

2ej. 235



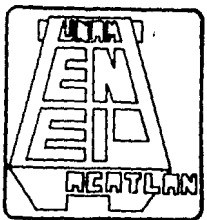
# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
"ACATLAN"

## LAS TRANSNACIONALES DE LA ALIMENTACION Y SU REGLAMENTACION JURIDICA EN MEXICO



T E S I S  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN DERECHO  
P R E S E N T A  
JOSE ANTONIO SALDAÑA REYNOSO



ACATLAN EDO. DE MEX.

1986



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## I N D I C E

	Pag.
CAPITULO I	
INTRODUCCION	1
ARTICULO CONSTITUCIONAL 25	2
ARTICULO CONSTITUCIONAL 26	4
ARTICULO CONSTITUCIONAL 28	6
LEY DE ATRIBUCIONES DEL EJECUTIVO FEDERAL EN MATERIA ECONOMICA	10
PLAN NACIONAL DE DESARROLLO	14
CAPITULO II	
LAS PRACTICAS MONOPOLISTICAS EN LA ALIMENTACION	21
PANORAMA GENERAL	29
LA ALIMENTACION UN EXCELENTE NEGOCIO	36
LOS INTERESES MONOPOLISTICOS Y SU EFECTO EN LA ALIMENTACION	50
CAPITULO III	
LAS TRANSNACIONALES DE LA ALIMENTACION EN MEXICO	60
LOS GRANDES CAPITALES Y LA ALIMENTACION	67
QUIENES ALIMENTAN A LA POBLACION	73
QUIENES DISTRIBUYEN LOS ALIMENTOS EN MEXICO	80
QUE INTERESE PERSIGUEN	88
CAPITULO IV	
A QUE REGLAMENTACION SE SOMETEN LAS TRANSNACIONALES	99
APLICACION DE LA LEGISLACION MEXICANA A LAS TRANSNACIONALES DE LA ALIMENTACION	103

	Pag.
UNA SOLUCION VIABLE*	114
CAPITULO V	
CONCLUSIONES	120
APENDICE	124
BIBLIOGRAFIA	156

## INTRODUCCION

Las reformas que encontramos en los artículos 25, 26 y 28 Constitucionales, forman parte de la política que ha impulsado el Gobierno del Presidente Miguel de la Madrid, éstas son, de naturaleza económica y responde a apreciaciones de la sociedad, como de la doctrina de la vida académica. Durante varios años, se presentaron al Congreso de la Unión iniciativas para integrar en nuestra Carta Magna un capítulo económico y por fin, - ahora cuenta con él, estas reformas a los citados artículos, - nos dan las bases para la planificación del desarrollo socio-económico y también da las bases para lograr una política anti-monopólica más severa, así para las empresas públicas o del Estado, nos habla de áreas económicas estratégicas, en las cuales sólo se reservan su participación al Estado, tales como la acuñación de la moneda, correos, telégrafos, radiotelegrafía y la comunicación vía satélite, la emisión de billetes por banco único, el petróleo y demás hidrocarburos, la petroquímica básica, minerales, ferrocarriles y las demás que señala el artículo 28 Constitucional y como las que expresamente señale el Congreso de la Unión en las leyes; y también áreas prioritarias en las que puede intervenir el Estado con los particulares y el sector social. Así estas reformas establecen y norman la participación de los diversos sectores como lo son: El privado, el público y el social, en el proceso del desarrollo, estableciendo sus ámbitos de competencia de acuerdo con el interés general de la Nación.

De todo esto nos encontramos que las facultades que resultan de la Rectoría del Estado no podrán ser confundidas con la ampliación de las que conciernen al Ejecutivo. De tal forma la Rectoría del Estado deberá ser ejercida en el ámbito correspondiente tanto al poder Legislativo como al poder Ejecutivo.

## Artículo 25.

La reforma al presente artículo es total, por esto se plantea la Rectoría del Estado, del desarrollo nacional, para garantizar que éste sea integral, que fortalezca la soberanía de la Nación y su régimen democrático y que, mediante el fomento - del crecimiento económico y el empleo de una más justa distribución del ingreso y la riqueza, de tal forma confiere al Estado la responsabilidad y los correspondientes instrumentos - para cumplirla, en el sentido de promover el bienestar y la - seguridad general.

Primeramente se plantea que el Estado planeará, conducirá -- coordinará y orientará la actividad económica nacional, y llevará a cabo la regularización y el fomento de las actividades que demande el interés general, siempre que no se salga de los principios generales de libertad que consagra la misma Constitución.

La expansión de la actividad económica en la industria alimenticia como sector fundamental, pero es necesario se haga con - extremo cuidado en virtud de que pueden fortalecerse las ya --

de por sí poderosas Compañías Transnacionales, que como mencionamos más adelante, juega un papel fundamental en el negocio de los alimentos.

El desarrollo de la economía nacional debe considerar a la inversión extranjera como fuerza adicional, cuyo capital puede servir para robustecer las Industrias Nacionales, incluso servir de ejemplo, pero no permitir su desplazamiento hacia esferas donde la competencia es cerrada y pueda original la ruina de Compañías Mexicanas en la industria alimenticia se esta corriendo ese riesgo.

También dentro de la rectoría del Estado queda entendida la facultad de apoyar e impulsar a las empresas de los Sectores Social como integrante fundamental de la economía mixta y dentro del sector privado se reconoce la función social y la necesidad de crear condiciones favorables para su desenvolvimiento, bajo criterio de equidad social y productividad, sujetándolas a las modalidades que dicte el interés público.

Por otra parte, la participación del movimiento obrero organizado, mediante sus programas y acciones especiales, acrecenta el nivel de vida de los trabajadores y aumenta el consumo de bienes básicos, la satisfacción de necesidades esenciales y el apoyo a las tiendas sindicales, la capacitación para el trabajo, la protección del salario y la organización de la

de bienes básicos, la satisfacción de necesidades esenciales y el apoyo a las tiendas sindicales, la capacitación para el trabajo, la protección del salario y la organización de la producción para la defensa del consumo.

La participación de lo social de los campesinos y de los pequeños propietarios, podrá canalizarse a través de asociaciones de productores, ejidos, cooperativas y organizaciones -- campesinas, uniendo esfuerzos para contribuir al desarrollo rural integral, mediante el fortalecimiento de sus organizaciones, la producción de alimentos y la adecuada distribución de sus beneficios entre los habitantes rurales y urbanos, la creación de Agroindustrias, la conservación del medio ambiente y los programas de salud y educación para el medio rural - y para la elevación de su bienestar social.

#### Artículo 26.

Este artículo tiene por objeto encausar las actividades de la Administración Pública Federal y garantizar la participación social en la integración del plan y los programas de desarrollo; establece las bases para que el Ejecutivo Federal, siendo el responsable de la conducción en la Planeación Nacional, coordine sus actividades con las entidades federativas. La -- Ley contempla las atribuciones que le competen a las dependencias y entidades federativas, quedando éstas obligadas a elaborar programas pertinentes de acuerdo con el Plan de Desarrollo



llo.

Se establecen las bases para incorporar la participación y la consulta de los diversos grupos sociales con el propósito de que la población exprese sus opiniones para la elaboración, - actualización y ejecución del Plan y de sus programas.

En este mismo artículo se determinan las características esen ciales del Plan y los programas que se deriven de las actividades del sistema, precisándose que el Plan Nacional expresará el compromiso general que en materia de desarrollo económico y social tiene el Ejecutivo Federal.

Dicho Plan Nacional pudo ser posible por la participación ciu dadana y ha quedado claramente definido las responsabilidades de todos los que intervienen en todas y cada una de las etapas de la planeación del desarrollo en sus distintos ámbitos.

Para todo ésto, existe una clara voluntad política para forta lecer la planeación del desarrollo como instrumento de transformación social y vincular en forma directa lo planeado con lo realizado a través de los diferentes instrumentos con que cuenta el Ejecutivo Federal.

Cabe aclarar que la planeación económica es instrumento funda mental para alcanzar los objetivos previstos, sin embargo, es menester tener en cuenta las condiciones económica-sociales - existentes y sus posibles transformaciones, situación difícil

en el sector alimenticio por la meticulosidad con la que - las empresas manejan sus políticas, muchas veces en detrimento por su afán de lucro del interés social previsto en la Constitución.

#### Artículo 28.

En los Estados Unidos Mexicanos quedan prohibidos los monopolios y las prácticas monopolísticas, con ese sentido se inicia la redacción del Artículo 28 Constitucional reflejado en una clara preocupación del Estado Mexicano por evitar prácticas comerciales en detrimento del consumidor.

Es evidente el pretender que las condiciones del mercado deben ser las más adecuadas para el que consume, sin embargo - los productores de mercancías buscan a toda costa establecer las características del mercado que más favorezcan sus intereses de lucro.

Los monopolios han sido combatidos durante mucho tiempo y utilizando las más diversas posiciones, la mayoría de las veces tales esfuerzos resultan dependiendo del tamaño del monopolio, más o menos infructuosos; y es que no se puede perder de vista, que los monopolios son figuras económicas que deben enfrentarse precisamente en este campo y no sólo en el jurídico. De nada servirá contar con legislación que los prohíba cuando materialmente se carezca de los instrumentos económicos necesarios para combatirlos.

Pero la lucha no es fácil, pues no por ser tan conocidos se puede presumir contar con los suficientes conocimientos para detenerlos. Los monopolios han evolucionado, - las practicas monopolisticas se han perfeccionado, los - primeros trust surgidos en el siglo pasado han sido enormemente superados, la disimulación de las practicas monopolisticas es tan meticulosamente cuidada que en un sinnúmero de ocasiones pasan desapersibidas . El ingenio Empresarial ha ido encontrando las formas de evitar el control - jurídico de los Estados.

Entre las formas monopolisticas mas usuales de las empresas encontramos las siguientes:

El trust que es un término que designa una combinación monopolistica en la que las sociedades participantes delegan el poder directivo en un Comite de Fiduciarios, esta forma de integración o colaboración económica ha sido declarada como ilegal; sin embargo ha permanecido en el uso corriente para designar las distintas formas de acuerdo entre productores con las cuales las empresas tienden a conseguir - en forma sellada las ventajas del monopolio. El trust puede ser tomado como el Consorcio o Unión de Consorcios que ejercen dominios monopolisticos sobre la producción o distribución de un bien o servicio.

El Consorcio Es una forma de Asociación Monopolista que reúne empresas de diversas ramas de la industria y los ser

vicios, con el objeto de realizar operaciones comunes que les redituen mayores ganancias. Esta forma de monopolio se da cuando un grupo de grandes capitalistas monopolistas domina a otras empresas por medio de practicas financieras, tratados sobre marcas y uso de patentes. Etc. Es el resultado de la concentración y centralización de la producción y del capital aunque cada empresa que participa conserva su independencia en la -- practica se subordina a la empresa lider del consorcio.

El Holding también es llamado Sociedad de Cartera, es un tipo de monopolio que consiste en el control de una sociedad o empresa sobre otras, mediante la compra de todas o la mayoría de acciones. Normalmente las compañías holding tienen otras empresas que funcionan como subsidiarias, operando todas como un verdadero grupo y controladas por una empresa. En la actualidad muchas - empresas funcionan en forma de Holding absorbiendo una gran cantidad de empresas que se incorporan al Holding o que pasan a ser subsidiarias.

El Cartel Es un tipo de monopolio que se da cuando los Capitalistas productores o vendedores de un bien o servicio se asocian entre si con el objeto de no hacerse - competencia entre ellos y hacer quedbar a sus competidores. En el cartel ninguno de los empresarios o empresas pierden su autonomía, aunque algunos aspectos los manejan

por acuerdo entre ellos. En el Cartel los Capitalistas deciden juntos sobre: precio, volúmenes de producción, áreas de ventas etc. y otros aspectos relacionados con el negocio.

El Cartel es una Asociación temporal que si da resultado se vuelve a renovar.

Por lo concerniente a las principales practicas monopolísticas encontramos:

El Ganterismo.- Quedando comprendido el despojo, amenazas, fraude, manipulaciones bursátiles, soborno y compra de autoridades, bloqueo ilegal de rivales, etc. Esto es muy empleado por las grandes empresas norteamericanas sobre todo en las etapas de concentración y centralización del poder económico.

Como un ejemplo claro podemos mencionar la forma de acumulación de fortuna John D. Rockefeller que se basó en la producción de petróleo con la Standon Oil como empresa mas importante. Entre las practicas mas utilizadas por Rockefeller nos encontramos: rebajas o descuentos en las tarifas ferroviarias, destrucción de propiedades de competidores soborno a autoridades, guerra de precios, etc.

En la industria alimentaria, las practicas monopolísticas estan siendo bien desarrolladas por las empresas que

en ella participan los acuerdos internos, la división -  
estrategica de mercados, el cuidado excesivo de precios  
son puntos extremadamente tratados entre las diversas  
compañías privadas.

Los intentos de favorecer al publico consumidor han dado  
pocos resultados pues no importa que la ley castigue se-  
veramente y las autoridades persigan con eficacia toda -  
concentración en pocas manos de artículos de consumo ne-  
cesario que tengan por objeto obtener el alza de los pre-  
cios, si no se conoce las artimañas de concentración o --  
bien son tan poderosas que los intentos se abandonan an-  
te el inminente fracaso.

Si agregamos que el sistema de producción y sobre todo  
el de distribución de mercancías se localiza en manos -  
de particulares, el interes de estos se sobrepone en de-  
trimento del consumidor, debido a que en diversas oca-  
siones el estado facilita esas argucias con su desenf-  
do y descuidom en ocasiones desmedido.

Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia  
Económica ( Publicada en el Diario Oficial del 30 de di-  
ciembre de 1950 ).

El Artículo 1° nos menciona a quienes les serán aplicables  
las normas de la citada ley, y éstos serían a quienes rea-  
licen actividades industriales o comerciales relacionadas

con la promoción o distribución de mercancías y servicios, siendo útiles únicamente las fracciones I y VII de la ley.

Es el Ejecutivo Federal a quien compete la imposición de los precios máximos a los artículos tanto al mayoreo como al menudeo, y estará también a su cargo la vigilancia sobre los precios del mercado y las tarifas autorizadas, deberá ponerse especial atención, en que los envases no contengan menor cantidad de la autorizada y asimismo no se introduzcan nuevas variedades de productos al mercado sin previa autorización.

También será obligación del Ejecutivo obligar a los -- comerciantes que vendan las mercancías que tengan en existencia a los precios máximos autorizados, no tomándose en cuenta esto para los industriales, siempre y -- cuando no exceden éstas para sus actividades de un año.

Cuando el volumen de las mercancías sea menor con relación a la demanda existente se podrán tomar las siguientes medidas:

- a) Determinar el grado de distribución
- b) Racionar el o los productos con intervención oficial.
- c) Determinar prioridades para satisfacer las demandas mínimas.
- d) Fijar las formas para adquirir el o los productos, --

sólo el Ejecutivo podrá destinar el uso preferente a las mercancías y solo él, podrá aplicar las medidas conducentes para evitar la intermediación y así poder evitar el encarecimiento de los artículos, podrá decidir sobre los artículos que prioritariamente deban de producirse por las fábricas y sobre las restricciones para las importaciones y exportaciones cuando la economía nacional así lo requieran, en caso de que haya permisos se deberán indicar las modalidades, condiciones y vigencias de las mercancías que se importaron. Las personas que realicen exportaciones de materias primas o artículos manufacturados deberán satisfacer primeramente las necesidades nacionales, menores que los extranjeros, cuando sea indispensable la producción el Ejecutivo podrá decretar la ocupación de la industria cuando no se de cumplimiento a la presente ley, el Ejecutivo podrá imponer las siguientes -- sanciones administrativas:

- a) Multa de \$ 100.00 hasta \$ 500,000.00
- b) Clausura por 90 días o definitiva tratándose de negocios comerciales.
- c) Arresto hasta por 36 hrs. y en caso de no pagar la multa se permutará ésta para arresto hasta por 15 días.

La sociedad en general podrá denunciar públicamente las vio



laciones a la ley, ya que ésta será de interés general, de contará con cuerpo de consulta para que cuide y vigile el cumplimiento de la ley y sus reglamentos. Este cuerpo quedará integrado por elementos oficiales y particulares, por otra parte para que puedan ser las casa de intervención en las empresas se requerirá se expida decreto del Ejecutivo y éste a su vez delegará funciones al titular de la Secretaría de Economía.

La Secretaría de Comercio será la encargada por mandato del Ejecutivo, de la inspección y vigilancia y demás disposiciones legales que competan a su ámbito para el cumplimiento de dichas normas, es decir, vigilarán que los comercios lleven en orden sus libros contables, papeles y demás informes que le correspondan, y será obligación de los particulares y comerciantes proporcionar los datos solicitados por la Secretaría, siempre y cuando sean de forma escrita y estén relacionados con esta ley, la persona que concurra a la inspección deberá identificarse con credencial autorizada y el requerimiento por escrito, acto seguido se procederá a la inspección, debiendo levantar acta al respecto, debiendo entregar una copia al comerciante, esto se hará en toda la República con apoyo de las autoridades competentes en su caso en cada Estado.

## PLAN NACIONAL DE DESARROLLO

Su función será encauzar las actividades de la Administración Pública Federal.

El Ejecutivo Federal coordinará las actividades de planeación con las entidades federativas, entendiendo por planeación nacional de desarrollo; la ordenación racional y sistemática de acciones que, en base al ejercicio de las atribuciones del Ejecutivo Federal en materia de regularización y promoción de la actividad económica, social, política y cultural, tiene como propósito la transformación de la realidad del país de conformidad con las normas, principios y objetivos que la Constitución y la ley establecen, mediante la planeación se fijaran objetivos, metas y estrategias y prioridades; se asignarán recursos, responsabilidades y tiempo de ejecución, se coordinarán acciones y se evaluarán los resultados.

