los alimentos aumentaron de una participación del 9.6 % en 1971 a una del 12.1 % en 1975, año en el cual registra su mayor participación; los textiles pasan de un 7 % en 1972 al 16 % en 1976 (véanse los cuadros 4.3.15 y 4.3.16). En lo que respecta a FIRA su financiamiento destinado a la industrialización de productos agrícolas pasa de una participación del 1.1 % a un 9 % en 1976 (véase cuadro 4.3.17).

Por otro lado, en cuanto a la asignación de los recursos existen diferencias sustanciales. Del crédito canalizado por FONAFE las actividades agropecuarias, forestales, construcción y turísticas, las actividades forestales cubrieron el 56.2 % de los créditos (véase cuadro 4.3.18). Dentro de las actividades agropecuarias las pecuarias

^{4/} Banco Nacional de Comercio Exterior, México: La política económica del nuevo gobierno, México, 1971, p. 186

Cuadro 4.3.18
FINANCIAMIENTO OTORGADO POR FONAFE*
POR RAMA
(millones de pesos)

Ramas	Empresas en operación	Monto	Empleos directos
Agrropecuarias	31	92	846
Forestales	109	248	7 994
Construcción	66	40	1 325
Turísticas	32	61	2 440 ⁽¹⁾
Otras	56	-	-

* A julio de 1975

(1) Se estimó considerando que se requiere en promedio 25 mil pesos de inversión para generar un empleo en esta rama.

FUENTE: José Gasón Mercado, "Problemas de la Industrialización Ejidal, el caso del Fondo Nacional de Fomento Ejidal", en Alimentación Básica y Desarrollo Agroindustrial, Fondo de Cultura Económica, México, 1977, pp. 219-238.

absorbieron el 64,5 % (véase el cuadro 4.3.19).

En contraposición con la asignación de recursos realizados por FONAFE, el FIRA destinó mayores recursos a la transformación de frutas y legumbres: su participación pasa de un 13,8 % en 1973 a un 18 % en 1976 y los productos básicos del 12,6 % a un 16,4 % en los mismos años, mientras que los productos pecuarios pasan del 54,9 % a un 27,5 % (véase el cuadro 4.3.20).

Se debe señalar que la política de financiamiento del FIRA por el tipo de persona a la que se le asignan los créditos no se modificó, ya que las operaciones con los "pequeños propietarios" con superficies mayores a 25 ha siguieron absorbiendo en promedio el 50 % de los créditos (4.3.21).

Finalmente, de los créditos canalizados por NAFINSA a la rama de productos alimenticios, la producción de azúcar siguió absorbiendo el 77 % en promedio (véase cuadro 4.3.12).

En conclusión, el análisis de los instrumentos financieros aquí señalados no muestran una coherencia en la asignación de los recursos monetarios que manifiesten una estrategia definida en la industrialización de los productos agrícolas, ya que no se definen prioridades en cuanto a grupo de productos o tipo de acreditados.

Así pues, las instituciones financieras que hemos analizado, muestran una transición que de manera general presentan también la mayoría de las instituciones financieras del país,

Cuadro 4.3.19
 FINANCIAMIENTO OTORGADO POR FONAFE
 A LA RAMA AGROPECUARIA
 (millones de pesos)

	Empresas en operación	Monto	Empleos directos
Total	28	119.6	654
Pecuarios	6	23.7	95
Beneficios	2	2.3	12
Carnes	4	11.0	56
Fibras	5	18.8	237
Ganadería	2	9.7	6
Lácteos	4	32.8	64
Servicios	5	21.2	184

* Hasta 1975

c.f. Arthur Domke y Gonzalo Rodríguez, Agroindustria en México: estructura de los sistemas y oportunidades para empresas campesinas, Centro de Investigación y Docencia Económica, A.C., México, agosto de 1976, cuadro II.B.3.

La característica común que comparten todos los fideicomisos parece ser la falta de prioridades sectoriales precisas. También comparten un trato no discriminatorio frente a distintos tipos de empresas (en particular por lo que se refiere a la composición de su capital social).^{5/}

^{5/} Alejandro Nadal Egea, Instrumentos de política científica y tecnológica en México, El Colegio de México, México, 1977, pp. 276-277.

CONCLUSIONES

La concepción de lo que es la agroindustria trae implicaciones en el nivel de la política económica que es necesario mencionar.

Si se entiende a la agroindustria como la simple transformación industrial de los productos agrícolas, las medidas de política económica que se originen de esta concepción quedarán enmarcadas dentro de una política general de fomento a la industria como lo son: generación de empleo, desconcentración industrial, incorporación de mayor valor agregado a los productos agrícolas y el aumento en las exportaciones manufactureras. Esta concepción sobre la agroindustria fue la que se asumió en el período al que se refiere la tesis, asignándosele el papel de la generación de empleo en el campo. Esto hizo que se produjeran inversiones sin tener en cuenta ramas prioritarias o grupos de productos a los cuales se abocarían las instituciones financieras, caso concreto el de FIRA y FONAFE; el primero de ellos siguió financiando la transformación industrial de frutas y legumbres apoyando principalmente a los propietarios con superficies mayores a 25 hectáreas, mientras que el FONAFE financiaba fundamentalmente a las actividades silvícolas y dentro de las agrícolas a las pecuarias.

Por otro lado, si a la agroindustria se le define como el proceso de integración entre el sector agrícola y las clases industriales que transforman los productos que se generan en el primero subordinado a

éste último y teniendo influencia en la orientación de su estructura productiva, se hace necesario modificar una política agrícola restringida al fomento de los cultivos; es decir, no se puede pensar en una política de autosuficiencia en alimentos básicos si no se considera la influencia que ejerce la industria en la orientación de la producción agrícola, fomentando aquéllos productos que le interesan y que están dirigidos generalmente a los mercados urbanos de ingresos medios y altos. En el presente trabajo se consta que los grupos de productos más dinámicos en la producción agrícola (alimentos secundarios, oleaginosas y productos forrajeros) se corresponden con las clases industriales más dinámicas. Así también se presenta un cambio en la estructura agrícola: disminuye la producción de alimentos básicos y aumenta la de alimentos secundarios, oleaginosas y forrajes.

Esta ingerencia de la industria obliga a determinar, en primera instancia, prioridades por grupo de productos e incluso por producto y a partir de ahí realizar un esfuerzo por parte del Estado que garantice los insumos y maquinaria necesarios al productor. Ya se ha señalado que el Estado adolece de una estructura industrial que responda en el corto plazo a la producción de fertilizantes y maquinaria agrícola; así mismo se señala que el Estado siguió beneficiando a través del crédito y la distribución de fertilizantes a aquellas regiones en las cuales se localizan las mayores superficies de riego y los productos comerciales en los cuales predominan los predios mayores a las 25 hectáreas.

Contemplar a la agroindustria como un proceso de integración requiere de acciones por parte del Estado, las cuales deben ir encaminadas a facilitar la participación del productor agrícola en la transformación industrial de sus productos; esto es necesario para elevar sus ingresos ya que es en la etapa industrial donde se generan los mayores ingresos en los sistemas o cadenas agroindustriales.

Para facilitar la participación de los productores agrícolas en la industrialización de sus productos, se hace necesaria su organización para que puedan tener acceso a los recursos financieros del Estado. En el periodo que se estudia, la organización de los productores se consideró un elemento principal en la reactivación del sector agrícola; sin embargo, no se llevó a cabo ya que se centró en objetivos de corto plazo, lo cual hizo que la política de organización se centrara sobre aquellas regiones y productores que contaran con recursos naturales disponibles y de infraestructura que pudiesen responder en el corto plazo a los impulsos que se les otorgara.

Por otro lado la presencia de empresas transnacionales en las clases industriales que procesan los productos agrícolas, y en particular su predominio en algunas clases industriales alimentarias que se caracterizan por tener un alto grado de concentración, requiere de un mayor control por parte del Estado sobre la inversión extranjera. Si bien en el periodo que se analiza se legisó en torno a este aspecto, en la practica ello no implicó un mayor control sobre la inversión extran-

jera, sobre todo porque los instrumentos de fomento no consideraron a éste un aspecto central en sus actividades.

Resumiendo, es necesario que el Estado asuma la dirección del proceso agroindustrial lo cual exige una coordinación entre las diversas dependencias y organismos del Estado.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro 1.1.
 PROPORCION DEL NUMERO DE FILIALES EXISTENTES HASTA 1970
 (porcentajes)

	Antes 1914	1914- 1945	1946- 1958	1959- 1964	1965- 1970	Total %
Alemania	5.7	13.1	14.0	14.3	47.0	100
Francia	1.8	6.5	10.2	14.5	53.0	100
Italia	1.6	8.9	22.2	30.0	67.0	100
Bélgica y Luxemburgo	7.7	18.8	11.9	8.4	37.0	100
Holanda	2.9	14.3	9.4	18.2	52.6	100
Suecia	2.9	28.8	12.9	13.4	55.0	100
Suiza	12.0	21.4	11.8	16.4	41.0	100
Japón	0.0	8.6	4.1	25.4	38.0	100
Canadá	1.1	22.0	16.3	24.9	62.2	100
Estados Uni- dos ¹	2.5	17.5	23.0	39.0	35.0	100
Gran Bretaña	2.4	11.0	13.9	26.0	18.0	100

¹ Hasta 1967

c.f. Cuadro 1, Fernando Paszylber y Trinidad Martínez Farrago,
 Las empresas transnacionales Expansión a nivel mundial y pro-
 yección en la industria mexicana, fondo de cultura económica,
 México, 1980, p. 31.

Cuadro 1.2
 NUMERO DE FILIALES ESTABLECIDAS POR REGION, 1914-1970
 (porcentajes)

Origenes de las matrices	Norte América	América Latina	México	Brasil	Argentina	Europa	África y medios Oriente	Reino de Asia y Oceania	Porcen- taje de total	Número de fil.
Estados Unidos ¹	13.0	26.4	0.8	1.2	5.2	38.8	6.2	5.6	100	427
Gran Bretaña	13.0	6.1	9.8	1.2	1.3	29.0	23.0	27.0	100	427
Francia	9.8	18.0	3.0	5.9	6.9	31.0	9.8	4.8	100	377
Países Bajos	4.1	17.5	1.7	6.6	5.5	51.0	19.0	6.1	100	422
Italia	6.2	33.0	3.9	8.6	7.0	45.0	10.0	5.4	100	129
Reino de Suecia y Dinamarca	21.0	4.8	9.0	4.1	0.4	62.0	11.0	1.5	100	272
Holanda	23.0	8.3	2.4	1.0	1.5	54.0	5.4	8.7	100	125
Suecia	4.2	14.0	3.6	3.6	3.6	1.8	68.0	4.2	100	167
Suecia	10.0	14.0	2.0	3.4	2.8	64.0	4.1	7.9	100	393
Japón	1.8	18.0	2.1	7.1	0.7	3.3	8.6	65.6	100	479
Canadá	13.0	21.0	4.1	3.1	3.1	14.0	5.6	16.0	100	197
Otros	17.0	3.0	6.0	1.1	1.1	7.0	4.0	5.1	100	99

1. En 1967.

C. F. Cuadro 2. Ejemplo Pasztor, B. y Freundt, M. (1972). *Foreign Investment*, p. 33.

Cuadro 1.4.
DISTRIBUCION PORCENfUAL DEL NUMERO DE FILIALES DE ACUERDO AL PNB
DEL PAIS EN QUE ACTUAN, 1970

Origen de las matrices	Menos de mil millones de dólares	Entre mil y cinco mil millones de dólares	Entre cinco mil y veintemil millones de dólares	Entre veinte mil y cincemil millones de dólares	Más de cien mil millones de dólares	Total %	Número Total
Estados Unidos ¹	2.9	6.4	18.0	48.0	24.0	100	4 204
Gran Bretaña	2.1	15.0	26.0	41.0	16.0	100	2 243
Alemania	1.2	2.7	26.0	38.0	32.0	100	780
Francia	6.9	11.0	13.0	49.0	20.0	100	422
Italia	3.1	10.0	23.0	41.0	23.0	100	128
Bélgica y Luxemburgo	3.2	4.0	11.0	40.0	42.0	100	249
Holanda	0.5	6.6	13.0	18.0	61.0	100	422
Suecia	0.6	3.6	30.0	32.0	33.0	100	166
Suiza	0.5	3.3	17.0	32.0	47.0	100	390
Japón	2.1	23.0	49.0	22.0	4.2	100	476
Canadá	1.5	11.0	15.0	26.0	47.0	100	195
Otros	1.0	4.2	5.2	14.0	76.0	100	96

¹ En 1967

C.f. Cuadro 4, Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez. *El comercio exterior*, p. 35.