El Plan Nacional de Desarrollo tiene como propósito fundamental: " Mantener y reforzar la independencia de la Nación, para la construcción de una sociedad que bajo los principios del estado de derecho, garantice libertades individuales y colectivas en un sistema integral de

Democracia y en condiciones de justicia social. Para ello requerimos de una fortaleza interna: de la economía nacional, a través de la recuperación del crecimiento sostenido, que permita generar los empleos requeridos por la población, en un medio de vida digno; y de la sociedad, a través de una mejor distribución del ingreso entre familiar y regiones, y el continuo perfeccionamiento del regimen democratico"\*

En cuanto al regimen alimentario y agropecuario para mejorar su nivel de la vida y para la participación social se llevará a cabo mediante lo siguiente:

Se les otorga a la comunidad correspondiente tantos los títulos de propiedad como certificados para que acrediten legalmente la posesión de las tierras.

Es de suponerse que con esta acción fomentará el ejecutivo la producción del campo para así poder resolver los problemas agrarios.

Se zonificaran los estados para obtener mejores resultados en la producción agricola y ganadera, es decir, que dependiendo del tipo de clima en la zona se cultivará - lo mas provechoso y de mejor calidad, con esto se buscará la elevación de los rendimientos en las zonas.

\* Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 P.E.F. México -  
1983 Pag. 12

En el renglón de la alimentación se han tenido una gran cantidad de problemas, debido a que en años anteriores se ha propiciado la importación de productos de primera necesidad y por esto se ha venido desarrollando la descapitalización del estado por una parte mientras que por otra las grandes empresas de capital extranjero han capitalizado todo el mercado nacional con sus productos de bajo valor nutritivo y alto costo de consumo.

Por esto el Plan Nacional marca un programa nacional de alimentos en el cual se procurará la soberanía alimentaria para poder aumentar la capacidad y potencialidad -- del mexicano, estará dirigido basicamente a la población de escasos recursos económicos, así como a las comunidades más afectadas y propiciar una distribución más equitativa de los alimentos.

Con el plan se pretende fomentar la producción interna -- para las zonas de temporal y evitar la emigración de la población rural a las ciudades, se apoyará fuertemente -- el desarrollo del sistema nacional de abasto y el programa para la producción, abasto y control del paquete básico de consumo popular.

El programa nacional de alimentación pretende aumentar la producción agrícola, pecuario y pesquera para poder satisfacer la demanda y poder combatir la inflación, se mejora-

ran las condiciones nutricionales de la población y especialmente la de ingresos mínimos.

Asimismo se procurará que la distribución y comercialización de los alimentos, se establezcan a precios accesibles y sean de buena calidad nutricional para que le sea accesible a la población.

La idea principal del Plan es la modificación de la industria alimentaria, produciendo alimentos de alto valor nutritivo a bajo precio, la reorganización de la participación del estado en la industria alimentaria en función de las prioridades nacionales, promover la inversión nacional en equipo y maquinaria para la fabricación de productos procesados y así evitar una mayor dependencia del exterior, se alentará el desarrollo agroindustrial de participación campesina y se apoyará a las pequeñas y medianas industrias productoras de alimentos, con apoyo del programa para la defensa de la planta productiva y el empleo.

Se incrementará la cobertura de las Tiendas del Estado ( CONASUPO ) para atender al mayor número de personas y lograr que la población adquiera productos a bajo precio.

También será promovido el sistema nacional de abasto -

tratándose de evitar al máximo el intermediarismo y --  
asi abatir los elevados precios tanto en la producción  
como en el consumo, se buscará promover una moderniza-  
ción de los procesos distributivos siguiendo el marco  
del Artículo 28 Constitucional se combatiran las prac-  
ticas monopolicas y se aumentará la participación del  
sector social, promoviendo la organización de consumi-  
dores.

El Sistema Nacional de Abasto tendrá el apoyo de los -  
tres poderes asi como la concurrencia de los sectores  
social y privado.

Se complementaran las infraestructuras ya existentes -  
implementando ciertos elementos que permitan una mejor  
dinámica operativa, tal como el acondicionamiento para  
el almacenaje y transporte, se integrará una red de --  
centros de acopio utilizando bodegas y transporte re-  
frigerado.

En lo que respecta, los mecanismos de concentración y  
coordinación se ejecuta el programa para la producción  
abasto y control de paquete basico de consumo popular,  
en el cual se afinan las formas de concentración dando  
especial atención a la pequeña y mediana industria asi  
como a los agentes que actúan en otras faces producti-  
vas.

Debido a que el Sistema Nacional de Abasto tiene el apoyo de los tres poderes debe existir congruencia y coordinación con las políticas de desarrollo rural, particularmente en materia de precios de garantía.

Se reafirma el Sistema Nacional de Mercados sobre ruedas el cual se supone va a evitar el intermediarismo entre productos y consumidor, tratará de que los costos sean mínimos y por tal razón se superaran las condiciones de abasto.

En cuanto al control de precios, como ya mencionamos anteriormente, se establecerán precios de garantía, precios y tarifas de los bienes y servicios del sector público, precios controlados y la política de subsidios, por lo concerniente a este último sólo se -- harán a productos seleccionados ( necesarios ) y transparente.

Para combatir al monopolio el estado aplicará las facultades Constitucionales correspondiente para impedir las practicas monopolisticas y especulativas. De la actividad comercial, se dará impulso a sanciones a quien incurre en estas practicas.

La protección al consumidor estará a cargo de la Procuraduría Federal del Consumidor, que ejercerá una practica de protección a capas cada vez mas amplias de la po-

blación, y le corresponderá también al Instituto Nacional del Consumidor, que aprovechará los medios de información para reorientar el consumo.



## LAS PRACTICAS MONOPOLISTICAS EN LA ALIMENTACION

"Se puede señalar como primer término del desarrollo agroindustrial, como expresión de una tendencia histórica de la producción asociada al avance tecnológico: "la manera industrial de producir" que sería desde un punto de vista, una forma superior a la "manera campesina", en cuanto supone un aprovechamiento más extenso e intenso de los recursos naturales y una mayor productividad del trabajo". (1) Es éste un aspecto fundamental del desarrollo del hombre cuyo creciente dominio de la naturaleza la humaniza: el hombre emplea así la técnica el instrumento, para que se canse y desgaste en lugar suyo, eleve la potencialidad productiva de su esfuerzo y reduzca su dependencia de las fuerzas y calamidades naturales. Con el tiempo, por esta vía del progreso humano, "la -

(1) "La industrialización de un país agrícola, en especial en sus fases iniciales, entraña naturalmente la "glorificación" del trabajo industrial, que adquiere un prestigio y un atractivo mucho mayor. La implantación de vastas empresas y los extraordinarios aportes de la energía eléctrica que revolucionan las condiciones de existencia en regiones enteras, así como las apasionantes realizaciones debidas al constante progreso de las técnicas, son objeto de orgullo intenso y justificado y cuentan con el apoyo de gran parte de la publicidad y del esfuerzo político y organizativo del gobierno, así como de los raros talentos administrativos y científicos disponibles. En comparación, la penosa servidumbre cotidiana del trabajo agrícola se refleja en el trasfondo grisáceo y lúgu -

agricultura no se distinguirá de la industria manufacturera - actual" (2) pues tenderá a igualarse al grado de avance tecnológico en todas las actividades productivas.

Pero el desarrollo agroindustrial no solo tiene significado: define también el proceso que supedita progresivamente la producción agropecuaria a las exigencias y orientaciones de la industria. Este proceso supone la relativa pérdida de autonomía de la actividad agropecuaria y la transformación de sus móviles de producción. En contraste con la actividad del campesino tradicional, que produce para atender directamente sus necesidades, la agricultura moderna se orienta en función de las necesidades sociales, tal como se definen en el mercado. Este a su vez se configura en los términos del desarrollo industrial, que así determina la actividad agropecuaria a partir de una doble homogeneización social: de las necesidades mismas y de las condiciones de producción. Como el desarro -

bre de la vida social". (Paul A. Baran, "Economía Política y políticas económicas en excedente económico e irracionalidad-capitalista" Ed. Pasado y Presente, Córdoba Argentina, 1968-p. 59-60)

(2) Radha Sinha, "El gran capital agrícola, ¿un fastidio para todos? en Mazingira, foro mundial sobre el medio ambiente y el desarrollo, 3/4, edición especial, 1977. p. 18.

llo industrial no se da en el vacío sino en una realidad socio-económica concreta, arraigada en la historia, aquí no se trata ya, simplemente, de las necesidades de alimentos de una población creciente sino "de las necesidades tecnológicas de la alimentación envasada, empaquetada y sometida, por tanto a la organización del desarrollo contemporáneo; no se habla de alimentación a secas sino del uso y las reglas de organización alimentaria como conjunto: no se trata solamente de alimentos, sino de manejo, conservación y control de su circulación social". (3) Como es obvio el mercado que así determina la estructura y reglas de la producción agropecuaria y controla los alimentos está ya muy lejos de la metafísica de la mano invisible: es ahora la estructura de la monopolización creciente. En Estados Unidos, "el escándalo del gran capital envuelto en la agricultura e industrias conexas ha levantado clamor público en el país pero no ha disminuido el control que la gran empresa monopólica ejerce sobre el destino económico de los pequeños agricultores y sobre la política del gobierno". (4) La mitad de los granos que constituyen actualmente los intercambios mundiales se producen hoy en los Esta-

(3) Hernando Pacheco, "Alimentos: el primer problema de la humanidad". El Día, 6 de agosto de 1978. p. 12.

(4) Radha Sinha. op. cit. p. 17.

dos Unidos; unas cuantas empresas controlan esas operaciones. Las ventas de las 100 más grandes ascendieron en 1975 a 145 - mil millones de dólares (cifra que representaba alrededor de la mitad del producto bruto de América Latina).

La distinción analítica de estos dos aspectos del desarrollo agroindustrial trae a colación la cuestión de la racionalidad global del esfuerzo productivo. El atractivo de la modernización lleva a poner el acento de todos los acentos de desarrollo en el fortalecimiento y expansión del aparato industrial; a partir de éste, nada más natural que proceder a la industrialización de la agricultura. El problema, como obvio, no radica en el principio mismo de la modernización industrial - de las actividades agropecuarias, que sería una expresión de aquel proceso histórico de liberación del hombre de su dependencia respecto a la naturaleza; el problema se encuentra en que bajo esa bandera, que se ajusta a la racionalidad abstracta de las necesidades sociales y a una tendencia histórica - del avance tecnológico, se incorpora una racionalidad concreta que se aleja constantemente de ellas, que las contradice - y las niega: la lógica de la estructura monopólica de la producción privada. El término agronegocio (Agrobusiness) nació en el campo de la administración de empresas, con el propósito de someter a análisis de un conjunto de actividades, apa -

rentemente dispersas, que realizaba una heterogénea variedad de agentes económicos, ocupados en escalas muy diversas, de la producción, el procesamiento, el transporte, el almacenamiento, el financiamiento, comercialización, y la regulación de artículos de origen agropecuario. (5) Hoy el agro-negocio es una realidad económica política en rápida expansión, que tiende a adoptar una forma orgánica de existencia y desemboca obviamente en el poder alimentario. De hecho Agribusiness y Food Power (Agronegocio y Poder Alimentario) resultan hoy sinónimos, como aproximaciones analíticas a las cuestiones de la alimentación mundial.

La más reciente crisis de alimentos, cuyas manifestaciones más dramáticas se hicieron evidentes a partir de 1972, desató considerables esfuerzos de investigación en todas partes del mundo. Los más importantes resultados de tales esfuerzos podemos resumirlos en los siguientes términos: "primero se despejó el mito de que la crisis alimentaria es simplemente un -

(5) John. Davis y Ray A. Goldgerb. A concept of Agribusiness Harvard Business School, División de Investigaciones, Boston, 1967 y James Austin, Agroindustry project analysis, división de investigaciones de la Escuela de Administración de Negocios de Harvard Agosto 1978. p. 17. Traducción.- José Antonio Saldaña Reynoso.

fenómeno natural, atribuible al tiempo o a las calamidades naturales; segundo se destruyó el argumento de que la crisis se origina en el crecimiento de la población que ha sobrepasado el de la producción de alimentos; tercero se demostró que hay y ha habido más que suficientes alimentos para satisfacer las necesidades nutricionales básicas de todos los habitantes del planeta; cuarto lo más importante, se identificó el origen de la crisis en la esfera de la economía política del capitalismo". (6) Aunque los análisis han tendido a concentrarse en los arreglos institucionales que prevalecen al respecto en los distintos países, sin tomar en debida cuenta las relaciones sociales básicas que tales arreglos reflejan, se tiende cada vez más a ubicar el problema en el contexto que le corresponde.

En la actualidad el tema de la crisis de los alimentos sólo puede abordarse tomando en cuenta que la tecnología de la alimentación se ha convertido en un arma indisputable del poder y que la transnacionalización del poder alimentario es una po

(6) Harry Cleaver, "Food, Famine and The international crisis", en Zerowork, Materiales Políticos Núm. 2 otoño 1977. p. 7. Traducción.- José Antonio Saldaña Reynoso.

sibilidad objetiva. "Ello supone la transformación de la dieta y la imposición de usos y formas de vida que el monopolio de los medios de comunicación social transforma en indicadores cotidianos. En algunos casos representará sin duda, un avance; en otros muchos añadirá despilfarro al desperdicio ya terrible, de los medios propios y, por si ello fuera poco, - acentuará la desigualdad en las formaciones sociales, cuyo modelo de distribución del ingreso descansa, precisamente, en la desigualdad. El capital privilegiado acelerará, en el caso de la alimentación su desplazamiento hacia las zonas más rentables, y la contradicción ya histórica entre la estructura de la producción y las necesidades sociales de la demanda se ampliará aceleradamente". (7)

Ante esa perspectiva, que lejos de ser una posibilidad mítica analizarse como el correlato natural de la lógica productiva-articulada por la ganancia, parece indispensable retomar el sentido concreto de nuestras realidades, para intentar reflexiones que descubran otras opciones. Se requiere tomar en cuenta conscientemente en el ámbito de la definición de las necesidades concretas de los individuos y las sociedades, ahora transfiguradas en imágenes de consumo que se hacen apare -

(7) Hernando Pacheco, op. cit. p. 12

cer como su caracterización natural y se pretende imponer como realidad y como aspiración.



## 2.1. Panorama General.

"Un aspecto anda al acecho entre nosotros y sólo unos pocos - lo han visto con claridad: una sociedad completamente mecani- zada, dedicada a la máxima producción y al máximo consumo ma- teriales y dirigida por máquinas computadoras... Quizá el as- pecto más ominoso de lo anterior sea hoy que parecemos perder el control de nuestro propio sistema: cumplimos las decisio- nes que los cálculos de nuestras computadoras elaboran para - nosotros.

Como seres humanos no tenemos más fines que producir y consu- mir más y más. No queremos nada ni dejamos de querer algo. - Las armas nucleares amenazan con extinguirnos y la pasividad- .... con matarnos internamente. (8)

Estas frases de Fromm incluso en su aspecto amarillista y un- tanto demagógico, ilustran una manera de ver nuestra situa- - ción y perspectivas que frecuentemente se instala entre no- - sotros como un estado de ánimo ante la técnica y sus avances. Aliada nuestra en el pasado, expresión antigua de las mejores capacidades humanas e imagen obvia del progreso social, la - tecnología puede aparecerse ahora como enemigo, como el ins -

(8) Erich Fromm, La Revolución de la Esperanza, F.C.E. México 1970, p. 13.

trumento adverso a través del cual se nos explota, se nos somete, se nos enajena.

De alguna manera, cada vez más estudiada y conocida pero aún no superada, nuestras necesidades y la forma de satisfacerlas dejaron de pertenecernos; nuestras propias conquistas técnicas, parecieron convertirse en adversario.

Al final de cuentas, nuestras creaciones, nuestros inventos - productos, dejaron de serlo para convertirse en mercancías: ya no llegan directamente de nuestro trabajo a nuestra necesidad, de nuestras manos a nuestra boca, sino que deben pasar por el mercado; la distancia que así se abre entre el hombre y sus criaturas resulta un abismo. Se nos fueron nuestros productos de las manos. Se nos fueron a un mercado incierto; primero al más o menos tangible de la comunidad rural, luego al más abstracto de la ciudad, de la gran ciudad, y luego a esa vaga existencia, casi fantasmal, que se le conoce con el nombre de mercado nacional o mercado internacional, a una realidad que no es ya, real y verdaderamente, una colección de hombres concretos con pellejos y fisonomías reconocibles, sino que es un mundo extraño de cotizaciones, bolsas, agencias de publicidad, inflación, crisis, estadísticas y expertos.

"En menos de cien años, la sociedad industrial ha modelado so

luciones patentadas para necesidades humanas básicas y nos ha convertido a la creencia de que las necesidades del hombre - fueron hechas por el Creador como demandas por los productos - que hemos inventado... El consumidor ha sido adiestrado para la obsolescencia, que significa una continua lealtad para los mismos productores que le dan los mismos paquetes básicos de mercancías en diferentes cualidades o envolturas". (9) "La - producción destruye más riqueza de la que pone a nuestra disposición. Los transportes hacen perder más tiempo del que - nos permiten ganar. Desde hace una quincena de años, la medicina occidental está causando más estragos de los que repara - y crea más necesidades de las que puede satisfacer". (10)

Tal estado de cosas ha llegado en nuestro país a grados que - se antojan insoportables. Los objetos que nos encontramos en el mercado como expresión de nuestras necesidades nos resultan doblemente ajenos, porque además de negar la calidad humana - de su creación no han sido creados realmente en términos de - lo que necesitamos.

(9) Iván Illich, Alternativas, Joaquín Mortiz, Mex. 1974

(10) Iván Illich, "Nueva sociedad, nueva vida", en Diorama de la Cultura de Excelsior, Agosto de 1973.

Para atender necesidades concretas en condiciones específicas, hemos contado en el pasado con tecnologías apropiadas para producir los objetos requeridos. Cuando fue preciso aumentar esa producción, sin embargo en vez de intensificar y mejorar aquellas tecnologías y adaptarlas progresivamente a nuestras necesidades crecientes, importamos otras tecnologías. Esto se justificó en un principio porque por breve lapso y consideradas aisladamente, las tecnologías importadas parecían tener ventajas de costo, calidad y otros aspectos. No obstante para poder realizar los procesos productivos con esas tecnologías fue necesario promover la creación artificial de condiciones semejantes a las que las dieron origen en otros países; para ello hubo que destruir las tecnologías internas tradicionales y modificar las pautas de consumo, con lo que, al cabo de cierto tiempo, se hizo imposible regresar a la situación anterior, empero que la novedad tecnológica bajo esas condiciones artificiales, resultó más costosa e ineficiente que la anterior y es por esto, que hubo un auténtico retroceso tecnológico y una nueva forma de dependencia del exterior.