Cuadro 1.5
DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS FILIALES DE ACUIRDO AL INGRESO
POR HABITANTE DEL PAIS RECEPTOR 1970

Origen de las matrices	Menos de \$ 200	200-500	500-1200	1200-2500	Más de \$ 2500	Total %	Número Total
Estados Unidos	10.0	15.0	17.0	23.0	35.0	100	1 203
Gran Bretaña	12.0	8.3	21.0	15.0	44.0	100	2 243
Alemania	5.1	14.0	23.0	22.0	36.0	100	780
Francia	7.6	18.0	24.0	18.0	31.0	100	422
Italia	5.5	20.0	40.0	14.0	20.0	100	128
Bélgica y Luxemburgo	2.0	8.4	13.0	18.0	58.0	100	249
Holanda	2.8	8.1	9.7	27.0	52.0	100	422
Suecia	4.2	11.0	12.0	30.0	43.0	100	166
Suiza	4.1	7.7	16.0	28.0	44.0	100	390
Japón	28.0	15.0	17.0	1.1	9.0	100	476
Canadá	2.6	9.2	18.0	17.0	33.0	100	195
Otros	0.0	5.2	5.2	14.0	76.0	100	96

1. En 1967.

C. E. O. S. A., Comercio Exterior, Dirección General de Estudios Económicos, de octubre de 1970, p. 34

Cuadro 1.8
 COMPARACION ENTRE LAS VENTAS DE CATORCE GRANDES
 EMPRESAS NORTEAMERICANAS Y EL PNB DE CATORCE
 PAISES LATINOAMERICANOS
 (millones de dólares)

	PNB en 1975	Cifra de ventas en 1975
Brasil	106 996	
Exxon		44 864
México	71 170	
General Motors		35 724
Argentina	39 810	
Texaco		24 507
Venezuela	26 670	
Ford Motor		24 009
Colombia	13 170	
Mobil Oil		20 620
Perú	12 520	
Standard Oil of California		16 822
Chile	8 050	
IBM		14 436
Ecuador	8 890	
Gulf Oil		14 268
Uruguay	8 890	
General Electric		13 399
Guatemala	3 530	
Chrysler		11 699
República Dominicana	3 380	
ITT		11 367
Honduras	2 890	
Standard Oil (Indiana)		9 955
Paraguay	2 550	
Pont de Nemours		7 221
Panamá	1 770	
Western Electric		6 590

c.f. Enrique Ruiz García, *La estructura de la economía transnacional y sus efectos en la alimentación, en el desarrollo agroindustrial y la economía internacional*, SARI, Dirección General de Desarrollo Agroindustrial, p. 13 (documentos de trabajo para el desarrollo agroindustrial núm. 1).

Cuadro 2.3.6
CLASIFICACION DE LA PRODUCCION AGRICOLA POR GRUPO DE PRODUCTOS

Alimentos	Alimentos secundarios	Oleaginosas	Productos de exportación	Transformación industrial	Forrajes
Arroz	Ajo	Ajonjolí	Algodón	Avena	Alfalfa verde
Frijol	Arvejo	Cacahuate	Café	Cacao	Sorgo
Mafz	Camote	Higuerilla	Fresa	Caña de azúcar	
Trigo	Cebolla	Lino	Vainilla	Cebada	
	Chicharo			Tabaco	
	Chile seco				
	Chile verde				
	Garbanzo				
	Haba				
	Jitomate				
	Lenteja				
	Papa				

NOTA: Por problemas de índole estadístico no se incluye el total de los productos que se encuentran agrupados en los consumos aparentes.

FUENTE: SAG, Dirección General de Economía Agrícola, Consumos aparentes, 1971-1975, México.

Cuadro 2.3.10
 ESTRUCTURA DE LA OFERTA DE ALIMENTOS BASICOS
 POR TIPO DE PREDIOS Y REGION
 1940-1970
 (%)

Región	Mayores de 5 ha				Ejidales			
	1940	1950	1960	1970	1940	1950	1960	1970
Norte	26.4	71.3	25.4	23.2	21.4	23.0	20.6	12.9
Golfo	9.1	3.6	9.3	6.4	16.3	13.0	13.9	17.1
Pacífico norte	12.0	4.5	18.3	32.1	9.9	10.2	12.6	16.6
Pacífico sur	11.4	6.2	16.4	8.3	10.7	12.0	12.6	16.2
Centro	41.0	14.4	30.6	30.0	41.7	39.9	40.2	37.2
Total nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Dirección General de Estadística, SIC, Censos agrícola, ganadero y ejidal, 1940-1970, México,

Cuadro 2.3.10
 ESTRUCTURA DE LA OFERTA DE ALIMENTOS BÁSICOS
 POR EDAD DE LOS DEBILES Y REGION
 1940-1970

Región	Mujeres de 15 años o más				Hombres			
	1940	1950	1960	1970	1940	1950	1960	1970
Norste	26.4	21.3	23.4	23.2	21.4	23.0	20.6	12.9
Centro	7.4	5.6	9.4	6.4	16.3	13.0	13.9	17.1
País Bajos norte	12.0	4.7	18.3	12.4	9.9	10.2	12.6	16.6
País Bajos sur	11.4	6.2	16.4	8.3	10.7	12.0	12.6	16.2
Centro	41.0	44.4	30.6	36.0	41.7	39.9	40.2	37.2
Total de la zona	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

NOTA: Dirección General de Estadística, SSI, Censos Agrícolas, 1940-1970, México.

Cuadro 2.3.11
 ESTRUCTURA DE LA OFERTA DE LA PRODUCCION DE
 OLEAGINOSAS POR TÍPO DE PREDIOS Y REGION
 1940-1970

(%)

Región	Mayores de 5 ha			Ejidales		
	1940	1950	1960	1940	1950	1960
Norte	5.9	1.5	8.5	1.6	1.8	1.9
Golfo	5.6	2.4	5.5	8.4	5.1	5.1
Pacífico norte	20.3	19.0	41.0	10.7	25.6	36.5
Pacífico sur	22.8	49.5	24.4	37.9	40.4	23.0
Centro	45.4	27.4	20.5	41.3	27.1	23.5
Total nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Dirección General de Estadística, SIC,
 Censos agrícola, ganadero y ejidal,
 1940-1970, México.

Cuadro 2.3.12
 ESTRUCTURA DE LA OFERTA DE ALIMENTOS SECUNDARIOS
 POR TIPO DE PREDIO Y REGION
 1940-1960

(%)

	Mayores de 5 ha			Ejidales		
	1940	1950	1960	1940	1950	1960
Norte	17.1	17.5	22.0	8.9	13.3	12.4
Golfo	6.3	4.1	7.0	10.5	13.0	17.3
Pacífico norte	18.7	39.8	39.4	15.4	15.6	15.0
Pacífico sur	5.2	3.6	3.8	2.8	2.9	3.6
Centro	52.7	35.0	27.8	62.4	55.2	49.6
Total nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Dirección General de Estadística, SE, Censo agrícola, ganadero y ejidal, 1940-1960, México.

Cuadro 2.3.13
 ESTRUCTURA DE LA OFERTA DE PRODUCTOS DE EXPORTACION
 POR TIPO DE PREDIOS Y REGION
 1940-1960
 (%)

Región	Mayores de 5 ha			Ejidos		
	1940	1950	1960	1940	1950	1960
Norte	82.6	50.7	36.8	67.1	44.4	39.4
Golfo	7.7	8.4	14.7	12.3	16.1	16.7
Pacífico norte	14.5	15.8	29.8	16.6	27.0	31.2
Pacífico sur	22.4	22.5	17.0	3.3	12.0	11.0
Centro	3.0	2.5	2.9	0.7	8.5	1.6
Total nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Dirección General de Estadística, S.E.,
 Censo Agrícola, ganadero y ejidal,
 1940-1960, México.

Cuadro 2.3.14
 ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION DE PRODUCTOS
 FORRAJEROS POR TIPO DE PREDIO Y REGION
 1940-1960
 (C)

Región	Mayores de 5 ha			Ejid os		
	1940	1950	1960	1940	1950	1960
Norte	10.6	18.4	23.4	35.8	15.6	0.6
Golfo	0.1	8.4	2.4	1.4	0.6	0.7
Pacífico norte	15.6	14.8	21.6	18.6	29.7	25.5
Pacífico sur	1.9	1.4	1.5	7.5	2.4	3.0
Centro	65.8	57.1	51.1	36.6	51.8	50.7
Total nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Dirección General de Estadística, SEI,
 Censos agrícola, ganadero y cindal,
 1940-1960, México.

Cuadro 2.3.15
 ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION DE PRODUCTOS DE
 TRANSFORMACION INDUSTRIAL POR TIPO DE PREDIO Y REGION
 1940-1960

C)

Región	Mayores de 5 ha			Pequeños		
	1940	1950	1960	1940	1950	1960
Norte	15.4	16.6	14.8	10.1	10.5	15.0
Golfo	36.9	44.2	43.9	21.2	35.8	23.6
Pacífico norte	10.4	12.6	13.2	23.1	18.6	16.1
Pacífico sur	12.8	10.4	13.0	5.0	4.2	6.0
Centro	21.3	16.3	18.2	37.5	33.8	34.4
Total nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Dirección General de Estadística, SE.
 Censos agrícolas, ganadero y cívil,
 1940-1960, México.

Grupo 1.1
**AGROPACCIÓN DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN POR
 GRUPO AGROINDUSTRIAL**

Grupo agroindustrial	Clases Industriales
Alimentos básicos	Molienda de trigo Molienda de maíz Industria de arroz en plantas especializadas Elaboración de panes y pastales Elaboración de pastas y pastas alimenticias Elaboración de harinas
Alimentos secundarios	Elaboración de salsas y sopas embotadas y producción de filares Preparación, conservación, empacado y envasado de frutas y legumbres
Oleaginosas	Elaboración de aceites, margeritas y otras grasas vegetales
Productos de exportación	Levadura de cerveza de café Esquejes y empacado de algas Etileno, acetileno, dióxido de carbono Sembrados y otros productos especiales
Transformación industrial	Elaboración de azúcar y otros productos de ingeniería química Elaboración de polvos de leche Elaboración de alcohol Elaboración de aceites y otros derivados Elaboración de aceites Elaboración de aceites Elaboración de aceites
Destilados	Elaboración de productos de ingeniería química
EDM	Elaboración de productos de ingeniería química

Cuadro 3.2.5
CONTRIBUCIÓN DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA
(1970)

Grupo	Fabricación de los cuatro mayores establecimientos (%)
Alimentos básicos	19.2
Molienda de trigo	12.1
Molienda de maíz	2.6
Beneficio de arroz	22.9
Fabricación de pan y pasteles	21.1
Fabricación de galletas y pastas alimenticias	34.4
Fabricación de tortillas	1.7
Alimentos secundarios	4.8
Conservación de frutas y legumbres	2.0
Fabricación de salsas, sopas y alimentos colados y envasados	2.8
Oleaginosas	27.2
Fabricación de aceites, margerinas y otras grasas vegetales	27.2
Productos de exportación	48.0
Tostado y molienda de café	1.8
Despepado y empaque de algodón	28.1
Hilado, tejido y acabado de algodón	19.5
Beneficio de café en plantas especializadas	22.8
Fabricación de café soluble y envasado de té	59.7
Transformación industrial	63.1
Fabricación de azúcar, alcohol, productos de ingeniería y otros	20.3
Fabricación de pulpa de pino	16.7
Destilación de alcohol etílico	38.1
Fabricación de esencias de limón y naranja	7.2
Fabricación de café	68.8
Fabricación de cigarrillos	79.6
Fabricación de puros	83.9
Textiles	25.8
Fabricación de productos de algodón y lana	25.8
PIB	
PIB de la Zona Metropolitana de México y del Estado de México	
1. Empleo en la industria manufacturera	
2. Empleo en la industria extractiva	
3. PIB, pp. 64-65	

Cuadro 3.1.3

INCREMENTOS PORCENTUALES DEL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL POR GRUPO AGROINDUSTRIAL, 1945-1975

Grupo agroindustrial	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975	Nota
								1945-1975
Alimentos básicos	222.4	118.5	79.7	-43.4	94.6	63.5	137.6	100.4
Alimentos secundarios					288.5	151.4	3.0	147.6
Oleaginosas	257.2	135.7	82.3	59.0	139.5	54.6	87.5	113.7
Exportación	137.6	33.2	68.1	-39.2	71.7	-54.2	-18.9	71.6
Transformación industrial	120.5	130.6	73.0	74.3	78.0	42.4	125.1	99.0
Totales	120.5	487.7	130.9	487.7	191.8	131.9	144.3	416.8

FUENTES: Secretaría de Economía, Dirección General de Estadística, Censos industriales, 1940-1950, México.

Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística, Censos industriales, 1955-1975, México.

NOTA: Se trata de hacer un seguimiento entre el agrupamiento de los productos agrícolas y los datos industriales que se refieren a su transformación.

Los datos agroindustriales que comprende cada grupo agroindustrial se pueden ver en el cuadro 3.1.1.

Cuadro 4.1.1
 ORGANISMOS DEL ESTADO EN LA PRODUCCION DE BIENES PARA LAS ACTIVIDADES
 AGRICOLAS

Nombre	Actividad
Fertilizantes Mexicanos, S.A. (FERTIMEX)	Producción de fertilizantes, materiales para insecticidas y otros productos químicos; su distribución y venta es por medio de sistemas y precios que los hagan accesibles a los pequeños propietarios y ejidos.
Productora Nacional de Semillas (PRONASI)	Impulso de la producción y utilización de semillas certificadas de variedades de plantas mejoradas, además de realizar toda clase de actos de comercialización de las mismas.
Siderúrgica Nacional, S.A. (SIDENSA)	Producción de tractores.

Cuadro 4.1.3
TASAS DE CRECIMIENTO DE LA IMPORTACION TOTAL DE FERTILIZANTES
1950-1979

Periodos	Total v.a.	Nitrogenados v.a.	Fosforados v.a.	Potásicos v.a.
1950-59	25.6	20.7	-	-
1960-69	1.4	-4.9	1.6	13.1
1970-79	28.2	42.5	32.0	14.7

FUENTE: Fertilizantes Mexicanos, S.A., Gerencia General de Operación Industrial,
marzo, 1980.

v.a. Variación anual (%)

Cuadro 4.2.9
ORGANISMOS DEL ESTADO QUE PARTICIPAN EN LA FIJACION DE PRECIOS

Nombre	Actividad
Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO)	Fija los precios de garantía o mínimos para el arroz, cebada forrajera y maltera, trébol, maíz, sorgo, trigo, coque, soya, edulcoro, girasol, algodón y algodón. Además realiza su comercialización.
Tabacos Mexicanos (TABAMEX)	Establece los precios de adquisición del tabaco en el momento de los productores.
Comisión Nacional del Cacao (CONADECA)	Establece los precios de cosecha del cacao. Actúa como intermediario facilitando las transacciones entre grupos productores, industriales y exportadores.
Comisión Nacional de la Industria Azucarera	Establece los contratos entre los industriales (ingenios) y los productores de caña. Además, establece las bases para la comercialización del azúcar.
Instituto Mexicano del Café (IMECAFÉ)	Fija los precios mínimos del producto (cerveza del café). Además es responsable de la comercialización del café beneficiado.

FUENTE: Investigación propia.

1971-72
 ANNUAL REPORT OF THE
 1971-72
 STATE OF TEXAS

Year	General Fund		Special Funds		State Debt		State Assets		State Income		State Expenditures	
	Revenue	Expenditure	Revenue	Expenditure	Revenue	Expenditure	Revenue	Expenditure	Revenue	Expenditure	Revenue	Expenditure
1965					1,500,000	1,500,000						
1966			1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,442,000			000,000	000,000	2,500,000	2,500,000
1967			1,500,000	1,550,000	1,500,000	1,400,000			000,000	000,000	2,500,000	2,520,000
1968			1,500,000	1,510,000	1,500,000	1,350,000			000,000	000,000	2,500,000	2,350,000
1969			1,500,000	1,440,000	1,500,000	1,300,000			000,000	000,000	2,500,000	2,200,000
1970			1,500,000	1,380,000	1,500,000	1,250,000			000,000	000,000	2,500,000	2,100,000
1971			1,500,000	1,300,000	1,500,000	1,200,000			000,000	000,000	2,500,000	2,000,000
1972			1,500,000	1,200,000	1,500,000	1,150,000	1,000,000	1,000,000	000,000	000,000	2,500,000	2,300,000
1973			3,000,000**	2,115,000	1,500,000	1,395,000	1,000,000	1,000,000	000,000	000,000	5,000,000	4,110,000
1974			3,000,000	1,900,000	1,500,000	1,300,000	1,000,000	1,000,000	1,250,000	1,250,000	5,000,000	4,500,000
1975	2,500,000	4,500,000	3,000,000	1,700,000	3,000,000	2,400,000	2,000,000	1,600,000	2,000,000	1,000,000	6,000,000	5,000,000
1976	2,000,000	4,000,000	3,000,000	1,600,000	3,000,000	2,200,000	2,000,000	1,500,000	2,000,000	1,000,000	6,000,000	5,000,000
1977	2,000,000	3,700,000	3,000,000	1,400,000	3,000,000	2,100,000	2,000,000	1,500,000	2,000,000	1,000,000	6,000,000	5,000,000
1978	2,000,000	3,000,000	3,000,000	1,400,000	3,000,000	2,100,000	2,000,000	1,500,000	2,000,000	1,000,000	6,000,000	5,000,000
1979			3,000,000	1,200,000	3,000,000	2,000,000	2,000,000	1,500,000	2,000,000	1,000,000	6,000,000	5,000,000

** Includes proceeds from the sale of state assets.

† Includes proceeds from the sale of state assets and other miscellaneous receipts.

** Includes proceeds from the sale of state assets.

† Includes proceeds from the sale of state assets and other miscellaneous receipts.

Cuadro 4.2.12
 PRECIOS DE GARANTIA DE PRODUCTOS DE TRANSFORMACION
 INDUSTRIAL.
 1972-1979
 (precios corrientes y constantes por tonelada)

Años	Cebada maltera	
	Corrientes	Constantes*
1972	1 100.00	1 100.00
1973	1 100.00	978.68
1974	1 100.00	798.26
1975	1 600.00	983.88
1976	1 920.00	970.28
1977	2 320.00	887.74
1978	2 320.00	756.17
1979	2 785.00	756.50

FUENTE: Dirección General de Economía Agrícola, SARH.

* Deflactado con el índice de precios implícito del Banco de México. El año base corresponde a 1972.