De este modo, si bien no hemos realizado las importaciones de tecnología necesaria y también del capital como para producir en el mundo de mercancías inventadas por la sociedad de consumo, si hemos importado de sobre la tecnología y los capitales

que hacen desear esas mercancías. Parece particularmente desproporcionado para nuestra economía, que apenas alcanza a producir lo necesario, el aparato publicitario que se dedica hacernos desear cosas que nadie necesita y que sólo algunos - cuantos pueden tener.

Por otra parte tenemos que el avance industrial a costa de la agricultura aparece como un hecho histórico Universal. El crecimiento sostenido de la producción agropecuaria permitió aportar alimentos, materias primas y divisas, al tiempo que financiaba la industrialización, en condiciones que se consideraron satisfactorias por mucho tiempo. Pero, la estructura resultante se ha mostrado crecientemente incapaz, sobre todo a lo largo del último decenio, de atender las demandas internas de alimentos y materias primas, aportar un volumen creciente de divisas y absorber productivamente la mano de obra procedente del campo. En la actualidad gran parte de los recursos que el sector sigue transfiriendo al resto de la economía tiene en ella efectos distorsionantes; al mismo tiempo, ha aumentado la necesidad de canalizar a la agricultura montos crecientes de recursos, que en buena medida deben aplicarse a gastos de bienestar.

Ante este panorama, una estrategia de producción agropecuaria

no puede ya plantearse como objetivo la simple recuperación - del ritmo de crecimiento que tuvo durante un cuarto de siglo - o identificarse con las metas cuantitativas normales. Es im - portante desechar la idea de que sería más provechoso explo - tar productos agrícolas de un alto precio creyendo que así - se obtendrían mayores divisas y de esta forma se podrían com - prar artículos que se necesitasen de una forma más económica. Esto acarreó la dependencia del mercado internacional y au - mentaron los riesgos de la producción, impulsó las desigual - dades entre los productores agrícolas y en los últimos años - llegó al límite operativo y funcional dadas las restriccio - nes de puertos, transportes, comercialización y sistemas lo - gísticos, que no son capaces de manejar volúmenes como los - que ya eran precisos importar, que eran cerca de cinco millo - nes de toneladas de cereales y oleaginosas para el año de - 1978.

Como señalaba el Secretario de Agricultura del gobierno del - Presidente Ford, "la alimentación es un arma; es uno de nues - tros principales instrumentos de negociación". No se trataba de una simple afirmación aislada. Humprey Hubert señaló en - esa misma época: "los alimentos son poder. En un sentido muy real son nuestra medida extraordinaria del poder". Es un es - tudio de un organismo oficial norteamericano que se conoció -

a fines de 1974, "se preconizaba directamente el chantaje alimentario para que el país ganara una influencia política y económica extraordinaria y volviera a la posición hegemónica de la inmediata postguerra". (11)

Se trataba de términos precisos pero insuficientes: lo que el Secretario de Agricultura no dijo es que "unas cuantas empresas controlan esa negociación mundial y que en estos momentos esas compañías cuentan con 200 filiales en el mercado, que atienden a controlar la producción y circulación de los cereales". (12)

Así pues, de esta forma vemos que el interés en la agroindustria se acrecenta en el país cuando el desarrollo no se plantea ya en la simplificación histórica de una rápida industrialización financiada por el sector primario y cuando éste se espera, un avance productivo que garantice la autosuficiencia.

(11) La Política Alimentaria: ¿Instrumento de dominio o de progreso? (Editorial) Comercio Exterior. Vol. 27 N° 4, Abril 1977. p. 401

(12) Hernando Pacheco. op. cit.

## 2.2. La alimentación un excelente negocio.

Cabe señalar que en el país la estructura y comportamiento de la producción de alimentos balanceados, insumo básico para la producción comercial de carne y huevo, como uno de los sectores agroindustriales más dinámicos y claramente moldeados al esquema transnacional, núcleo de una revolución tecnológica - en la nutrición animal durante los últimos 20 años, en que se substituyó la alimentación de porcinos y aves mediante granos y desperdicios, por la ingesta a base de concentrados alimentarios que incluyen cereales, oleaginosas, harina de pescado, mezclas vitamínicas y minerales.

No es objeto de este punto, el referirnos sólo a la explotación comercial del sorgo que es un insumo fundamental para la producción de los alimentos balanceados ya que aporta el 70 y 60% en valor y volumen de las materias primas utilizadas - en el campo mexicano durante los últimos 20 años. Sin embargo basta mencionar al respecto que mientras en 1965 este cultivo participó con poco más del 1% del valor generado por la producción agrícola, diez años después (1975) su contribución hizo que se elevara al 9%.- De tal forma vemos que en la actualidad este producto ocupa el segundo lugar en la producción realera nacional, siendo precedido solamente por el maíz que-



siendo hasta nuestros días el primer lugar en el consumo nacional.

Trataremos de analizar la estructura de la producción de alimentos balanceados solo por la información que tenemos a través de los datos censales a nivel de clases industriales, encontramos que la misma no refleja la real dimensión económica de la actividad, ya que para 1975, por tener un ejemplo, la información nos dice: la industria de balanceados contribuyó con el 0.8% del valor agregado total generado por la industria y el 2% del empleo. Sin embargo, la importancia de la actividad resulta de su incidencia a dos niveles: hacia atrás, mediante la demanda creciente de sus materias primas básicas; sorgo y soya, con el consiguiente impacto en la estructura productiva del sector agrícola y hacia adelante, esto es, a medida que el alimento balanceado se convierte de insumo complementario en insumo básico, las explotaciones pecuarias cambian el sistema de manejo de tipo extensivo e intensivo.

La situación anterior se agrava si consideramos que las empresas líderes del sector son transnacionales y que, a su vez, son propietarias de las principales variedades de sorgo y soya utilizadas en el agro, del material genético avícola, incubadoras, granjas avícolas, plantas extractoras de aceites que

llega hasta el consumidor final.

Según las últimas cifras existen actualmente en el país 49 - empresas fabricantes de alimentos balanceados, 6 de las cuales son filiales de empresas transnacionales 2 son empresas estatales y el resto son empresas de capital "MEXICANO".

Las empresas transnacionales operan en la actividad a través de 29 establecimientos. Estas empresas son: Anderson Clayton, Ralston Purina, International Multifoods y Carnation Co. de origen norteamericano.

Así como: Nestlé y Adela de origen europeo, quienes actúan en el país a través de sus filiales.

Tres de estas empresas controlaban en 1975 aproximadamente el 51% de los productos de alimentos balanceados y para 1979 sólo dos de ellas que fueron la de más antigua implantación en el país, Anderson Clayton y Purina, S.A. concentraban el 34% de la producción nacional de balanceados.

Las casas matrices de estas dos últimas compañías figuran junto con Nestlé, Carnation e International Multifoods entre las 100 primeras firmas agroalimentarias del mundo.

En últimas fechas, frente a la participación del estado en la producción de balanceados, que controla el 10% de la produc -

ción nacional vía ALBAMEX e INCONSA, y la integración creciente de los productos avícolas, quienes aportan el 68% de la producción, la presencia y control de la empresa transnacional se ha visto aparentemente disminuida. Sin embargo, las filiales de las empresas transnacionales que operan en alimentos balanceados siguen controlando núcleos decisivos de poder en la actividad como es el caso del material genético para el desarrollo de la avicultura.

En efecto Anderson Clayton, Purina y la Hacienda (filial de International Multifoods), operan en la producción de carne y huevo, con un alto grado de integración vertical, actuando y controlando los núcleos de la actividad avícola desde la importación de "madres" que son aves finas para la procreación, que se obtienen en cabañas especializadas de los Estados Unidos, y que, en su totalidad, se introducen al país a través precisamente de las filiales de las empresas transnacionales. Enseguida, actúan en la producción de reproductoras que es la segunda generación de aves obtenidas en México por medio de la incubación del huevo de las "madres" importadas. En este caso las transnacionales controlan el 10% de la capacidad de incubación de huevo de "madres" de la línea ligera y el 37% de la línea pesada.

La tercera etapa del proceso avícola, consiste en la produc -

ción de pollito comercial, para producir carne o huevo, en este caso el control de estas empresas se refleja en la incubación del pie de crío, manejando el 30% de la capacidad nacional respecto a la pollita productora de huevo y el 29% respecto al pollito productor de carne.

En este punto hay que considerar que las empresas nacionales que se asocian al capital extranjero con el fin de operar conjuntamente y tener una facilidad de penetración con el mercado; tales son los casos: Bachoco, S.A., Mezquital del Oro, S.A. y Grupo Romero, S.A. que se asocian con British Petroleum Co., Pfizer International (que es un consorcio de los Rockefeller) y Agri-Bio International respectivamente. Estas empresas conjuntamente con las tres empresas transnacionales nombradas anteriormente, son las responsables del 70% de la capacidad de incubación del país en aves ligeras.

Para el caso de aves pesadas se agrega a la situación anterior el Grupo Monterrey, que se encuentra asociado con Upjohn y Pollitos El Rey con Peterson Internacional.

Por último a pesar de que la producción de huevo de granja es poco atractiva en función del control de los precios existentes, Anderson Clayton y La Hacienda incursionan ya en la actividad sobre la base de aparcerías. A los controles anteriores

res ejercidos por las empresas transnacionales en la cadena -  
avícola, se agrega el control en la producción de medicamen -  
tos y aditivos nutricionales y vitamínicos.

Así hoy en día menos del 1% de los productores avícolas del -  
país, es decir, 10 empresas de un total de 1843 con granjas -  
avícolas con más de un millón de aves cada una controlan el -  
30% de la producción nacional de huevo.

Entre los factores de dependencia tecnológica se encuentra el  
mejoramiento del factor de conversión, alimento carne o huevo,  
que ha sido determinado fundamentalmente por la adscripción -  
de la avicultura a los patrones definidos por las empresas -  
transnacionales en materia nutricional. Si bien ello permi -  
tió un salto cualitativo del factor conversión. Así como el  
acelerado crecimiento de la avicultura, también implicó el -  
desaprovechamiento de recursos naturales que, aún sin permi -  
tir tan alta productividad hubiesen sido seguramente menos -  
costosos.

Por otra parte podríamos hacer un pequeño análisis de lo que -  
sería el control sobre las semillas de mejor calidad, tomando  
en cuenta que éstas son el principio de un gran final. El -  
producto.

La revolución agroindustrial se inicia y complementa con una revolución genética, principalmente porque la alimentación humana, en un 95% de los casos depende de 36 plantas y de éstos sólo 3, trigo, arroz y maíz constituyen el 75% de los cereales de nuestro consumo actual.

A partir de la revolución verde, el campo de la genética vegetal se viene convirtiendo cada vez más en una de las áreas fundamentales a controlar por las empresas transnacionales, a manera de ejemplo y tratándose de productos básicos, 4 compañías en el mundo Sandoz, Unión Carbide, Upjhon y Purex controlan el 70% de las patentes de semillas de frijol, 6 empresas, Unión Carbide, F.M.C., ITT, Upjhon, Purex y Celanese tienen bajo su dominio la semilla de lechuga y ocurriendo algo similar con las semillas de algodón, soya y otros cereales.

En nuestro país, a pesar de la poca utilización de semillas mejoradas -en sólo 36% de la superficie nacional cultivada - en promedio durante 72-78 se utilizó este insumo- su producción resulta insuficiente para satisfacer la demanda nacional en el caso de productos como el maíz, la soya y el sorgo, donde el déficit alcanza el 11, 15 y 44% respectivamente.

De tal forma tenemos que las empresas transnacionales tienen un dominio muy fuerte sobre el sorgo, hortaliza y maíz donde

producían para 1979 el 77, 57 y 49% de la producción nacional. Para ese mismo año la encuesta nacional de cultivos básicos reportó en el caso del sorgo sólo el 0.2% de utilización de semillas nacionales y el 99.8% restante fueron semillas de importación o bien eran provenientes de empresas mexicanas pero con la patente de producción extranjera.

Así pues la presencia y dominio de las empresas transnacionales en el campo de las semillas se reafirma por las relaciones de integración que estas empresas establecen con los productores, a través de la cual imponen semillas como parte del paquete tecnológico del que se valen para asegurar productos en la calidad, cantidad y oportunidad requerida.

Ahora bien tomando en cuenta las anteriores estadísticas y analizando sólo unos cuantos productos vemos que el elaborar, producir, mejorar, distribuir hasta el consumo es uno de los negocios más prósperos y mejor protegidos en el país tomando en cuenta que como se menciona: la alimentación es un arma política.

Por otro lado cabe también señalar que las empresas transnacionales tienen gran injerencia en la producción del campo mexicano y solo por citar algunas y para ilustrarnos mejor podemos mencionar los siguientes ejemplos:

## El algodón.

Producto tradicionalmente de exportación y éste ha representado el segundo lugar en importancia en ventas al exterior. Su comercialización obedece a un proceso debidamente configurado en el que intervienen empresas con una fuerte participación de capital extranjero tales como Longoria, S.A., Anderson - Clayton, Co., Mc. Fadden, S.A., Ramber, S.A., Steve Hnos., - S.A. de C.V. y otras, que en conjunto poseen el 46% de los establecimientos dedicados al despepite del algodón del Noroeste de la república.

La participación del capital extranjero tanto en la comercialización del algodón como en el procesamiento industrial del despepite ha facilitado los procesos de concentración e integración controladas por la inversión extranjera. El predominio del capital norteamericano en estas empresas es evidente. No obstante se han detectado 6 empresas filiales de la Japan-Cotton Company y ellas son: Despepite Internacional, S.A., - Almacenadora de Baja California, S.A., Despepitadora Mexicana, S.A., Central Internacional, S.A., Sonora Internacional, S.A. - y Mercantil Altamira, S. de R.L. y en la mayor de ellas el capital Japonés asciende al 100%.



En la rama de preparación de fibras para hilado y tejido la empresa más importante de inversión extranjera es Textiles Morelos, S.A. de C.V. y en esta rama encontramos otras 2 empresas con participación del capital inglés.

Las empresas transnacionales productoras de hilo para coser son: Hilos Cadena S.A. de C.V., Castor de Puebla, S.A. y Juvens S.A. cuya matriz para la primera es Hurley and Co. de Estados Unidos y participa con el 100% de la inversión, las otras 2 son de capitales Españoles y chilenos respectivamente.

En la rama de tejido de algodón la participación más importante es la Industria Entwicklung Anstalt de Lichtenstein que participa con un 99% de la inversión de Cordoroy S.A.

#### Agaves.

La inversión extranjera que controla la agroindustria productora de bebidas alcoholicas a partir de agaves son las mismas que controlan la producción y venta de este producto a nivel mundial y estas son:

- 1.- Pedro Domecq con 19% de Cap. Luxemburgues.
- 2.- Heublein Inc. con 25%.
- 3.- Tequileña S.A. filial de Bacardi y Cía. S.A. con 98% de capital inglés.

- 4.- Kaluha S.A. propiedad de Maldonte Essex Ltd. con 100% de capital canadiense.
- 5.- Tequila Viuda de Romero con 25% de capital delichtenstein y otras muchas más.

#### Tabaco.

La inversión extranjera controla casi la totalidad de la producción nacional de cigarrillos, destacando las siguientes:

- 1.- Empresa La Moderna, S.A. de C.V. con 45% de inversión inglesa de la Westminster Tabacco, Ltd.
- 2.- Cigarros La Tabacalera Mexicana, con 27% de inversión de la Phillip Morris International.
- 3.- Cigarrera Nacional, S.A. filial completa de la Phillip Morris Int.
- 4.- Tabacos Azteca, S.A. con 40% de inversión foránea.
- 5.- Fábrica de Puros El Triunfo, S.A. con 49% transnacional.
- 6.- Mexicana de Tabacos, S.A., 100% Norteamericana.

## La Agroindustria Forestal.

Esta industria considero que es de las más importantes sino - es que la más; entre las más trascendentes encontramos:

- 1.- El Grupo BANAMEX, con acciones de once empresas de productos de papel entre ellas la fábrica de papel San Rafael.
- 2.- El Grupo COMERMEX, fusionado con el Grupo Chihuahua que - tiene integrado el proceso de extracción-producción de celulosas, controla ocho empresas.
- 3.- Grupo Alfa, que integra desde la producción de celulosa - hasta la fabricación de distintos productos de cartón, controla siete empresas, entre ellas Celulósicos Centauro.
- 4.- Los grupos Cerveceria Modelo, Duraplay de Parral, Villa - rreal y Cydsa y subsidiarios que controlan menor número de em - presas y registran inversión extranjera directa.

También encontramos capital transnacional en forma directa en la industria forestal y encontramos los siguientes:

- 1) De los casi 2,000 aserraderos que existen en el país, sólo 2 tienen participación extranjera en su inversión. Ambos son de San Luis Mining Company de Estados Unidos una con 99% y - otra con el 49%.

2) En la fabricación de triplay, tableros aglomerados y fibracel existen 8 empresas con participación extranjera, las más importantes son:

- A) Duraplay de Parral con 25% de Adela Investment Co. S.A. - de C.V.
- B) Paneles Ponderosa con 49% de inversión Española de la empresa Formal y Derivados, S.A.
- C) Industrias Fibracel, S.A. con participación del 50% del Grupo Villarrasa y Corrol y 49% de Hibetaq G.A.
- D) Triplay de Oaxaca, S.A. de C.V. con el 3% de capital norteamericano de Jack Fimerson.
- E) Productora de Triplay con 49% de Kalhab Industries de Estados Unidos.
- F) Maderera Tizayuca, S.A. de C.V. con 25% de Ken Chirstgen de Estados Unidos.

Por otro lado pasando a la fabricación de envases de madera, jaulas, barriles, etc. tenemos sólo a 2 empresas.

- 1. Empaques Mexicanos de Exportación, S.A. de C.V. con 45% de Robert Plunkett Buchanan.
- 2. Industrial Maderera Ale, S.A. de C.V. con 49% de K.R. - Eduards Leaf. Tabacco Co. Inc.

En la fabricación de puertas, ventanas, closets, etc. encon

tramos:

- a) La más importante es Molduras Labradas, S.A. con 100% de participación Sacramento Valley Holding, Co. Inc.
- b) Maderas Selectas y Molduras, S.A., Decoración Colonial, - S.A. e Industria Maderera del Valle, S.A. con inversión de 98% y 49%, respectivamente, de capital norteamericano.

Como se puede observar, la inversión extranjera directa irrumpe con mayor vigor en las fases finales de transformación de la madera en celulosa, papel y cartón, es así como puede descubrirse que las empresas transnacionales de una forma u otra explotan el suelo mexicano en bien propio y con toda la facilidad que el gobierno les dá para embobecer al pueblo en beneficio de unos cuantos intereses.

### 2.3. Los intereses monopolísticos y su efecto en la alimentación.

Para abordar las pautas de operación del agronegocio en este punto, es necesario detectar su contraste con los rasgos de la racionalidad del desarrollo agroindustrial que se ajusta a nuestras necesidades e intereses. La tesis de las ventajas comparativas, debilita el ámbito académico como explicación de pautas del comercio internacional y descartada formalmente de las orientaciones de política agropecuaria, ahora comprometida con la autosuficiencia, cobra un significado diferente, cuando se refiere a la operación del agronegocio transnacional. La transnacionalización de la agricultura significa entre otras cosas, un aumento notable en la movilidad del capital: la producción agroindustrial es ahora un negocio de alta velocidad que supone amplia capacidad de desplazamiento de un cultivo a otro, de una región a otra, de un país a otro. Esto contribuye a explicar la relativa pérdida de interés de la gran empresa en expansión basada en la propiedad de la tierra, que la arraiga a condiciones que carecen de flexibilidad que su operación moderna exige. La posibilidad de disponer de información oportuna y confiable sobre las coyunturas y perspectivas de mercado y de las condiciones económicas, sociales y políticas de la producción, permite realizar evalua-

ciones frecuentes sobre las oportunidades más lucrativas de inversión en distintos cultivos, regiones y países.

La contrapartida de la movilidad del capital transnacional (cuyo mejor testimonio se encuentra en los movimientos económicos especulativos que han dado un sello distintivo a la evolución financiera internacional en el anterior decenio) puede localizarse en las tendencias paralelas a la reestructuración de la división internacional del trabajo. Los criterios convencionales de las ventajas comparativas adquieren validez al nivel de la empresa transnacional, por las mismas razones que llevan a descartarlos como orientación nacional de la producción agropecuaria o como explicación de las pautas de comercio entre países. A esos criterios, asociados a la calidad de los recursos naturales, los costos de mano de obra, la infraestructura comercial de transporte, las condiciones de avance tecnológico, etc., se agrega en el nuevo contexto un criterio decisivo: la capacidad de control de las operaciones productivas, por parte de una sola empresa o de un grupo de ellas, en distintas realidades y regiones socio-económicas y políticas o en diversos países.

Las decisiones del agro-negocio transnacional serán la de impulsar determinado cultivo o bien la de invertir en determina

da región dependen de sus necesidades de expansión. De esta forma sus intereses se encuentran frecuentemente en contraposición con los intereses de los grupos sociales o regiones o países específicos, tanto en cuestiones productivas y económicas de corto y mediano plazo, como en aspectos fundamentales que a menudo sólo pueden verse en una perspectiva amplia, como la ecología o el desarrollo social global.

Estas tendencias muy generales de la operación del agro-negocio transnacional nos permiten sugerir una hipótesis que desde hace tiempo a entrado en discrepancia con nuestros requerimientos de desarrollo agropecuario y agroindustrial y es factor de peso en el agravamiento de nuestra crisis rural. Mientras el interés de los campesinos como el de la nación da prioridad a la producción de cereales y oleaginosas, el agro negocio transnacional se le otorga a la carne, frutas, hortalizas y otros renglones tanto para la exportación como para demandas internas.

Para simplificar esta exposición se puede ilustrar el problema con el desarrollo competitivo de la producción del maíz y de la ganadería en la siguiente forma:

- 1) La producción y abastecimiento de insumos para la produc



ción agrícola-fertilizantes, semillas mejoradas se suponen que se encuentran en manos de empresas del estado - FERTIMEX, Productora Nacional de Semillas- cuyo desplazamiento en la práctica es difícil e incosteable.

- 2) Las condiciones socio-económicas de la actividad agrícola, realizada principalmente por campesinos de temporal-  
obstaculiza severamente la integración de las unidades productivas de gran dimensión que la tecnología ilógica-operativa del agronegocio transnacional exige en la producción cerealera, esas mismas condiciones limitan los avances de la mecanización, en la cual podrían fincar un interés importante del agronegocio. Todo esto resta visibilidad o atractivo a su intervención directa como productor agrícola o proveedor de equipo.
- 3) El procesamiento del grano para consumo humano, destinado en su mayor parte a elaborar masa de nixtamal y tortilla, se realiza por los propios productores y consumidores, en condiciones artesanales, o en pequeños establecimientos industriales, que emplean equipos con patentes -mexicanos. Por las condiciones del producto y del mercado no parece viable fabricar masa y tortilla a escala de la gran industria, y tanto el procesamiento del grano en

20 mil molinos existentes, como la elaboración y venta - de tortilla en más de 100 mil pequeños establecimientos- se encuentra bajo fuerte regulación estatal, a través de la Comisión Nacional de la Industria de Maíz para Consumo Humano que puede bloquear con eficacia la injerencia- del agronegocio transnacional en estas operaciones, si - llegase a interesarles.

- 4) El equivalente industrial de la masa de nixtamal, la harina de maíz, se procesa con tecnología mexicana, propiedad del estado, y aunque sea puesto a disposición mediante regalías, el agronegocio transnacional, concretamente la Quaker Oats una de las 100 grandes corporaciones del ramo, su empleo en México se encuentra bajo riguroso control.

En cuanto a maíz para masa de nixtamal y harina de maíz, vemos que la empresa transnacional está sumamente limitada, pero cambiando de giro como a la ganadería sus posibilidades de ganancia parecen ser ilimitadas.

Por lo anteriormente visto vemos que la empresa transnacional está casi marginada del producto. En Estados Unidos, el agronegocio transnacional ejerce un control importante sobre la - producción del maíz y su comercialización internacional. Y -

por estas dificultades como las indicadas para ejercer el mismo control en el país, cabe suponer su interés de lograr que las superficies dedicadas en México al maíz se destinen a sustentar la actividad ganadera con lo que se abriría una doble oportunidad de expansión de sus operaciones, por una parte vendernos los granos por lo cual tendríamos que importarlos y por otro lado controlar aquí el desarrollo ganadero, y así tendríamos que por ambas partes mermaría nuestra economía.

Al examinar la crisis rural del último decenio, los analistas advierten a menudo que la producción forrajera y ganadera son la excepción de las tendencias generales al deterioro y que en algunos de los renglones que integran esas actividades se ha observado un desarrollo espectacular, de tal forma vemos que la producción de sorgo se ha venido incrementando de tal forma que ha llegado a desplazar la producción de maíz y éste también ha sido desplazado por el incremento de la producción de alfalfa y los pastizales, el creciente empleo del maíz y otros cereales de consumo humano como forraje; la proliferación de conflictos agrarios originados por ganaderos que han invadido tierras ejidales y comunales dedicadas al maíz y han intensificado su arrendamiento ilegal de parcelas agrícolas para sustentar su actividad, el creciente desequilibrio causado por la industria de forraje, que absorbe en la actualidad-

un volumen de productos nutritivos mayor al que consumen 20 millones de campesinos para su alimentación etc. Al analizar la profundización de nuestra crisis rural, tanto en la pérdida de la autosuficiencia como en la de empleo, no es posible negar la influencia real del agronegocio transnacional y de instituciones nacionales e internacionales que respaldan su esquema. Además de los estudios globales que la describen minuciosamente. Tales estudios permiten, reinterpretar el impacto del agronegocio en términos globales, para salir del paso de quienes tendían a restarle importancia al considerar, solamente, la tierra controlada por empresas transnacionales. Las del ramo de procesadoras de frutas y verduras, por ejemplo, generaban casi la mitad de la producción respectiva de conservas en 1977, pero "solo" controlaban 22 mil quinientas hectáreas. Esto refleja la estrategia intensiva de capital de estas empresas y su propensión a utilizar sucedáneos químicos, pero el análisis que se restringe a estos fenómenos da lugar a equívocos; su media verdad encubre el hecho radical de la influencia del agronegocio en la orientación global de la producción.

Sin abandonar este caso ilustrativo, es posible poner de manifiesto otros aspectos de la lógica del agronegocio transnacional. Ante las limitaciones que enfrenta por nuestras pautas-

de producción y de consumo, ha tratado de crearse oportunidades de expansión mediante la modificación de tales pautas, - con acciones que ilustran con claridad el sentido de los avances que impulsa. Un procesamiento industrial elemental permite vender el maíz como hojuelas los Corn Flakes elaborados en México por la empresa Kellogs de México, S.A. de C.V., siendo ésta una filial de la empresa norteamericana llamada Kellogg-Company, Battle Creek en Michigan Estados Unidos a un precio- por lo menos diez veces mayor al del grano en sus presentaciones tradicionales, para atender una demanda creada artificialmente por las propias empresas productoras, entre grupos de - mediano y alto ingreso. Un ejemplo aún más claro podríamos - mencionar la actividad de los productos Del Monte (Filial de la empresa Norteamericana Del Monte Co.) que importa un híbrido norteamericano para la producción de maíz dulce y bajo el - régimen de agricultura por contrato lo cultiva actualmente en 500 hectáreas del Bajío, con base en las cuales procesa alrededor de 5,000 toneladas de grano, que enlata en las 4 presentaciones que ha introducido en el mercado, como en crema, engrano, con calabacitas y con chiles jalapeños. Al comentar - los "beneficios" que con esta actividad aporta al país, la empresa -una de las más grandes corporaciones del agronegocio - transnacional, la N° 29 en ventas- ha señalado que la produc

ción del maíz dulce "trae como consecuencia la utilización de un gran número de latas para empaque, cajas de cartón para el producto terminado, compra de etiquetas, etc., además de la contratación del transporte del maíz de los ranchos productores a la planta, así como los fletes del producto terminado a todas las zonas de venta del país". (13) Estos "beneficios se presentaron cuando el país se enfrentaba, junto a la crisis rural, serias dificultades para atender demandas básicas de los materiales empleados en esas latas, cajas de cartón, etiquetas, etc., y había otras igualmente severas en materia de transporte, para movilizar las grandes importaciones de maíz que fue preciso efectuar.

La calidad ajena, enajenada, del enfoque al que se ajusta la lógica del agronegocio puede observarse en la misma publicación de Del Monte, cuando informa de aquellos beneficios y se ocupa de describir las características generales de la producción maicera. Señala al respecto que "la mayor parte del trabajo de planteación, cultivo y cosecha de maíz se hace con máquina".

Por ésto tenemos que a este respecto se trata de una lógica productiva, articulada por la ganancia guiada por ella. Lo

(13) "Del Monte, boletín informativa. N° 6 Junio 1977".

que hace falta destacar es que esta lógica se aparta de nuestras necesidades reales y desvía nuestros esfuerzos productivos hacia renglones que están en contradicción con ellas. -- Eso es un hecho, no un calificativo; para modificarlo, se requieren gestos, comportamiento, más no apelaciones morales.

## LAS TRANSNACIONALES DE LA ALIMENTACION EN MEXICO

En México, el problema de la alimentación y nutrición de un amplio sector de la población es cada día más grave. Pero paradójicamente es el país de Latino América que junto con Brasil tienen el más avanzado desarrollo agroindustrial.

Los datos que se presentan a continuación nos muestran que México está siguiendo las pautas del modelo de los Estados Unidos de producción, distribución y consumo de los alimentos. - Esto nos da por resultado que la penetración de industrias transnacionales en esta materia ha venido dando formal desarrollo agroindustrial. Las grandes empresas nacionales por ello mismo, no muestran un comportamiento diferente al de las filiales transnacionales. Sin embargo, éstas, tienen una integración más completa que las mismas empresas nacionales dedicadas a la misma rama; ya que abarcan un aspecto mayor de las fases de producción y distribución, copan eslabones claves que les otorgan un gran control de cada una de las cadenas agroalimentarias en las que operan y desempeñan un papel predominante en varios mercados simultáneamente, debido a su poder financiero, tecnológico y publicitario. La presencia de empresas transnacionales en la industria mexicana de alimentos es de gran significación. El objetivo de este capítulo



lo de la tesis es la de medir la importancia de las empresas transnacionales en la rama alimentaria en el país.

Para lograrlo fue necesario contar con información confiable, pero debido a la falta de ésta en algunos casos se recurrieron a estimaciones y pese a algunos factores externos se pudo reunir determinada información que analizaremos a continuación.

El listado de empresas transnacionales que participan en la industria alimentaria incluye a 130 que poseen quizá más de 300 establecimientos; de éstos, aproximadamente 65 no son industrias en sentido estricto sino establecimientos agropecuarios (Granjas Avícolas, etc.) y otros (Supermercados, restaurantes, etc.). Poco más del 80% del total de aquellos establecimientos son de origen norteamericano, que ocupa el primer lugar de inversiones en el país, le siguen en orden de importancia las empresas: Suizas, Italianas, Japonesas y Francesas. Se ha podido observar que en la mayoría de las empresas de capital extranjero es superior a 50% del capital social y llega a haber ciertos casos en que la participación llega a ser de 100% (14). (APENDICE 1).

(14) He adoptado el criterio expuesto por Fajnzylber y Martínez Tarragó en la obra las Empresas transnacionales expansión a nivel mundial y proyección en la economía mexicana. Ed. -

Conviene observar que las empresas transnacionales tienen un grado bastante elevado de diversificación de actividades, por un lado participan en varias clases de la rama con uno o más establecimientos, por otro, un número importante de ellas no sólo participa en la industria alimentaria sino que también se ubica en otras ramas industriales y quizá de otra completamente distinta a la principal, tal podría ser el caso como la Gerber Products que por un lado produce alimentos y por otro produce textiles.

Cabe además mencionar que las 130 empresas transnacionales que participan en la industria alimentaria, 33 tienen un alcance mundial ya que ocupan los primeros lugares entre las 100 primeras industrias agroalimentarias del mundo. (15)

En el caso de México que es el que nos ocupa, la mayoría de las empresas transnacionales se localiza en las llamadas dinámicas, de éstas se toman 33 que tienen un grado de diversificación muy amplia dentro de la rama alimentaria y fuera de ella, se caracterizan como ya se mencionó anteriormente por -

F.C.E. Méx. 1976 p. 149. Si la participación de la matriz extranjera es de 15% o más en el capital de la filial, se le considerará empresa transnacional (aunque en ninguna de las filiales de esta rama la participación de la matriz es menor a 30% y en la gran mayoría de los casos es de 60 a 100%).

(15) Jean Luis Rastoin. Les Cent Premiers Groups Mondiaux de L'industrie. IAM Montpellier, 1976.

su política de captación y control de mercado por medio de la diferenciación y presentación de los productos básicamente.

Hacia fines del decenio de los treinta ya aparecieron en el mercado nacional las empresas: Anderson Clayton, Nestlé, Quaker Oats y Chiclets Adams, y en los años cuarentas destacan principalmente, la Coca-Cola, Pepsi-Cola y la McCormick.

Es notable que ya en esta época las transnacionales se hallen presentes en 16 de las cuarenta clases actuales (llamándose les clases al tipo de actividad a que se dedica la empresa) de la industria alimentaria.

Hasta 1950 se implantan 23 filiales de empresas transnacionales en 16 clases de la rama de 1951 a 1960 se implantaron 31 nuevas filiales, siguiendo en términos generales el mismo comportamiento que en la etapa anterior y abarcando 6 nuevas clases como yogures y otros productos a base de leche y café soluble.

Las empresas que se establecen hasta fines de los años cincuenta ya se abocan al mercado interno, aunque alguna de ellas (la Accco) hayan empezado dedicándose fundamentalmente a la exportación de materias primas agropecuarias. Su producción se centraba en alimentos básicos para grandes sectores de la

población, pero imponiendo productos cuya fabricación implica  
ba tecnología muy costosa.

La mayor parte de las empresas transnacionales se establece -  
de 1961 a 1970. En esa década se cuentan con 93 filiales que  
abarcaban ya las 27 clases donde ahora están presentes. Sin em  
bargo de 1971 a 1975 ya se había habierto 41 nuevos estableci  
mientos, lo cual muestra que la transnacionalización de la rama  
es creciente; hacia fines del decenio se los setentas el núme  
ro de nuevos establecimientos pudo ser aún mayor que el de la  
década anterior.

De tal forma tenemos que a partir de 1955 es cuando vamos a -  
encontrar mayor número de inversiones por parte de empresa- -  
rios norteamericanos hacia Latino América ya que los mercados  
europeos que anteriormente eran su fuente de inversión se en  
cuentran saturados en algunos países, mientras que en otros -  
la agroindustria local empieza a oponer gran resistencia a -  
los empresarios de Estados Unidos por ésto, Latino América se  
vuelve más atractiva y principalmente México y Brasil.

Las transnacionales de países europeos se dirigen en primer -  
lugar a otros países del mismo continente. De esta manera la  
mayor parte de las filiales de origen europeo y japonés se em  
piezan a establecer en Latino América sólo hacia fines de la-

década de los sesentas y principios de los setentas.<sup>(16)</sup>

De tal manera encontramos que durante los años sesentas y los cinco primeros de los setentas hay una mayor implantación de empresas transnacionales. Existe una preferencia sobre todo por los sectores de la rama alimentaria orientados hacia el consumo de los estratos de más altos ingresos y hacia los productos que aunque de consumo popular no son básicos para la dieta. Se trata de productos de lujo que con un alto valor agregado y de rentabilidad mayor que la de los alimentos básicos. Por ejemplo, cuando se compra una bolsita de botanas como frituras de maíz, se paga aproximadamente a 100 pesos el kilo de tortilla frita que vale aproximadamente 5 pesos.