Cuadro 4.2.13
 PRECIOS DE GARANTIA DE PRODUCTOS FORRAJEROS
 1965-1979
 (precios corrientes y constantes por tonelada)

Años	Cebada forrajera		Sorgo	
	corrientes	constantes*	corrientes	constantes*
1965			625.00	625.00
1966			625.00	601.19
1967			625.00	584.15
1968			625.00	570.66
1969			625.00	549.13
1970			625.00	525.40
1971			625.00	502.96
1972	950.00	950.00	725.00	552.70
1973	1 200.00	1 067.65	725.00	491.75
1974	1 450.00	1 040.39	1 100.00	601.72
1975	1 740.00	1 069.97	1 600.00	750.08
1976	2 030.00	1 025.88	1 600.00	616.42
1977	2 030.00	776.77	2 030.00	592.18
1978	2 030.00	661.65	2 030.00	504.42
1979			2 335.00	483.54

FUENTE: Dirección General de Economía Agrícola, SARH.

* Deflactados con el índice de precios implícito del PIB del Banco de México. Los años base corresponden a los años iniciales de cada serie histórica.

Cuadro 4.3.15
FINANCIAMIENTO TOTAL OTORGADO POR NAFINSA
(miles de pesos)

106.

Grupo	1970		AÑO 1971		1972		1973		
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	
Total	44 863 679		47 857 859		53 135 354		57 876 048		
Industria manufacturera	(1)	10 845 625	24.2	13 498 219	28.2	14 887 573	28.0	16 712 746	28.9
311-312 Fabricación de productos alimenticios excepto bebidas	(2)	1 305 583	12.0	1 301 524	9.6	1 644 407	11.0	1 836 057	11.0
3111 Matanza del ganado y preparación y conservación de carne	(3)	6 750	0.5	6 000	0.5	5 250	0.3	4 500	0.2
3112 Fabricación de productos lácteos	(3)	2 178	0.2			5 585	0.3	6 833	0.4
3113 Envasado y conservación de frutas y legumbres	(3)	11 660	0.9	7 350	0.6	15 859	1.0	22 557	1.2
3114 Elaboración de pescado, crustáceos	(3)	7 845	0.6			1 434	0.1	5 760	0.3
3115 Fabricación de aceites y grasas vegetales y animales	(3)					6 662	0.4	5 524	0.3
3116 Productos de molinería	(3)	171	0.0	146	0.0	9 058	0.6	8 683	0.5
3118 Fábricas y refineras de azúcar	(3)	1 020 222	78.1	1 029 976	79.1	1 338 351	81.4	1 245 151	67.8
3119 Fabricación de cacao, chocolate y artículos de confitería	(3)	26 274	2.0	26 274	2.0			777	0.0
3121 Elaboración de otros productos alimenticios	(3)	182 331	14.0	178 366	13.7	182 958	11.1	358 827	20.0
FOMIN	(3)	48 152	3.7	53 412	4.1	79 250	4.8	177 445	9.7
313 Industria de bebidas	(2)	6 113	0.1	1 860	0.0	860	0.0	29 052	0.2
3131 Destilación, rectificación y mezcla de bebidas espirituosas	(3)	1 549	25.3	502	27.0	502	58.4	502	1.7
3132 Industrias Vinícolas	(3)	684	11.2					1 098	3.8
FOMIN	(3)	3 880	63.3	1 358	73.0	358	41.6	27 452	94.5
314 Industria del tabaco	(2)					30	0.0	62 726	0.4
3140 Industria del tabaco	(3)							62 450	99.6
FOMIN	(3)					30	100.0	276	0.4
321 Fabricación de textiles	(2)					1 083 605	7.0	1 133 645	6.8
3211 Hilado, tejido, y acabado de textiles	(3)					549 187	52.6	646 800	57.1
3212 Artículos confeccionados de máquinas textiles, excepto prendas de vestir	(3)							229	0.0
3215 Cordelería	(3)					467 476	44.8	479 971	37.9
FOMIN	(3)					26 942	2.6	56 645	5.0
322 Fabricación de prendas de vestir (excepto calzado)	(2)					18	0.0		
3220 Fabricación de prendas de vestir	(3)					18	100.0		

FUENTE: NAFINSA, Informe anual 1970-1973, México, 1974.

(1) Los porcentajes son con respecto al total.

(2) Los porcentajes son con respecto a la industria manufacturera.

(3) Los porcentajes son referidos a sus respectivos ramos.

Cuadro 4.3.16
FINANCIAMIENTO OTORGADO POR NAFINSA
(millones de pesos)

	1 9 7 5		1 9 7 6		1 9 7 7	
	monto	%	monto	%	monto	%
Total	20 537.7	100.0	42 329.7	100.0	49 481.6	100.0
Infraestructura ¹	5 651.4	27.5	9 644.3	22.8	8 242.4	16.7
Industria ²	12 342.2	60.1	28 453.2	67.2	34 209.2	69.1
básica	6 853.4	33.4	22 061.9	52.1	23 559.8	47.6
otras de trans- formación	5 488.9	26.7	6 391.3	15.1	10 649.4	21.5
Productos ali- menticios ³	666.9	12.1	460.2	7.2	492.8	4.6
Textiles ³	557.4	10.2	1 022.6	16.0	972.4	9.1
Madera y cor- cho ³	171.6	3.1	147.0	2.3	103.0	1.0
Papel y celulosa ³	190.1	3.5	367.9	5.6	1 110.3	10.4
Otras ³	3 902.9	71.1	4 397.2	68.8	7 970.9	74.8
Otras actividades	2 544.0	12.4	4 232.2	10.0	7 030.0	14.2

FUENTE: NAFINSA, Informes anuales, 1975-1977

- 1 Incluye comunicaciones, caminos y puentes, irrigación, inversiones agrícolas, obras fontaneras, vivienda y otras obras públicas.
- 2 Incluye Petróleo, carbón mineral, energía eléctrica, hierro y acero, transporte, cemento y materiales de construcción, metales no ferrosos y minería.
- 3 Los porcentajes de estas ramas son con respecto al renglón "otras de transformación".