Se puede entonces decir que las empresas transnacionales tienen a imponer los hábitos alimentarios de los países industrializados a través de una oferta de productos diferenciados por marcas registradas y según técnicas de transformación, presentación y comercialización propias de estos países: subproductos muy elaborados de carne, leche, aceite, platos preparados, congelados, confitería, biscochos, bebidas, jugos, vendidos al menudeo en supermercados o directamente al consumidor en -

(16) Fajnzylber y Martínez Tarragó. Ob. Cit. p. 41.

cadenas de restaurantes u otros. Se imponen los alimentos de lujo con mucho valor agregado y gran rentabilidad, dado el control oligopólico del que disfrutaban en los mercados urbanos de altos ingresos, las empresas trasnacionales y algunas nacionales de importancia, previamente en Estados Unidos y Europa y con el apoyo político y económico estatal. Esto conduce a consolidar una estructura industrial deformada siguiendo la lógica de acumulación capitalista interna e internacional. (17)

(17) Gonzalo Arroyo. "Modelos de acumulación, clases sociales y agricultura en América Latina" Investigación Económica, - Vol. 37 N° 143, p. 128

### 3.1. Los Grandes Capitales y la Alimentación.

Para darnos cuenta más ampliamente de lo que manejan los grandes capitales analizaremos el grado de control que ejercen - los cuatro primeros establecimientos sobre la producción bruta de cada clase, en la rama de los alimentos habrá que referirnos al cuadro 2. Estos datos nos proporcionan también una pequeña aproximación al grado de transnacionalización de esta industria en México, pues nos muestra cuantos establecimientos industriales de empresas transnacionales están presentes - entre los cuatro mayores de cada clase.

Para clasificar según niveles de concentración las clases de la industria alimentaria, me he basado en el porcentaje de la producción bruta total que controlan los cuatro mayores establecimientos. He seguido la clasificación empleada por - - - Fajnzylber y Martínez Tarrogó: hablan de una concentración muy alta cuando los cuatro mayores establecimientos controlan el 75% o más de la producción total de la clase; de concentración alta cuando éstas controlan más del 50% pero menos del 75% - de la producción; de concentración media cuando éstos controlan más del 25% pero menos del 50% y se considerará como competitiva a aquella clase industrial en que el control de la - producción por parte de los cuatro mayores establecimientos -

es menor a 25%.

Para tener una visión de conjunto del grado de concentración en el cuadro 3 se indica, para cada clase industrial el porcentaje en Producción Bruta Total (PBT) controlado por los cuatro establecimientos mayores. Sin duda, el grado de concentración es muy alto; sólo nueve clases de las cuarenta pueden considerarse competitivas. Otras catorce tienen una concentración alta y finalmente, once clases una muy alta. Es decir en 31 de las 40 clases los cuatro establecimientos mayores controlan al menos el 25% de la PBT. En general más de 50% de las clases industriales concentradas son también las más dinámicas.

Estos indicadores sólo nos acercan a los niveles de concentración reales, puesto que el listado en que se basan, se refiere al control de la producción en manos de los cuatro mayores establecimientos, que no corresponde necesariamente al que ejercen las empresas. Por lo general, las más grandes en cada clase cuentan con más de un establecimiento por línea de productos. Por otra parte, algunas clases a cuatro dígitos incluyen una gran variedad de productos. De esta manera los cuatro mayores establecimientos pueden controlar casi totalmente el procesamiento de un producto, pero el incluirse -



otros productos en la clasificación el índice de concentración aparecerá menor.

Sin embargo el listado de la Dirección General de Estadística es la mejor aproximación con que se cuenta para apreciar el grado de concentraciones en 1975.

Con base en los mismos datos podemos obtener una primera estimación del poder oligopólico de las empresas transnacionales en la industria alimentaria mexicana. El método consiste en determinar la participación de los establecimientos de las empresas transnacionales entre los cuatro primeros de las clases industriales donde éstas se hallen registradas. Hay 27 clases industriales en las que el capital extranjero está presente de éstas 27 hay 15 entre las más dinámicas.

En el cuadro 2 se puede observar que de las 27 clases industriales donde participan empresas transnacionales, sólo en cuatro de éstas no se ubican dentro dentro de los cuatro mayores establecimientos. (2011, 2060, 2071 y 2097). Por ejemplo, en la 2071 dos establecimientos transnacionales solo producen el 1.08% de la PBT. (18)

(18) La empresa nacional Bimbo, S.A. con dos marcas, Bimbo y Marinela, controla casi la totalidad de la producción industrial de la rama. En 1966 y 1967 la empresa Continental de

Resaltan tres clases en las que los cuatro establecimientos son transnacionales; 2053, fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo; 2089, fabricación de concentrados, jarabes y colorantes; 2098, fabricación de alimentos para animales.

Por último, en ocho clases, uno de los cuatro establecimientos es transnacional, 2014, 2049, 2051, 2072, 2081, 2084, 2091 y 2099.

Esto, por sí solo, resalta la importancia de las empresas transnacionales. Sin embargo, una de las limitaciones de este método es que no permite precisar el grado de transnacionalización, en la medida en que no se considera el número total de establecimientos que participan en cada clase de la industria alimentaria.

Alimentos subsidiaria de la I.T.T. Continental Baking, trató de desplazar a la Bimbo del mercado con sus productos de marca Wonder, vendiendo su pan de caja a menos de la mitad del precio que el pan Bimbo y con la introducción de los pastelillos Wonder, Bimbo contó con el apoyo estatal. Compró la marca Sumbean y presentó una variedad de productos similares a los pastelillos Wonder. Su estrategia se basó, además del importante apoyo financiero y jurídico estatal, en suscitar con la marca Sumbean, el gusto por los productos extranjeros que las empresas transnacionales han estado imponiendo, y así evitar ser desplazada por su competidora transnacional.

En el cuadro 4 se resume la participación de establecimientos transnacionales en clases industriales según el grado de concentración y según el dinamismo de las clases.

Los datos confirman lo ya señalado. Hay una correlación significativa entre participación de transnacionales y dinamismo de las clases donde sus filiales se implanta, están presentes en 14 clases dinámicas con 35 establecimientos frente a sólo 12 en las clases no dinámicas.

Asimismo hay una correlación positiva entre implantación de filiales y grado de concentración de las clases industriales. En efecto, sólo hay 5 establecimientos de empresas transnacionales en dos de las clases definidas como competitivas. En cambio, en las clases con concentración media, alta y muy alta hay empresas transnacionales en 20 de ellas con un total de 42 establecimientos entre los 4 mayores. Más aún, a mayor grado de concentración de la clase, mayor número de establecimientos transnacionales: 12 en las clases con concentración media, 13 en las de concentración alta y 17 en las de concentración muy alta.

Las clases en las que hasta ahora no hay presencia de empresas transnacionales son las siguientes: 2013 fabricación de jaleas, frutas cristalizadas y otros dulces regionales,

2021 fabricación de harinas de trigo, 2022 fabricación de harina de maíz, 2023 molienda de nixtamal, 2024 descascarado, - limpieza y pulido de arroz, 2025 beneficio de café y otras.

Todas éstas, con excepción de la fabricación de tortillas, - crecieron a una tasa menor, que el promedio de la industria - en el período 1960-1975.

Como lo vimos anteriormente en la fabricación de harina de - maíz (2022) y en la harina de trigo (2021) hay una importante participación del Estado por parte de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO).

### 3.2. Quienes alimentan a la población.

En este punto tenemos que las empresas transnacionales participan en 27 de las 40 clases con un total de 151 establecimientos. Se observa que el grado de transnacionalización no siempre coincide con el de concentración, aunque tiende a hacerlo. Por ejemplo, en la clase 2098, fabricación de alimentos para animales hay 33 establecimientos de transnacionales, pertenecientes a Ralton Purina (8), Anderson Clayton (14), International Multifoods (3) y a otras empresas. Esta clase mostraba un grado de concentración bajo, puesto que los cuatro primeros establecimientos de los cuales 3 eran transnacionales, controlaban 23.2% a la P.B.T. (cuadro 2). No obstante otras estadísticas nos dicen que el grado de transnacionalización es de 60.6%, considerando los 33 establecimientos transnacionales que equivalen a 10% del total de establecimientos.

Otra de las clases significativas por su dinamismo y su importancia es la fabricación de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos ( 2098). En ésta participan 16 establecimientos transnacionales que controlan el 86.1% de la producción. Aquí encontramos empresas transnacionales como la Coca Cola, con 2 establecimientos; Pepsico con 2, General Foods, - C.P.C. International, Norton Simon y otras de gran importan -

cia.

En todas las clases con altas tasas de crecimiento, la participación de las empresas transnacionales es muy significativa. Hay un control casi total de la clase 2053, fabricación de leche evaporada, condensada y en polvo (97%); uno muy alto de la 2094 fabricación de palomitas de maíz, papas fritas, charritos y productos similares 73.9% etc.

También es muy importante su participación en otras clases que no han sido las más dinámicas, la 2027 fabricación de café soluble y envasado de té (92.8%) y la 2081 fabricación de cocoas y chocolate de mesa (63%). En general la participación transnacional es muy significativa en las clases de crecimiento más rápido, así como en las de mayor peso en términos de la P.B.T. de alimentos. Como se mencionó se estima que el 79% del valor de la producción se origina en clases donde por lo menos uno de los 4 establecimientos más grandes es controlado por el capital extranjero.

En resumen, las 27 empresas industriales con participación transnacional las podemos clasificar en 4 grupos.

- 1.- Clases con un grado de transnacionalización de más de 75% de la P.B.T.

2027 fabricación de café soluble y envasado de té.

2053 fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo.

2083 fabricación de chicles.

2089 fabricación de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos.

2.- Clases con un grado de transnacionalización entre 50 y 75% de la P.B.T.

2029 fabricación de otras harinas y productos de molinos a base de cereales y leguminosas.

2054 fabricación de flanes, gelatinas y productos similares.

2081 fabricación de cocoas y chocolates de mesa.

2092 fabricación de almidones, féculas, levaduras y productos similares.

2094 fabricación de palomitas de maíz, papas fritas, charritos y productos similares.

2095 refinación y envasado de sal y fabricación de mostaza, vinagre y otros alimentos.

2098 fabricación de alimentos para animales.

3.- Clases con un grado de transnacionalización entre 25 y 50% de la P.B.T.

- 2012 preparación, congelación y elaboración de conser -  
vas y encurtidos de frutas y legumbres, jugos y -  
mermeladas.
- 2014 fabricación de salsas, sopas y alimentos colados y  
envasados.
- 2072 fabricación de galletas y pastas alimenticias.
- 2082 fabricación de dulces, bombones y confituras.
- 2099 fabricación de otros productos alimenticios.
- 4.- Clases con un grado de transnacionalización menor del -  
25% de la P.B.T.
- 2011 Conservación de frutas y legumbres.
- 2028 Desgrane, descascarado, limpieza, selección y tos-  
tado de otros productos agrícolas.
- 2041 Matanza de ganado.
- 2049 Preparación, conservación y empaclado de carne.
- 2051 Pasteurización, rehidratación, homogeneización y em-  
botellado de leche.
- 2052 Fabricación de crema, mantequilla y queso.
- 2059 Fabricación de cajetas, yogures y otros productos-  
a base de leche.
- 2060 Preparación, congelación y envasado de pescados y-  
mariscos.



2071 Fabricación de pan y pasteles.

2091 Fabricación de aceites, margarinas y otras grasas alimenticias.

2097 Fabricación de helados y paletas.

Es decir, en 16 de las 27 clases hay un grado de transnacionalización de más de 25% de la PBT, en las restantes 11 clases este grado es de alrededor de 15%.

Al analizar estos datos se observa que en los grupos 1 y 2 son pocos establecimientos los que controlan gran parte de la producción de cada clase y, por lo tanto, operan en mercados selectos y oligopólicos. Por otro lado, si se consideran las 17 clases que se catalogaron como dinámicas se observa que presentan un grado de transnacionalización de 25 a 100% con la sola excepción de la fabricación de tortillas.

Para el conjunto de la industria alimentaria, el grado de participación de las empresas transnacionales en la P.B.T. es de alrededor de 25% en 1975. Esto da una idea de la importancia creciente de las empresas transnacionales; según Chumacero y Sahagún. (19) Su participación en la producción de la industria alimentaria habría sido de 8.6% en 1970.

(19) Blas Chumacero y Bernal Sahagún. "La inversión extranjera

A juzgar por las clases que se han podido conocer con más profundidad, conviene insistir en la correlación entre el nivel-real de concentración de la producción y el control transnacional. Esta correlación debe ser mucho mayor de los que indica un listado por establecimientos y no por empresas. Por ejemplo, la clase 2053, fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo presenta un índice de concentración menor del 75%, pero un grado de transnacionalización de 97%. Sabemos que todo este tipo de leche es producido por Nestlé, S.A. fuera de una pequeña proporción de leche maternizada del laboratorio Wyett Wales, S.A. Toda la leche evaporada la produce Carnation de México. Estas dos empresas, Carnation y Nestlé, han respetado mutuamente sus mercados. De los 10 establecimientos que controlan 97% de la producción por lo menos 8 son de estas empresas.

Otro ejemplo de control transnacional real mayor señalado por el método de los 4 grandes es la clase 2099 que son otros alimentos, esta aparece con un índice de concentración bajo. En ella figura sólo un establecimiento transnacional entre los 4 mayores, Dilox, S.A. de C.V. y esta empresa fabrica todos los complementos de comida listas para llevar, como sobres de

en México" Ed. F.C.E. México, Apéndice Estadístico.

mostaza, sal y azúcar, pequeños envases de mermeladas, palillos, etc. para aviones o cadenas de cafeterías tipo Vip's.

Además de lo señalado nótese que las más grandes empresas participan en varias clases, dentro y fuera de la rama alimentaria. Por ejemplo, sólo en la rama, Anderson Clayton en cinco, General Foods en seis, Del Monte en cuatro, Productos de Maíz en tres, Kellogs de México en dos y Nestlé en tres de las clases. Es evidente que esta mayor integración les permite funcionar con economías escalonadas, aprovechar los subproductos y tener mayor control del sistema de cada producto, además de grandes ventajas financieras.

### 3.3. Quiénes distribuyen los alimentos en México.

En este punto analizaremos el comportamiento de las grandes - empresas agroalimentarias en mercados que frecuentemente son - controlados oligopólicamente, en relación con el problema de - fijación de precios y diferenciación de productos.

Las grandes empresas agroalimentarias generalmente están si - tuadas en mercados donde controlan una proporción considera - ble de la oferta, de esta manera configuran estructuras oligo - póllicas en las que tienen una influencia significativa sobre - los precios. Para interpretar la forma como las grandes em - presas agroalimentarias determinan sus precios y los impactos que ello produce, consideramos útil referirnos a la visión - teórica que basa los precios en el "costo normal"; bajo este - enfoque se sostiene que las empresas, operando en condiciones oligopólicas, fijan su precio adicionado un margen de ganan - cia al costo de producción unitario directo e indirecto (cos - to normal), que le corresponde a su rango de producción (pro - ducto normal). Un trabajo reciente para la industria manufac - turera mexicana<sup>(20)</sup> reúne evidencia empírica sobre la validez -

(20) F. Jiménez Jaimes y Rocas Dorronsoro C. "Precios y Margenes de ganancia en la industria manufacturera mexicana" Economía Mexicana N° 3 CIDE, 1981.

de esta hipótesis en un gran número de ramas manufactureras. Los resultados que se presentan permiten apreciar que las - - grandes empresas determinan sus precios en relación con sus - - costos directos normales y no en función del nivel de la de - - manda.

Desde la perspectiva teórica señalada la gran empresa agroali - - mentaria, al actuar en condiciones oligopólicas, tiende a im - - poner a las demás empresas precios límites a los cuales no - - pueden permanecer en los mercados. Ello ocurre conforme ele - - va su escala de producción y disminuye su costo directo unita - - rio. Asimismo, esta forma de operación puede evitar que otras - - firmas, de igual escala de producción que las eliminadas, en - - tren al mercado. Por este mecanismo la gran empresa agroali - - mentaria tiende a monopolizar el mercado.

Otro punto importante en relación con el mercado en el que - - participan las empresas agroalimentarias, es el referido a la - - capacidad que éstas tiene, a través del aparato publicitario, - - de imponer sus pautas en el tipo de producto ofrecido en el - - mercado. Las filiales de las transnacionales emplean un alto - - porcentaje del valor de las ventas en la publicidad por diver - - sos medios de comunicación. El mercado no es un dato externo - - en las estrategias de la gran empresa; por el contrario, és - -

tas inciden sobre él, como se ha podido observar en México en los últimos años. Lamentablemente, dado que las grandes empresas suelen estar instaladas en aquellas clases que producen los llamados alimentos "pacotilla" de escaso valor nutritivo-orientados al consumo generalizado por una parte, y a productos muy sofisticados para los estratos medios y altos por la otra, su influencia en la reorientación del consumo no ha ocasionado ningún beneficio y por el contrario, ha gravitado en el deterioro nutricional de las capas populares mexicanas, claro ejemplo de ello es el caso de la leche maternizada desplazando a la materna.

A nivel del mercado externo las grandes empresas procesadoras representan un factor de capital importante sean estas empresas transnacionales o grandes oligopólios nacionales. Su predominio radica en las vinculaciones que generalmente tienen a nivel internacional con los canales de distribución para su producción. Si bien es difícil establecer en forma precisa las diferencias que en este aspecto registran las grandes empresas nacionales con las transnacionales, es posible señalar ciertas ventajas de las últimas en ciertas ramas, como el de frutas y legumbres que podrían hacerse extensivas a los otros rubros agroindustriales en que predominan las empresas transnacionales. Entre las ventajas se pueden señalar las siguien

tes: casi siempre realizan su producción exportable a través de los canales de distribución que la casa matriz tiene establecido a nivel mundial, y en muchos casos disponen de canales de distribución propios.

Por otra parte, las filiales de empresas transnacionales pueden realizar transacciones con otras filiales de la empresa para colocar sus productos en el exterior. En la industria textil en la frontera de México con Estados Unidos, es muy importante la producción de maquila que se exporta desde México al país vecino como comercio intraempresa de firmas extranjeras.