STATE OF CALIFORNIA
 DEPARTMENT OF REVENUE
 STATE TAX COLLECTOR

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Income	1,100,000	1,200,000	1,300,000	1,400,000	1,500,000	1,600,000	1,700,000	1,800,000	1,900,000	2,000,000	2,100,000	2,200,000	2,300,000	2,400,000	2,500,000
Expenses	800,000	850,000	900,000	950,000	1,000,000	1,050,000	1,100,000	1,150,000	1,200,000	1,250,000	1,300,000	1,350,000	1,400,000	1,450,000	1,500,000
Net Income	300,000	350,000	400,000	450,000	500,000	550,000	600,000	650,000	700,000	750,000	800,000	850,000	900,000	950,000	1,000,000
Depreciation	100,000	110,000	120,000	130,000	140,000	150,000	160,000	170,000	180,000	190,000	200,000	210,000	220,000	230,000	240,000
Net Profit	200,000	240,000	280,000	320,000	360,000	400,000	440,000	480,000	520,000	560,000	600,000	640,000	680,000	720,000	760,000
Retained Earnings	100,000	120,000	140,000	160,000	180,000	200,000	220,000	240,000	260,000	280,000	300,000	320,000	340,000	360,000	380,000
Dividends	100,000	120,000	140,000	160,000	180,000	200,000	220,000	240,000	260,000	280,000	300,000	320,000	340,000	360,000	380,000
Total Assets	1,000,000	1,100,000	1,200,000	1,300,000	1,400,000	1,500,000	1,600,000	1,700,000	1,800,000	1,900,000	2,000,000	2,100,000	2,200,000	2,300,000	2,400,000
Total Liabilities	500,000	550,000	600,000	650,000	700,000	750,000	800,000	850,000	900,000	950,000	1,000,000	1,050,000	1,100,000	1,150,000	1,200,000
Total Equity	500,000	550,000	600,000	650,000	700,000	750,000	800,000	850,000	900,000	950,000	1,000,000	1,050,000	1,100,000	1,150,000	1,200,000

STATE OF CALIFORNIA
 DEPARTMENT OF REVENUE
 STATE TAX COLLECTOR

Cuadro 4.3.21
 CRIE FLORESCIENTES POR ETAPA SEGUN EL TIPO DE ACREDITADO
 (millones de pesos)

Año	Monto total de los créditos		Operaciones con grandes propietarios		Operaciones con pequeños propietarios con superficie de 5 a 25 ha.		Operaciones con pequeños propietarios con superficie mayor de 25 ha.	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
1960	112,2	100,0	46,8	42,1	54,6	25,7	110,8	52,2
1961	187,8	100,0	49,0	26,1	44,1	23,5	103,4	54,9
1962	189,0	100,0	49,9	26,4	49,1	25,9	99,6	52,5
1963	226,3	100,0	47,3	20,9	48,4	21,4	130,9	57,9
1964	317,0	100,0	71,9	22,8	94,9	29,9	192,7	60,7
1965	317,0	100,0	102,4	32,3	188,9	59,6	259,2	81,8
1966	327,4	100,0	143,0	43,7	156,7	47,8	319,1	97,5
1967	375,2	100,0	173,4	46,2	227,9	60,6	371,9	99,1
1968	444,0	100,0	203,5	45,8	426,4	95,8	521,4	117,4
1969	427,2	100,0	187,2	43,8	417,2	97,4	628,8	147,2
1970	457,7	100,0	194,6	42,5	577,6	126,2	681,5	149,1
1971	474,4	100,0	216,1	45,6	574,6	121,3	702,4	148,1
1972	458,0	100,0	208,7	45,6	517,4	112,9	731,9	160,0
1973	2.358,9	100,0	455,7 ⁽¹⁾	19,3	866,1	36,7	1.067,1	45,3
1974	4.079,2	100,0	712,8 ⁽¹⁾	17,6	1.292,6 ⁽²⁾	31,7	2.066,8 ⁽³⁾	50,7
1975	4.657,9	100,0	725,3 ⁽¹⁾	15,6	1.408,6 ⁽²⁾	30,2	2.544,0 ⁽³⁾	54,6
1976	4.434,7	100,0	677,8 ⁽¹⁾	15,3	1.030,4 ⁽²⁾	23,2	1.734,0 ⁽⁴⁾	39,1

FUENTE: FIBS, Informes anuales, 1971-1976.

NOTA: Los montos corresponden a las operaciones con grandes propietarios y pequeños propietarios (con superficie de 5 a 25 ha.) correspondiente al primer trimestre de los ejercicios anuales mencionados.

(1) Proyectos de productores de los departamentos de Boyacá y Cauca.

(2) Proyectos de productores de los departamentos de Boyacá y Cauca.

(3) Proyectos de productores de los departamentos de Boyacá y Cauca.

(4) Proyectos de productores de los departamentos de Boyacá y Cauca.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Arroy, Gonzálo
"Firmas transnacionales agroindustriales, reforma agraria y desarrollo rural", en El desarrollo agroindustrial y la economía internacional, Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial, SARI, pp. 15-68 (Documentos de trabajo para el desarrollo agroindustrial, núm. 1).
- 2.- Alemán, Eloísa
Investigación socioeconómica directa de los ejidos de San Luis Potosí, Instituto Mexicano de Investigaciones Económicas, México, 1966.
- 3.- Barbosa Ramírez, Rene
"Algunas cuestiones en torno a las empresas agroindustriales", en Investigación Económica, Facultad de Economía, UNAM, vol. 36, núm. 2 (abril-junio 1977, México, pp. 199-225.
- 4.- Castell Cancino, Jorge y Rello Espinosa, Fernando "Las desventuras de un proyecto agrario", en Investigación Económica, nueva época, vol. 36, núm. 3 (julio-septiembre 1977), Facultad de Economía, UNAM, México, pp. 131-156.
- 5.- Coordinación del Sistema Nacional de Información, SPP Estadística Industrial anual, México, septiembre 1979.
- 6.- Coordinación del Sistema Nacional de Información, SPP Manual de estadísticas básicas del sector agropecuario y forestal, México, 1979.
- 7.- Dirección General de Asuntos Agrarios y Colonización Plan maestro de organización y capacitación campesina, México, junio de 1974.
- 8.- De Leonardo, Patricia
"La agroindustria: ¿una solución al país?", en Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, núm. 1 (julio-diciembre 1979), División de Ciencias Sociales y Humanidades, UNAM (unidad Izapalapa), México, pp. 85-101.
- 9.- Dirección General de Economía Agrícola, SARI
Consumos aparentes, 1971-1975, México
- 10.- Dirección General de Economía Agrícola, SARI
"Consumos aparentes de productos agropecuarios para los años de 1925 al 1976", en Economía Agrícola, vol. 1, núm. 9 (septiembre 1977), México.