Las grandes empresas mexicanas por su parte cuentan en ocasiones con un monopolio de la red de transportes que facilita la distribución de los productos que elabora; asimismo, en muchos casos mantienen fuertes vinculaciones con los agentes de comercialización internacional, lo que les da también grandes facilidades para colocar su producción en el exterior.

Por otra parte, tenemos que la producción agroindustrial se destina al mercado interno y dentro de éste al mercado de consumo final. El producto agroindustrial llega al consumo final por las diversas cadenas de restaurantes y hoteles, y por

las diversas tiendas o bocas de expendio que ofrecen los productos.

En relación con las bocas de expendio para el consumo final, cabe señalar que a los canales de distribución tradicionales como las tiendas de abarrotes, ultramarinos y misceláneas, se les suman los supermercados y tiendas de autoservicio que tuvieron una gran expansión en los últimos años, conformando una estructura de comercialización más moderna y diversificada orientada principalmente a los sectores de medios y altos- ingresos de las poblaciones urbanas.

El sector moderno, dominado por grandes empresas comercializadoras presenta una estructura concentrada a "En efecto, mientras los supermercados representan el 0.8% de los establecimientos y el 41.9% de las ventas el canal de abarrotes, con el 64.4% de las unidades, participa con el 31.4% de las ventas". (21)

Las empresas agroindustriales en tanto que manejan importan -

(21) H. Madrid Félix. "La comercialización de alimentos en México y la acción del Estado". Doc. de trabajo para el desarrollo agroindustrial. N° 4 CODAI-SARH. p. 161.



tes volúmenes de ventas tienen un amplio margen de negociación con los proveedores en relación con los precios; la diversificación de productos les permite equilibrar los márgenes diferenciales de utilidades; son sujetos de crédito por su amplia solvencia; la eficiente atención al público radica en la disponibilidad de equipo y mobiliario adecuado por una parte y - la existencia de personal especializado por otra.

Dado que los niveles de intermediación son mínimos, que hay un trato directo con los productores, que ellos mismos algunas mercancías y que, por los volúmenes de operaciones obtienen economías de escala, sus precios de venta al público en muchas ocasiones son menores a los del pequeño comercio que, paradójicamente está orientado a los sectores de menores recursos. Finalmente cabe señalar que estos supermercados se ubican preferentemente en zonas de altos y medios ingresos; además utilizan publicidad masiva influyendo en la conducta del consumidor. Es importante destacar un nuevo fenómeno que se opera a nivel de las grandes empresas de comercialización y es el avance que se da por otra parte de estas empresas sobre la producción. La empresa adquiere la materia prima, la da a procesar en maquila y luego se encarga de su distribución. (Por ejemplo, Aurrerá con la marca libre).

El pequeño comercio tradicional se caracteriza por sus bajos niveles de operación, la escasa diversificación en los productos que vende y al poco personal dedicado para atender al público. Estas características perjudican su capacidad de negociación respecto al precio de compra de los productos. "Por las condiciones de penuria en que opera el pequeño comercio.. incide en él todo el proceso de intermediación que la caracterizan; proceso que está constituido por mayoristas, medio mayoristas, distribuidores, corredores, subagentes, coyotes, - changarreros, etc. "(22)

Entre los canales de distribución orientados a los sectores de menores ingresos, cabe señalar el papel que cumple la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), con sus tiendas ubicadas en todo el país y con precios más económicos que los que tienen los mismos productos en el comercio del sector privado, ya sea el pequeño comercio o el gran supermercado.

Finalmente, las tiendas de dependencias del sector público y de los sindicatos han desarrollado canales de distribución de

(22) H. Madrid Félix. Op. Cit. p. 162

productos de consumo final al menudeo sobre el precio de adquisición, sólo lo necesario para cubrir los gastos. Estas tiendas están orientadas a la población asalariada y/o sindicalizada, es decir, no están abiertas al público en general.

### 3.4. Que interés persiguen.

Haciendo un análisis de las características que presenta la gran empresa agroindustrial y su forma de operar, permite extraer un conjunto de conclusiones referidas al impacto que produce en la estructura socioeconómica del país.

En términos generales, se puede concluir que estas empresas en virtud de su estrategia de integración vertical y horizontal que les permite llevar adelante una racionalización del proceso a lo largo de la cadena agroindustrial, logran un poder económico y social de tal envergadura que resultan un verdadero obstáculo para las políticas que el Estado diseña para adecuar la producción a los requerimientos que plantea el desarrollo económico y social del país. En el caso del capital transnacional el poder es aún mayor, dado al carácter internacional de su integración, con base en estrategias trazadas fuera del ámbito nacional.

Este poder del gran capital que opera en la agroindustria, le permite un control sobre el proceso global de producción y distribución, cuyo resultado es un conjunto de efectos lesivos en términos de su incidencia sobre los agentes que en él intervienen -en especial en la fase de producción agrícola, en el empleo industrial, y en el mercado de productos- a tra

vés del control que ejerce sobre los precios y sobre la composición y volumen de la oferta.

A todo ello se suma el acrecentamiento de la dependencia de tecnología extranjera, su impacto sobre la balanza de pagos del país y su capacidad para incidir sobre el uso del suelo por el desplazamiento de cultivos básicos por producción orientada a la agroindustrialización.

En la fase de producción de insumos para el agro se detectan como rasgos fundamentales del método de operar de la empresa agroindustrial un control oligopólico del mercado de insumos para la producción agropecuaria y una imposición para emplear tecnología extranjera. Estos factores inciden negativamente en los productores directos y en la economía nacional.

La doble situación del uso de tecnología extranjera en la producción de insumos para el agro y el control monopólico del mercado de estos productos, colocan al productor agropecuario en una situación de dependencia de las empresas transnacionales abastecen de estos insumos, eleva el costo de producción de los agricultores transfiriendo gran parte del valor generado a las empresas agroindustriales y contribuye a la creciente polarización de las estructuras agrarias.

Los rasgos fundamentales que se observan en el modo de operar de las empresas agroindustriales en la fase de producción primaria de la cadena se derivan de la integración que realizan de la etapa agrícola con la industrial. La gran empresa - - subordina la producción primaria y los agentes que en ella intervienen; el método más habitual es el de la agricultura por contrato. En relación con esta práctica cabe señalar que generalmente el contrato se establece en condiciones "leoninas" para los productores, tanto en relación con el precio que se fija antes de la cosecha, como respecto al control de calidad que implica severos castigos en el precio. Estos dos factores redundan en una transferencia hacia la industria del valor generado en el sector primario y un obstáculo a la posibilidad de acumular del agricultor.

Asimismo el control económico sobre el proceso productivo - - agrícola que ejerce la empresa, provoca indirectamente una - distorsión en el uso del suelo; las mejores tierras se emplean para cultivar los productos que utiliza la gran empresa como materia prima para elaborar los productos agroindustriales, - generalmente consistentes en productos sofisticados de alto - valor proteico pero inaccesible para la mayoría de la población, o productos de nulo valor nutritivo y de consumo generalizado.

Por otra parte, en tanto las grandes empresas se abastecen de materia tecnológica en el exterior, acentúan el desarrollo independiente del país e inciden en la balanza de pagos desfavorablemente, agudizándose esta situación en el caso de las empresas transnacionales que evaden cargas tributarias a través de remesas de utilidades encubiertas bajo el rubro de pago de patentes, marcas y regalías.

La material ausencia de apoyo por parte del gran capital a la investigación tecnológica nacional y el escaso desarrollo de la industria de bienes de capital refuerzan la dependencia tecnológica.

La fuga de divisas por concepto de pago por transferencia tecnológica no se ve compensada por sustanciales innovaciones en el proceso productivo que redunden en un mayor y más equilibrado desarrollo nacional. Las innovaciones en agroindustria se relacionan más con la diferenciación de productos existentes en función de la competencia en el mercado que con el desarrollo de técnicas más eficientes de abaratamiento de costos de producción o mejoramiento de la calidad por los productos procesados.

Las empresas agroindustriales, al operar en mercados oligopólicos, han tenido capacidad para determinar sobre los precios,

logrando desplazar a las pequeñas y medianas empresas que no cuentan con mecanismos de control ni tienen acceso a las economías de la escala.

Lo mismo sucede respecto al mercado externo, en el que gracias a los niveles de integración de las grandes empresas, éstas manejan los servicios de distribución y controlan o tienen vínculos con los canales de comercialización en el exterior, con lo cual suelen ocupar un lugar predominante en la distribución dentro del mercado mundial.

Así pues tendrán un gran control sobre toda la producción, distribución y hasta el consumo las grandes empresas transnacionales y por ende obtendrán una mayor ganancia.



CUADRO 2 NIVELES DE CONCENTRACION Y PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES ENTRE LAS CUATRO MAYORES

<u>Clase de actividades</u>	<u>1970</u>		<u>1975</u>	
	<u>Producción de los cuatro establecimientos mayores (%)</u>	<u>Número de transnacionales entre los cuatro mayores</u>	<u>Producción de los cuatro establecimientos mayores (%)</u>	<u>Número de transnacionales entre los cuatro mayores</u>
2011 Conservación de frutas y legumbres	93.0		94.8	
2012 Preparación, congelación y elaboración de conservas y encurtidos de frutas y legumbres, jugos y mermeladas	29.7	2	35.2	2
2013 Fabricación de ates, jaleas, frutas cubiertas o cristalizadas y otros dulces regionales	44.2			
2014 Fabricación de salsas, sopas y alimentos colados y envasados	96.6	3	93.0	1
2021 Fabricación de harinas de trigo	12.4	1	13.3	
2022 Fabricación de harina de maíz	78.1		34.3	
2023 Molienda de nixtamal	2.6		2.0	
2024 Descascarado, limpieza y pulido de arroz	22.9		22.2	

CUADRO 2

Clase de actividades	1970		1975	
	Producción de los cuatros mayores (%)	Número de transnacionales entre los cuatro mayores	Producción de los cuatros mayores (%)	Número de transnacionales entre los cuatro mayores
2025 Beneficio de café	22.8		40.8	
2026 Tostado y molienda de café	45.8		53.4	
2027 Fabricación de café soluble y envasado de té	99.7	2	99.9	2
2028 Desgrane, descascarado, limpieza, selección y tostado de otros productos agrícolas	34.3	1	44.4	
2029 Fabricación de otras harinas y productos de molinera a base de cereales y leguminosas	81.4		85.2	3
2031 Fabricación de azúcar y productos residuales	20.3		23.0	
2032 Fabricación de piloncillo o panela	16.7		27.1	
2033 Destilación de alcohol etílico	98.6		98.2	
2041 Matanza de ganado	53.4	1	44.4	2
2049 Preparación, conservación y empacado de carnes	39.5		32.4	
2051 Pasteurización, rehidratación, homogeneización y embotellado de la leche	30.8		46.6	1
2052 Fabricación de crema, mantequilla y queso	46.5	2	25.7	2
2053 Fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo	61.3	4	63.3	4

CUADRO 2

Clase de actividades	1970		1975	
	Producción de los cuatro mayores (%)	Número de transnacionales entre los cuatro mayores	Producción de los cuatro mayores (%)	Número de transnacionales entre los cuatro mayores
2054 Fabricación de flanes, galletinas y productos similares	75.6	2	75.3	2
2059 Fabricación de cajetas, yogures y otros productos a base de leche	68.0		62.1	2
2060 Preparación, congelación y envasado de pescados y mariscos	23.3		36.1	
2071 Fabricación de pan y pasteles	21.4	1	27.2	
2072 Fabricación de galletas y pastas alimenticias	54.4	3	61.4	1
2081 Fabricación de cocoas y chocolates de mesa	73.9	1	85.6	1
2082 Fabricación de dulces, bombones y confituras	33.2	3	29.0	3
2083 Fabricación de chicles	97.4	3	96.3	3
2084 Tratamiento y envasado de miel de abeja	68.8		69.2	1
2089 Fabricación de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos	74.6	3	75.5	4
2091 Fabricación de aceites, margarinas y otras grasas alimenticias	27.2	1	21.8	1
2092 Fabricación de almidones, féculas, levaduras y productos similares	84.4	2	78.9	2

CUADRO 2

Clase de actividades	1970		1975	
	Producción de los cuatros mayo - ras (%)	Número de transnacionales entre los cuatro ma - vores	Producción de los cuatros mayo - ras (%)	Número de transnacionales entre los cuatro ma - vores
2093 Fabricación de tortillas	1.7		4.6	
2094 Fabricación de palomitas de maíz, papas fritas, charritos y productos similares	73.4	2	69.1	3
2095 Refinación y envasado de sal y fabricación de mostaza, vinagre y otros condimentos	80.6	3	75.3	2
2096 Fabricación de hielo	11.4		14.3	
2097 Fabricación de helados y paletas	19.5	1	1.7	
2098 Fabricación de alimentos para animales	25.8	3	23.2	4
2099 Fabricación de otros productos alimenticios	61.4	1	46.2	1

Fuente: Banco de México

**CUADRO 3 AGRUPACION DE LAS CLASES INDUSTRIALES SEGUN EL PORCENTAJE DE LA PRODUCCION BRUTA TOTAL EN MANOS DE LOS CUATRO ESTABLECIMIENTOS MAYORES.**

Menos del 25%	25% a 50%	50% a 75%	75% o más
9 clases competitivas	14 clases de concentración media	6 clases de concentración alta	10 clases de concentración muy alta
2021	2012'	2026	2011
2023	2013	2053'	2014'
2024	2022	2059'	2027
2031	2025	2072	2029
2091	2028	2084	2033
2093'	2032	2094'	2054'
2096	2041'		2081
2097	2049		2083'
2098'	2051'		2089'
	2052		2092
	2060		
	2071'		
	2082'		
	2099		

' ) Estas clases industriales están entre las más dinámicas.

FUENTE: Censos industriales.

**CUADRO 4 MEXICO: ESTABLECIMIENTOS DE EMPRESAS TRANSNACIONALES ENTRE LOS CUATRO MAYORES DE CLASES INDUSTRIALES.**

Grado de con- centración	Competitivo		Medio		Alto		Muy al- to		Total	
Grado de Di- namismo	Clases	Estable- cimien- tos	Clases	Estableci- mientos	Cla- ses	Establig cimien- tos	Cla- ses	Esta- ble- ci- mien- tos	Cla- ses	Esta- bleci- mien- tos
Dinámicas	1	4	5	10	3	9	5	12	14	35
No Dinámicas	1	1	2	2	2	4	3	5	8	12
T o t a l	2	5	7	12	5	13	8	17	22	47

A QUE REGLAMENTACION SE SOMETEN LAS TRANSNACIONALES

Para los países en vías de desarrollo resulta de importancia vital conocer y evaluar el empuje creciente que las grandes potencias industriales hacen sobre su economía y sociedad.

Por eso es alentador que aparezcan en México trabajos tan buenos como los documentos sobre desarrollo agroindustrial publicados por la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos sobre el tema del impacto de las empresas transnacionales en los problemas alimentarios de México.

Las empresas transnacionales cuyo crecimiento fascina y amenaza tanto a los países pobres como a los Estados más avanzados del capitalismo, podrían definirse como aquellas que operan en un grupo, para hacer negocios en dos o más países, en el que el poder de decisión está altamente concentrado en la matriz, donde se planea y se determina el funcionamiento de todas. A mi juicio este fenómeno de conjunto es lo más característico de ellas, del que se deriva su gran éxito económico y su poder político creciente.

Una gran cantidad de sus administradores las consideran indispensables en los países en vías de desarrollo que requieren de recursos financieros y tecnológicos que no pueden desarro-

llar por sí mismos. Muchos de sus detractores señalan el hecho innegable de que las empresas transnacionales tienden a constituir y a fortalecer monopolios u oligopolios que quebrantan el mercado abierto en los países altamente desarrollados y que ocasionan paradójicamente la descapitalización de los países pobres.

México ha atraído a las empresas transnacionales en las dos últimas décadas debido a las excelentes condiciones que ofrecía para una acumulación rápida de capital. La estabilidad política, una clase obrera poco agresiva, un sistema fiscal benigno, libertad de cambios, cercanía y amplia vecindad con los Estados Unidos, mercado creciente, mano de obra y recursos baratos y otras opciones muy competitivas para la recepción de las excedentes de capital, sobre todo norteamericano. Durante un largo período el gobierno post-revolucionario admitió prácticamente sin trabas a las inversiones extranjeras. Una evaluación crítica un tanto tardía hizo patentes que más allá de los beneficios superficiales de crecimiento industrial, empleo, capitalización y asimilación tecnológica. La inversión extranjera y particularmente la impuesta por las empresas transnacionales podía producir diversos males, no sólo económicos como el mencionado anteriormente de la descapitalización, sino sociales, culturales y políticos. Se hizo evi-



dente que las empresas transnacionales podían organizar presiones eficaces sobre el gobierno federal y oponerse a reformas sociales así fueran éstas modernas o urgentes.

Al inicio del gobierno del Presidente Echeverría, y después de un largo período de forcejeo y negociación que no estuvo a la vista de la opinión pública fue creada la Ley sobre Inversiones Extranjeras que entró en vigor el 9 de mayo de 1973.

Esta Ley, con el sólo hecho de establecer un sistema de control sobre la inversión extranjera directa, constituye un logro histórico, pero tiene entre otras la gravísima falla de considerar con el mismo rasero (igualdad) a todos los inversionistas extranjeros. Es decir, no estableció normas con las que se pudiera distinguir entre la inversión de las pequeñas y medianas empresas extranjeras cuya aportación de tecnología y de capital no conllevaban riesgos importantes y las grandes empresas transnacionales que constituyen poderes autónomos capaces de retar no sólo a los estados de los países pobres, sino a los estados más poderosos de la tierra que han creado ya todo un sistema defensivo para regularlas y controlarlas.

Además al negar desde un punto de vista formal la existencia de este tipo de empresas, se hace imposible establecer con

ella condiciones especiales para atraerlas a los campos en -  
que pudiera producir los mayores beneficios y restringir su -  
acceso a aquellos en que no es oportuno que penetren.