- 11.- Dirección General de Estadística, SIC
Censos agrícola, ganadero y ejidal, 1940-1970, México.
- 12.- Dirección General de Estadística, Secretaría de Economía
Censos industriales, 1940-1950, México.
- 13.- Dirección General de Estadística, SIC.
Censos industriales, 1955-1975, México.
- 14.- Domike, Arthur y Rodríguez, Gonzalo
Agroindustria en México; estructura de los sistemas y oportunidades para empresas campesinas (primer borrador para revisión), Centro de Investigación y Docencia Económica, A.C., México, 1976.
- 15.- Esteva, Gustavo
"Las transnacionales y el taco", en El desarrollo agroindustrial y la economía Internacional, Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial SARI, 81-102 (Documentos de trabajo para el desarrollo agroindustrial, núm. 1).
- 16.- Fajnzylver, Fernando
"La empresa internacional en la industrialización de América Latina", en Comercio Exterior, vol. 30, núm. 12, México, diciembre de 1980, pp. 1363-1378.
- 17.- Fajnzylver, Fernando y Martínez Tarrago, Trinidad Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, Fondo de Cultura Económica, México, 1980.
- 18.- Feder, Ernest
"¿Cómo funcionan las empresas agrícolas en sistemas subdesarrollados?", en Revista Mexicana de Sociología, Instituto de Investigaciones Sociales, vol. 39, núm. 3 (julio-septiembre 1977), México, pp. 1001-1039.
- 19.- FIRA
Informes anuales, 1971-1976, México.
- 20.- FIRA
Más industrias para el campo, México, 1979.
- 21.- Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña, NAFINSA
Apoyo financiero del F. G. A. I. N. a la industria mediana y pequeña en 25 años, México, 1979.

- 22.- Gascón Mercado, José
 "Problemas de la industrialización ejidal, el caso del Fondo Nacional de Fomento Ejidal, en Alimentación básica y desarrollo agroindustrial, Fondo de Cultura Económica, México, 1977, pp. 219-238.
- 23.- Gómez Oliver, Luis
 "Crisis agrícola, crisis de los campesinos", en Comercio Exterior, vol. 28, núm. 6, México, junio de 1978, pp. 714-727.
- 24.- Gutelman, Michel
Capitalismo y reforma agraria en México, Editorial ERA, México, 1980.
- 25.- Macías Layle y Joaquín Alfonso
El sistema agrícola: punto de partida para el desarrollo de tecnologías de producción, ponencia presentada en el seminario "El campo mexicano: crisis y alternativas", Centro de Estudios Agrarios, A.C., México, julio 9, 1980.
- 26.- Márquez Sánchez, Fidel
Alternativas tecnológicas en el mejoramiento genético del maíz para el desarrollo rural, ponencia presentada en el seminario "El campo mexicano: crisis y alternativas", Centro de Estudios Agrarios, A.C., México, julio 9, 1980.
- 27.- Nadal Egea
Instrumentos de política científica y tecnológica en México, El Colegio de México, México, 1977.
- 28.- NAFINSA
Informes anuales, 1970-1971, México.
- 29.- NAFINSA
 "Modificaciones a las reglas de operación del FOGAIN", en El Mercado de Valores, núm. 34, México, agosto 25 de 1980, pp. 808-810.
- 30.- Oficina de Asesores del Presidente
Notas analíticas y fundamentos metodológicos para el proyecto Sistema Alimentario Mexicano, México, 1979.
- 31.- Olmedo, Raúl
 "Agroindustria: nuevo concepto", en Excelsior (México, D.F.), 7 de octubre de 1980, p. 4.

- 32.- Parra, Manuel Roberto
Problemas tecnológicos de la agricultura de temporal, ponencia presentada en el seminario "El campo mexicano: crisis y alternativas", Centro de Estudios Agrarios, A.C., México, julio 9, 1980.
- 33.- Perreira, Gonzalo
 "Tendencias actuales de la agricultura del temporal", en Investigación Económica, vol. 38, núm. 147 (enero-marzo 1979), Facultad de Economía, UNAM, México, pp. 159-198.
- 34.- Rama, Ruth y Rello, Fernando
 "La agroindustria mexicana; su articulación con el mercado mundial", en Investigación Económica, vol. 38, núm. 147 (enero-marzo 1979), Facultad de Economía, UNAM, México, pp. 99-125.
- 35.- Rama, Ruth y Vigorito, Raúl
El complejo de frutas y legumbres en México, Editorial Nueva Imagen, México, 1979.
- 36.- Rello, Fernando
 "Sistemas agroindustriales transnacionales y Estados Unidos", en Investigación Económica, núm. 150 (octubre-diciembre 1979), Facultad de Economía, UNAM, México, pp. 153-177.
- 37.- Ricarte Céspedes, Germán
Mecanismos de desarrollo y capacitación, ponencia presentada en el seminario "El campo mexicano: crisis y alternativas", Centro de Estudios Agrarios, A.C., México, 1980.
- 38.- Ruiz García, Enrique
 "La estructura de la economía transnacional y sus efectos en la alimentación", en El desarrollo agroindustrial y la economía internacional, Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial, SARNI, pp. 11-20.
- 39.- Torres Navas, Francisco
Carga factorial de la oferta y la demanda de tractores agrícolas y maquinaria combinada en México, FIRA, México, 1973.
- 40.- Torres Torres, Manuel
¿Agricultura de quién y para quiénes?, ponencia presentada en el seminario "El campo mexicano: crisis y alternativas", Centro de Estudios Agrarios, A.C., México, 1980.

- 41.- Tur Donati, Carlos M.
"El proyecto de las empresas transnacionales para el campo y las agroindustrias en los países subdesarrollados, un análisis para comprender su implementación en México", en El desarrollo agroindustrial y la economía internacional, Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial, SARIH, pp. 71-80
- 42.- Vigorito, Raúl
"Criterios metodológicos para el estudio de complejos agroindustriales", en El desarrollo agroindustrial y la economía internacional, Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial, SARIH, pp. 23-42.
- 43.- Wionzek, Miguel S.
"problemática política y económica de las transnacionales en el contexto latinoamericano, en Comercio Exterior, vol. 30, núm. 12, México, diciembre de 1980. pp. 1379-1385.

OTRAS FUENTES DE INFORMACION

- 44.- Fertilizantes Mexicanos, S.A.
Gerencia General de Operación Industrial.
- 45.- Fertilizantes Mexicanos, S.A.
Gerencia de Planeación, Subgerencia de Programación.
- 46.- Productora Nacional de Semillas
Departamento de Programación.