Debemos tomar en cuenta que la Organización de las Naciones -  
Unidas trabaja ya en un código para regular la operación de -  
las empresas transnacionales en los países en vías de desarro  
llo, éstas no se han atrevido todavía a expedir reglamentos -  
locales: La razón es sencilla, los grupos de inversión direc  
ta sean de transnacionales o no, implica un recurso escaso y -  
los países en vías de desarrollo compiten entre sí para atraer  
lo, presionados por sus necesidades económicas urgentes, sa -  
crificando muchas veces un interés futuro de independancia y -  
autonomía en aras de necesidades de satisfacción imperiosa.

#### 4.1. Aplicación de la Legislación Mexicana a las transnacionales de la Alimentación.

No existe un régimen especial para la operación de las empresas transnacionales en México. Aunque su presencia es un hecho de primera magnitud en nuestra vida económica, y aunque - los efectos de su operación afectan la vida social, los hábitos de consumo, la cultura y aún las decisiones políticas no existe ninguna ley que reconozca o las mencione con ese término o con cualquier otro equivalente, mucho menos que establezca un sistema de reglamentación especial.

La participación extranjera, está regida por la Ley para regular la Inversión Extranjera y promover la inversión Mexicana, publicada en el Diario Oficial del 9 de marzo de 1973, en su Reglamento y en las Resoluciones Generales de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera.

La ley ha establecido con toda claridad sus objetivos generales y especiales. Somete a la inversión extranjera y a la - operación de las empresas transnacionales al cumplimiento de sus objetivos.

Por una parte desea expresamente la promoción de la inversión mexicana, y por la otra la regulación de la inversión extranjera para estimular un desarrollo justo y equilibrado y conso

lidar la independencia económica (artículo primero). Además-  
muy concretamente pretende:

- 1) Proteger a los inversionistas y consumidores nacionales.
- 2) Inducir efectos económicos positivos en la Economía Nacional.
- 3) Proteger los valores sociales y culturales del País.
- 4) No el último, reforzar el poder de negociación del Estado contra los inversionistas huéspedes y sus matropolis (Art. 13°).

Como puede apreciarse se trata de una legislación defensiva, producto de los efectos amargos de una libertad excesiva. Esta libertad generó de modo probado la salida del mercado de numerosos inversionistas nacionales, el incremento del poder monopólico, el deterioro de nuestra cultura local y la disminución del poder del Estado frente a grupos de presión, entre ellos agrupados o solos, las grandes empresas transnacionales.

Aunque no lo menciono, la Ley en gran medida va orientada a establecer una línea de defensa frente a ellos. Pero no sólo de defensa, porque también se reconoce de modo implícito sus beneficios y por ello se desea utilizarlas como un instrumento en la planeación inductiva de la economía mexicana.

La Ley define su campo de aplicación al establecer a quienes son sujetos. Considera inversionistas extranjeros no solo a las personas físicas y morales extranjeras y a sus agencias, sino a las empresas mexicanas en las que participe mayoritariamente el capital extranjero o en la que los extranjeros tengan en cualquier forma la facultad de determinar su manejo.

También a las unidades económicas, a las que no define con claridad, pues solo las menciona sin señalar cuándo puede ser considerada extranjera. Dicha postura se refiere a entes económicos que carecen de personalidad jurídica, pero al que para los efectos de esta Ley, se atribuyen derechos y obligaciones, debido a que la unidad económica obtiene ingresos y realiza egresos, despliega actividades porque actúa en el mundo económico.

La Ley no se refiere de esta manera expresamente a las empresas transnacionales, pero éstas en una o en otra forma caben en él.

La base del sistema de control es la definición de quienes son los inversionistas extranjeros. La Ley acierta al no preocuparse tan solo en los aspectos formales. En primer lugar, busca la existencia real del ente económico; en segundo lugar, la composición de su capital, es decir; el origen de los recursos materiales destinados a la inversión y en tercer lugar, la posibilidad de determinar el manejo del ente.

Para mí, el criterio mas importante es éste último. El carácter finalista del control al efecto económico verdadero en

cuanto a la dirección efectiva y la administración de las empresas es el que debe finalmente determinar el carácter del inversionista extranjero.

Infortunadamente hasta ahora no se ha desarrollado este principio general incorporado a la ley, ni en disposiciones reglamentarias ni en la aplicación práctica de las autoridades. De este modo no ha podido ser controlado los controles ilegítimos de prestamistas y ciertos abusos que anulan de hecho el régimen de la inversión extranjera.

La Ley de Inversiones Extranjeras sujeta pues a todos los inversionistas extranjeros sean o no empresas transnacionales a un régimen de control que en esencia abarca los siguientes campos:

- A) Inversiones en sociedades nuevas.
- B) Adquisiciones de empresas establecidas.
- C) Expansión de empresas inversionistas extranjeras en nuevas actividades económicas, en nuevas líneas de productos y en nuevos establecimientos.
- D) Adquisición de derechos sobre inmuebles en faja territorial prohibida.

Se prohíbe de modo absoluto que los extranjeros inviertan en-

ciertas áreas reservadas al estado, por ejemplo, el petróleo, la petroquímica básica, la energía nuclear, ferrocarriles, - etc. (Art. 4º) también se les prohíbe que inviertan en ramas- esenciales reservadas a los mexicanos tales como el radio, la televisión, el transporte automotor urbano, la transportación aérea y marítima, etc.

Existen además algunas ramas en las que se admite la inver- - sión extranjera en porcentajes determinados, por ejemplo has- ta el 34% del capital en la explotación y aprovechamiento de- sustancias minerales. Y en todas las ramas que no estén suje- tas a condición especial, se restringe la inversión extranje- ra y las empresas de nueva creación al 49%.

Es esta bastísima área, sería conveniente la distinción entre el concepto de empresas transnacionales y aquellos inversio- - nistas pequeños o medianos que no tengan ese carácter. Aquí- sería atendible la recomendación de diversos expertos para ca- nalizar las inversiones de las empresas transnacionales hacia sectores prioritarios en los que se les requiere con urgencia y donde coadyuven mediante compromisos efectivos a la eleva- - ción del empleo, a la incorporación de tecnologías y la des- - concentración geográfica y al fomento de las exportaciones, - por citar algunos rubros.

Aquí podría admitirse con más audacia e imaginación el fomentar las inversiones de las transnacionales más allá de la frontera general del 49%, a asociarlas a inversiones del sector público en que éste tuviera la supervisión y el poder decisivo final pero que la administración pudiera quedar en manos de la corporación extranjera. Otra gran ventaja de reconocer y reglamentar la existencia de las empresas transnacionales consistiría en que éstas pudieran ser excluidas expresamente de algunos campos económicos donde su presencia significara un daño o un peligro cierto en la estructura de nuestra economía, o que creara dependencias destructivas.

La ley también limita la adquisición de empresas mexicanas ya establecidas. Esta disposición fue fruto de la dura experiencia de la década de los años sesentas en la cual muchas de las prósperas y estratégicas empresas mexicanas pasaron a manos de corporaciones transnacionales.

Las reglas son sencillas: la adquisición hasta de un 25% del capital social de las empresas mexicanas por el 49% de sus activos fijos es libre, más alta de este porcentaje se requiere de una autorización especial de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras y de la Secretaría de Estado correspondiente.



También aquí debería distinguirse entre la adquisición que pudiera hacer un inversionista pequeño y mediano cuyo interés - pudiera asimilarse con relativa facilidad al del país, y las adquisiciones hechas por empresas transnacionales muy poderosas y con capacidad política mayor.

Quizás el elemento más importante del control consiste en la facultad de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras - para resolver sobre las inversiones que pretendían efectuarse en nuevos establecimientos, nuevos campos de la actividad económica o nuevas líneas de productos (Art. 12 fracciones III y IV). Toda vez que la expansión efectiva de las empresas se materializa casi siempre en establecimientos nuevos o en nuevas actividades económicas, la comisión crea un sistema que - le permite conducir a la inversión extranjera hacia zonas geográficas o ramas de actividad en que se reduzcan los perjuicios sobre los competidores y el mercado local, y aumenten los beneficios.

Con el paso del tiempo nos hemos encontrado que la Comisión - ha negado solicitudes para nuevas actividades económicas cuando implican una competencia desequilibrada con inversionistas mexicanos, y aún extranjeros que han venido desarrollando tales actividades. También hay negativa cuando la nueva inver-

sión pudiera implicar la consolidación del poder monopólico u oligopólico. Por lo que toca a los nuevos establecimientos, las solicitudes de han venido negando sistemáticamente cuando pudieran implicar detrimento a los inversionistas que hubieran explotado previamente el mercado, o cuando el nuevo establecimiento pretenda instalarse en áreas metropolitanas.

Finalmente también habría que distinguir a los inversionistas cuando fueran empresas transnacionales. Podría incluso alentárseles cuando sus nuevos establecimientos y sus nuevas actividades quebrantaran monopolios u oligopólios que asfixian el mercado mexicano o cuando fuera indispensable un buen grado de pionerismo para el que sólo estas empresas tienen los recursos financieros y tecnológicos y la mentalidad de inversión a largo plazo necesarias. En contrapartida habría que restringir o prohibir la incorporación de las transnacionales a mercados bien atendidos por los Empresarios nacionales o aquellos que por su importancia estratégica en el desarrollo debieran estar confiados al estado o a los inversionistas mexicanos.

El régimen legal de la inversión extranjera se aplica mediante un aparato administrativo altamente centralizado y bien articulado llamado Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras

que se encuentra integrado por ocho Ministros de Estado y encabezados de hecho por el Secretario de Patrimonio y Fomento-Industrial. (Hoy Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal).

Su función consiste en valorar el fenómeno de la inversión extranjera dentro del marco de la ley y sus criterios de aplicación y dictando normas que la ajusten a los intereses del - - país. Estas normas son flexibles y atienden a las fluctuaciones socio-económicas de nuestra Comunidad.

La Comisión resuelve sobre proyectos concretos de la inver- - sión extranjera como son: nuevos establecimientos, líneas de productos, actividades económicas y constitución de nuevas sociedades en las que participe el capital extranjero más allá de los porcentajes libremente admitidos. Las resoluciones de la Comisión Nacional fijan los criterios de aplicación de la Ley. Hasta ahora se han producido aproximadamente veinte resoluciones de calidad y alcance desiguales, las que tienen el contenido material de normas jurídicas pero que en realidad - son disposiciones reglamentarias que la Constitución confía - al Congreso y al Presidente de la República.

La Comisión cuenta con el apoyo de un Secretario Ejecutivo - que es un funcionario de gran relevancia, que enlaza todo el

sistema de regulación de la inversión extranjera. Lo designa el Presidente de la República y es a la vez Director General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología y Director de los Registros de Inversiones Extranjeras y de Transferencia de Tecnología. Este Director Secretario Ejecutivo, tiene la delicada función de negociar los proyectos concretos de inversiones directas o de traspasos tecnológicos y tiene que desarrollar dotes especiales de firmeza y diplomacia para lidiar con los inversionistas extranjeros, sus socios nacionales y sus competidores.

El registro de la inversión extranjera inscribe a los inversionistas extranjeros, a las sociedades organizadas en México en que participe el capital extranjero, a los títulos representativos de capital que estén en poder de personas físicas, morales, a los fideicomisos en que participen extranjeros.

La ley ha dotado a este aparato administrativo de algunas espadas flomígeras: sanciones para disuadir a los posibles infractores de sus normas. Por una parte todos los contratos o actos que violen esta ley son nulos, y carecen de eficacia legal, por la otra se imponen multas a la falta de inscripción de las actas registrables a los que contravengan las disposiciones generales de la ley y a los directivos y vigilantes, -

notarios y auxiliares que coadyuven multa y pena corporal hasta de 9 años a quien simule actas que permitan a inversionistas extranjeros gozar de bienes o derechos reservados a mexicanos, es decir, a los famosos presta nombres.

Infortunadamente esta poderosa dentadura de la ley se ha visto mellada, las multas que no rebasan la suma de cien mil pesos que se ven por el fenómeno inflacionario disminuidas gravemente. Que se sepa hasta hoy no se ha consignado a ningún prestanombres, aunque se afirma que existen muchos hasta hoy frescos e impunes.

#### 4.2. Una solución viable.

Nos encontramos que a once años redondos de vigencia del régimen de inversiones extranjeras, cual ha sido su resultado - - efectivo y si existe la necesidad y la posibilidad de una reforma.

Si comparamos los hechos con los objetivos fundamentales de la ley, podemos decir en términos generales que ha habido un cumplimiento parcial.

La promoción del capital nacional que se interpretó como esencial sobre todo el régimen de Luis Echeverría, dio lugar a - una presión constante para la mexicanización de las empresas - extranjeras. Para esto se utilizó el expediente de transferir el 51% del capital a manos de inversionistas mexicanos. - Con esto, de modo automático, la empresa escapaba del régimen de control y por lo tanto no tenía ninguna de las restricciones de los inversionistas extranjeros para su operación y para su expansión.

Siento que hubo un exceso de optimismo al admitir esta solución. Independientemente de que muchas veces la transmisión no fue auténtica y que en alguna medida ciertos inversionistas extranjeros mantuvieron el control efectivo sobre el por=

centaje decisivo del capital, hubo además, una serie de pinto rescas maniobras que conducían por los más diversos medios al mismo objetivo: permitir la hegemonía de hecho, del interés-extranjero sobre la empresa recién mexicanizada.

Así se utilizaron fideicomisos interminables, pulverización de la parte mexicana vía bolsa de valores, controles a través de condiciones de financiamiento o cautiverios tecnológicos, derechos de veto, etc.

Esta situación es gravemente injusta para aquellos inversionistas extranjeros honestos que han decidido permanecer bajo el régimen de control y que están en una situación de desventaja frente a sus competidores mexicanizados.

Por supuesto que la autoridad tendría un medio correctivo que le proporciona la misma ley si investigara cual es el control efectivo sobre el manejo de la empresa, entonces se podría ver, no sin sorpresa, que bajo la piel suave y esponjosa de la mexicanidad se oculta el áspeto pelaje de la inversión extranjera.

Otro aspecto que nos hace sentir poco entusiasmo respecto a la mexicanización en que está, aunque sea efectiva contribuye a veces a fortalecer a grupos mexicanos o monopólicos que as-

fixian con su presencia a la economía popular, en no menor medida que las empresas transnacionales que están situadas en la misma situación.

Otro objetivo de la Ley de Inversiones Extranjeras, es utilizar como palanca en el desarrollo nacional y aumentar nuestra independencia económica, podríamos aceptar que los resultados son dispares. No hay duda que la inversión extranjera está colaborando en el desarrollo general del país y en los años recientes en el cumplimiento del plan de desarrollo industrial.

Sin embargo, al no distinguir la acción de las empresas transnacionales en campos estratégicos y no controlar las nuevas inversiones mediante aumentos de capital o adquisición de activos, se ha permitido que en muchos campos la inversión extranjera continúe desplazando al inversionista nacional y también que fortalezca posiciones monopólicas u oligopólicas. Tampoco es para entusiasmar el escaso efecto correctivo que la inversión extranjera ha tenido en cuanto a la balanza de pagos.

Por supuesto, desde luego, es un problema tanto de economistas como de juristas y es a ellos a quienes les corresponde



solucionar el problema. De esta forma y viendo un poco hacia el futuro se atrevería a sugerir algunas reformas.

1) No parece haber duda de que aumentara el flujo de la inversión extranjera en México en la presenta década. Una vez superada la coyuntura actual el país volverá a sus índices normales de crecimiento y su prosperidad sobre todo si logra generarse un mayor poder de adquisición de la gran mayoría, será muy atractiva para la inversión extranjera mediana, pequeña y también la de las grandes corporaciones transnacionales; esto desatará sin lugar a dudas presiones para que México librace su sistema de control, o por lo menos para que no lo amplíe.

2) Aparecerán nuevas prácticas de la inversión extranjera, inversiones en tecnología e inversiones de recursos financieros en flujos indirectos que aten en formas más sólidas a los receptores mexicanos sin los riesgos de la inversión directa.

3) Es de esperarse un creciente poder de las empresas transnacionales que acumularán durante esta década recursos financieros y tecnológicos, los que rebasarán en gran medida por el poder de respuestas y de defensa de los países en vías de desarrollo. Una norma internacional, un código de conducta apoyado por los gobiernos de los países industrializados pero

vigente, respetado y efectivo en todos los países receptores de inversión extranjera directa, parece condición esencial no sólo para un manejo adecuado del fenómeno, sino hasta para la subsistencia de independencia económica de nuestros países.

En cuanto a las sugerencias obvias, sugeriría las siguientes:

1) La vinculación efectiva, administrativa y legal, tanto del régimen de la inversión extranjera directa como el de transferencia de tecnología y el de invenciones y marcas con el sistema general de planeación económica y social del país y en especial, con la planeación industrial y agroindustrial. Esto tendría el efecto de concentrar las decisiones, hacerlas más efectivas y evitar las contradicciones que suelen presentarse en estos campos.

2) Una reforma prudente de la actual ley, de inversiones extranjeras que mantuviera el régimen flexible del actual pero que colmara sus lagunas y sus irregularidades, serían las siguientes:

A) Acentuar como elemento central en la definición de la inversión extranjera la facultad de determinar el manejo de la empresa.

Este elemento de control y no los elementos formales y de composición aparente de capital deberían ser los que definen el carácter de inversión extranjera.

- B) Perfeccionar el régimen de sanciones estableciendo un sistema de incremento de éstas indispensable en una época inflacionaria.
- C) Regular el proceso de mexicanización no sólo para garantizar su carácter genuino, sino para impedir que se fortalezcan grupos nacionales oligopólicos o monopólicos.
- D) Reconocer y regular fenómenos de los que se podrían derivar un fraude a la ley como son los de piramidación y de control indirecto de la administración.
- E) Reconocer el fenómeno económico de las empresas transnacionales y sujetarlas a un control especial que permita según sea conveniente, a través de criterios casuísticos o sectoriales, recibir o restringir las inversiones directas, indirectas, los traspasos tecnológicos y la transmisión de bienes de propiedad industrial, aplicando siempre criterios pragmáticos en cuanto no riñan con el interés superior del país y con la necesidad de fortalecer su autonomía política, su estructura económica y su cultura.

## CONCLUSIONES

Después de haber realizado las investigaciones anteriormente expuestas podemos concluir que el desarrollo agroindustrial tendría que inscribirse dentro de un plan de acción para toda la economía rural que contemple la política agraria, como la política agrícola y tratando a fondo la estructura de la producción.

Si la agroindustrialización es irreversible no lo es el modelo del agronegocio. Los efectos perniciosos aludidos pueden o podrían trocarse en beneficios, si optásemos por otro modelo agroindustrial y si ello fuere posible considero que se pueden observar las siguientes medidas:

- A) Es urgente promover la mexicanización de la agroindustria, en especial la procesadora de alimentos. El problema no sería sólo de cambio de dueño.
- B) Se trataría esencialmente de reorientar la producción de la agroindustria, reorientación que debe tener como base la producción de alimentos de alto valor nutritivo y la aplicación de tecnologías de procesamiento y conservación que no sean nocivas para la salud. En algunos casos, incluso, sería conveniente repensar la posibilidad de nacio-

nalización.

- C) Por otra parte, sería necesario establecer sistemas agro - industriales de participación campesina. ( cooperativas )

La organización de empresas industriales campesinas tienen que considerar como elementos básicos, tanto las características económicas como la naturaleza de la sociedad rural en que se encuentran organizados. Si se aplican fórmulas inapropiadas a la economía y sociedad campesina, los esfuerzos podrían llegar a dañar y no ayudar a los supuestos beneficiados.

- D) Los estudios de factibilidad, organización, capacitación y tecnología, tendrán que adaptarse y adecuarse, de tal forma que lo que se busque sea el mayor empleo de mano de obra. El objetivo primordial en el diseño de una política agroindustrial debe contemplarse como la ampliación del acceso a desempleados del medio rural al trabajo remunerado y productivo, que permita contribuir, como una alternativa a la distribución más equitativa de recursos e ingresos en las comunidades.

- E) La creación y acumulación de capital dentro de la comunidad, combinando los recursos existentes y potenciales de financiamiento, mano de obra y materias primas, en el cor-

to plazo, debe estar en función de la independencia y auto sostenimiento de las empresas. La intervención oficial, - necesaria en las primeras etapas de organización y promo - ción, debe contribuir al fortalecimiento de las formas de organización natural ya existentes.

F) A las empresas transnacionales habría de imponerles mejo - res controles especialmente los referidos a la regulación de sus ganancias, cuyo crecimiento espectacular en los últi - mos años registra tasas hasta el 50%. Esta regulación pue - de hacerse con la aplicación simultánea de medidas como - las siguientes: Controles de precios de los productos ali - menticios, eliminación de subsidios, de exenciones fisca - les y de facilidades de importación.

G) Por lo que toca a la participación del Estado como inver - sionistas directo, lo esencial es tener presente que lo - requerido es un viraje sustancial a la composición de la - producción agroindustrial que debe buscar satisfacer nece - sidades mayoritarias, necesidades sociales y no fomentar - la desarticulación entre la capacidad de producción y el - consumo.

Pienso que todo esto sería de gran beneficio, toda vez que la operación de agroindustrias de propiedad social puede enfren -

tarse a un mercado oligopólico. De aquí podríamos optar por poner en marcha ciertas acciones en materia de comercialización y orientada básicamente a los grandes conglomerados humanos de bajos recursos económicos y poner los productos al alcance de sus bolsillos, tomando en cuenta que el gobierno federal tiene tiendas de autoservicio, así como también existen tiendas sindicales y cooperativas mismas.

APENDICE I

ESTABLECIMIENTOS DE EMPRESAS TRANSNACIONALES  
EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE EN 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
1. A.E. Stanley Manufacturing Co.	Almidones Mexicanos, S.A. (1970,4o.; 1975,4o.)	Fabricación de almidones, féculas, levaduras y productos similares (2092)	1960	E.U.
2. Adela Compañía de Inversiones, S.A. (otros)	Combinado Industrial de Sonora, S.A.	Pasteurización, rehidratación, homogeneización y embotellado de leche (2051)	1967	Lux.
3. Agroaliment International S.A.	Laboratorios y Agencias Unidas, S.A. Alimentos Duval, S.A.	Fab. de dulces, bombones y confituras (2082) Fab. de dulces, bombones y confituras (2082)	1940	Lux. Lux.
4. Ajinomoto Co. Inc.	Ajinomoto de México, S.A. de C.V.	Fab. y envase de sal, fab. de mostaza, vinagre y otros condimentos (2095)	1968	Japón
5. Allied Cannery & Packers Inc.	Import-Export Morán, S.A.	Desgrane, descascarado, limpieza, selección y -		E.U.



MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
		tostado de otros pro ductos agrícolas (2028)		
6. American Cynamid Co.	Cynamid de México, S.A.	Alimentos para anima- les (2098)		E.U.
7. American Home Products Co.	Wyeth Wales, S.A. (1970, 10.)	Fab. de leche conden- sada, evaporada y en polvo (2053)	1970	E.U.
8. Archer-Daniels Midland	Admex, S.A.	Desgrane, descascara- do, limpieza, selec- ción y tostado de - - otros productos agrí- colas (2028)		E.U.
	Rafmex, S.A.	Fab. de crema, mante- quilla y queso (2052)		E.U.
9. Anderson Clayton	ACCO, S.A. (Sinaloa)	Alimentos para animales 1934 (2098)	1934	E.U.
	ACCO, S.A. (Coahuila)	Alimentos para animales 1957 (2098)	1957	E.U.
	ACCO, S.A. (Nuevo León)	Alimentos para animales 1959 (2098)	1959	E.U.
	ACCO, S.A. (Chihuahua)	Alimentos para animales 1961 (2098)	1961	E.U.
	ACCO, S.A. (Lagos de More- no)	Alimentos para animales 1962 (2098)	1962	E.U.
	ACCO, S.A. (Delicias)	Alimentos para animales 1965 (2098)	1965	E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
	ACCO, S.A. (Matamoros)	Alimentos para anima les (2098)	1965	E.U.
	ACCO, S.A. (Río Bravo)	Alimentos para anima les (2098)	1965	E.U.
	ACCO, S.A. (Gómez Palacios)	Alimentos para anima les (2098)	1967	E.U.
	ACCO, S.A. (Jalisco)	Alimentos para anima les (2098)	1967	E.U.
	ACCO, S.A. (Tlalenpantla) (1970,2o.; 1975,2o.)	Alimentos para anima les (2098)	1967	E.U.
	ACCO, S.A. (Tlaxcala)	Alimentos para anima les (2098)	1967	E.U.
	ACCO, S.A. (Francisco Ca- rranza)	Alimentos para anima les (2098)	1974	E.U.
	ACCO, S.A. (1970,2o.)	Desgrane, descascara do, limpieza, selec- ción y tostado de - otros productos agrí colas (2028)	1934	E.U.
	ACCO, S.A. (1975,4o.)	Fab. de otras harinas y productos de molino a base de cereales y leguminosas (2029)	1937	E.U.
	ACCO, S.A.	Fab. de aceites, mar- garinas y otras gra - sas vegetales alimen- ticias (2091)	1949	E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
	ACCO, S.A.	Fab. de aceites, margarinas y otras grasas vegetales alimenticias (2091)	1952	E.U.
	ACCO, S.A. (1970, 1o.; 1975, 3o.)	Fab. de aceites, margarinas y otras grasas vegetales alimenticias (2091)	1963	E.U.
	ACCO, S.A.	Fab. de aceites, margarinas y otras grasas vegetales alimenticias (2091)	1973	E.U.
	Nacional de Dulces, S.A. de C.V. (1970, 4o.)	Fab. de dulces, bombones y confituras (2082)	1969	E.U.
	Cía. Lagunera de Aceites, S.A. de C.V.	Fab. de aceites, margarinas y otras grasas vegetales alimenticias (2091)	1964	E.U.
	Despepitadora Dunlan, S. de R.L.			E.U.
	Empresa Maíz, S.A.			E.U.
	Productos Api-Aba, S.A.	Alimentos para animales (2098)	1961	E.U.
10. Arena Jane Brown	Productos Caseros, S.A.	Fab. de concentrados jarabes y colorantes para alimentos (2089)		E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
11. Bayer Foreign Investment Ltd.	Haarmann and Rainer de Mé xico, S.A.	Fab. de concentrados jarabes y colorantes para alimentos(2089)	1956	Canadá
12. Beatrice Foods Company	Lacto Productos La Loma (1970,1o.;1975,3o.)	Fab. de cajetas, yogu res y otros productos a base de leche (2059)	1960	E.U.
	Holanda, S.A. de C.V. (1970,2o.)	Fab. de helados y pa letas (2097)	1938	E.U.
	Barquillos y Galletas pa Helados, S.A. de C.V.	Fab. de galletas y pas tas alimenticias	1973	E.U.
13. Betterst Foods Sales Inc.	Empacadora Intermex, S.A.	Preparación, congela ción y elaboración de conservas y encurti dos de frutas y legum bres, jugos y mermela das (2012)	1964	E.U.
	Alimentos Mundiales, S.A.	Prep., conservación y envasado de pescados y mariscos (2060)	1970	E.U.
14. Borden	Mixturas, S.A.	Fab. de helados y pa letas (2097)		E.U.
	Prolesa, S.A. de C.V.	Pasteurización, rehi dratación, homogenei zación y embotellado de leche (2051)	1972	E.U.
15. Beach-nut Life Savers Co.	Salvavidas, S. de R.L. de C.V.	Fab. de dulces, bombo nes y confituras (2082)	1967	E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
16. Bristol-Myers International Inc.	Bristol-Myers de México, S.A.	Fab. de cajetas, yo- gures y otros pro- ductos a base de le- che (2059)	1958	E.U.
	Mead Johnson de México	Fab. de leche con-- densada, evaporada y en polvo (2053)	1970	E.U.
17. Bruce Barnes	Cabrillo, S.A.	Prep., conservación y envasado de pesca- dos y mariscos (2060)		E.U.
18. BSN Gervais Danone	Danone de México, S.A.	Fab. de leche con - densada, evaporada y en polvo (2053) y fab. de cajeta, yo- gures y otros pro- ductos a base de le- che (2059)	1972	Francia
	Xalpa Industrial, S.A.	Fab. de cajeta, yo- gures y otros produc- tos a base de leche (2059)	1973	Francia
19. Campbell's Soup	Campbell's de México, S.A. de C.V. (1970, lo.; 1975, lo.)	Fab. de salsas, so - pas y alimentos cola- dos y envasados (2014)	1959	E.U.
	Sinalopasta, SA. de C.V.	Fab. de salsas, so - pas y alimentos cola- dos y envasados (2014)	1974	E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
20. Canada Packers Limited	Kir Alimentos, S.A. (1975,1o.)	Preparación, conser- vación y empaado - de carnes (2049)	1972	Canadá
21. Canned Meats	Empacadora La India, S.A.	Preparación, conser- vación y empaado - de carnes (2049)	1968	E.U.
22. Carnation Com- pany	Carnation Coffe Mate	Fab. de leche con - densada, evaporada y en polvo (2053)		E.U.
	Carnation de México, S.A. (1970,2o.;1975,1o.)	Fab. de leche con - densada, evaporada y en polvo (2053)	1947	E.U.
	Carnation de México, S.A.	Fab. de leche con - densada, evaporada y en polvo (2053)	1953	E.U.
	Carnation de México, S.A.	Fab. de leche con - densada, evaporada y en polvo (2053)	1963	E.U.
	Fido, S.A.	Alimentos para ani- males (2098)		E.U.
23. Cargill Incorp.	Carmela, S.A.de C.V.	Fab. de azúcar y - productos residua - les (2031)	1964	E.U.
24. Ciba-Geigy & Co.	Ciba-Geigy Mexicana, S.A. de C.V.	Fab. de concentra - dos, jarabes y colo- rantes para alimen- tos (2089)		Suiza

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
25. Clements W.W.	Doctor Pepper de México, S.A.	Fab. de concentrados jarabes y colorantes para alimentos (2089)	1947	E.U.
26. Colby Charles B.	Colby, S.A.	Fab. de otros productos alimenticios (2099)		E.U.
27. Coca Cola	The Coca Cola Export Corp. (1970,10.,1975,10.)	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos (2089)	1944	E.U.
	The Coca Cola Export Corp.	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos (2089)	1974	E.U.
28. CPC International Inc.	Aceites Mazola	Fab. de aceites, margarinas y otras grasas vegetales alimenticias (2091)		E.U.
	Productos de Maíz, S.A. (1975,10.)	Fab. de otras harinas y productos de molino a base de cereales y leguminosas (2029)	1930	E.U.
	Productos de Maíz, S.A. (1975,30.)	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos (2089)	1966	E.U.
	Productos de Maíz, S.A. (1970,10.,1975,10.)	Fab. de almidones, féculas, levaduras y productos similares (2092)		E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
	Productos de Maíz, S.A.	Fab. de salsas, sopas y alimentos colados y envasados (2014)		E.U.
29. Consolidated Foods Corp.	Booth Fisheries de México, S.A. de C.V.	Prep., conservación y envasado de pescados y mariscos (2060)	1950	E.U.
	Empaque y Congelación Fron terizos de Matamoros, S.A.	Prep., conservación y envasado de pescados y mariscos (2060)		E.U.
30. Cítricos Tropi cales, S.A.	Industrias Dico, S.A.	Prep., cong. y elab. de conservas y encur tidos de frutas y le gumbres, jugos y mer meladas (2012)	1976	Panamá
31. Davis Flavor Corp.	Davis Flavor de México, S.A.	Fab. de concentrados jarabes y colorantes para alimentos (2089)	1961	E.U.
32. Dawied Interna tional Inc.	Dawied International, S.A. de C.V.	Preparación, conser vación y empaado de carnes (2049)	1969	E.U.
33. Delaware Lay Company (otros)	Industrias Alimenticias "Club", S.A. (1970, 3o.; 1975, 2o.)	Fab. de crema, mante quilla y queso (2052)	1962	Suiza
34. Del Monte Co.	Productos del Monte, S.A. de C.V. (1970, 2o.; 1975, 3o.)	Prep., cong. y elabo ración de conservas y encurtidos de fru-	1962	E.U.



MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
		tas y legumbres, jugos y mermeladas (2012)		
	Productos Bali, S.A. de C.V. (En 1977 fue adquirida por - Sabritas, S.A.) (1970,4o.;1975, 1o.)	Fab. de palomitas de - maíz, papas fritas y - productos similares - (2094)	1953	E.U.
	Papas y Fritos Monterrey, - S.A. de C.V. (1970,3o.)	Fab. de palomitas de - maíz, papas fritas y - productos similares - (2094)	1966	E.U.
	Alimentos Mexicanos Selectos S.A. de C.V.	Prep.,cong. y elab. de conservas y encurtidos de frutas y legumbres, jugos y mermeladas - (2012)	1975	E.U.
	Frutas y Verduras Selectas, S. de R.L.	Fab. de salsas, sopas y alimentos colados y envasados (2014)	1973	E.U.
35. Di Giorgio Corp.	Dilox, S.A. (1970, 1o.;1975,2o.)	Fab. de otros produc - tos alimenticios (2099)	1972	E.U.
36. Dragoco GmbH	Dragoco, S.A.	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes pa ra alimentos (2089)	1967	Alema nia
37. Esmark Inc.	Smitt y Cia.	Fab. y envase de sal, - fab. de mostaza, vinagre y otros condimentos (2095)		E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
38. Fritzsche Dodge & Olcott Inc.	Fritzche Dodge & Olcott de México, S.A.	Fab. de concentrados jarabes y colorantes para alimentos(2089)	1963	E.U.
39. Felton Interna- tional Inc.	Felton Chemical Cía. de Mé- xico, S.A. de C.V.	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos(2089)	1963	
40. Faigel Leach Foundation Inc.	Mieles Nacionales, S.A.	Fab. de azúcar, pro- ductos residuales - (2031) y tratamiento y envase de miel de- abeja (2084)		E.U.
41. Cary Valentine	Frumex, S.A.	Fab. de concentra- dos, jarabes y colorantes para alimentos(2089)		E.U.
42. General Foods	Birds Eye de México, S.A. de C.V.	Prep., cong. y elab. de conservas y encu- tidos de frutas y le- gumbres, jugos y me- meladas (2012)	1967	E.U.
	General Foods de México, S.A. (1970,2o.;1975,2o.)	Fab. de café soluble y envasado de té (2027)	1957	E.U.
	General Foods de México, S.A. (1975,2o.)	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos(2089)	1962	E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
	Aceitera La Gloria, S.A.	Fab. de aceites, ma garinas y otras gra sas vegetales alimen ticias (2091)	1953	E.U.
	Cafés de México	Fab. de café soluble y envasado de té - - (2027)	1962	E.U.
	Rosa Blanca, S.A.	Fab. de salsas, sopas y alimentos colados y envasados (2014)		E.U.
43. General Mills Inc.	Productos de Trigo, S.A. (1970,4o.;1975,4o.)	Fab. de galletas y pag tas alimenticias (2071) y fabricación de har ina de trigo (2021)	1948	E.U.
	General Mills de México, S.A.	Fab. de otros produc - tos alimenticios (2099)	1967	E.U.
44. Gerber Products Co.	Gerber Products, S.A. de C.V.	Prep.,cong. y elab. de conservas y encurtidos de frutas y legumbres, jugos y mermeladas - - (2012)	1967	E.U.
	Gerber Products, S.A. de C.V. (1970,4o.)	Fab. de salsas, sopas y alimentos colados y envasados (2014)	1959	E.U.
45. Getz Boos & Co. Inc.	Empacadora de Frutas del Papaloapan, S.A.	Prep.,cong. y elab. de conservas y encurtidos de frutas y legumbres,	1971	Suiza

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
		jugos y mermeladas (2012)		
46. Givaudan Duden dorf A.G.	Givaudan de México, S.A. de C.V.	Fab. de otros pro- ductos alimenticios (2099)		Suiza
47. Green Gran of Canada Ltd.	Champiñones de Guadalajara, S.A.	Prep., cong. y elab. de conservas y en - curtidos de frutas y legumbres, jugos y mermeladas(2012)		Canadá
48. Griffith Labs. Inc.	Laboratorios Griffith de Mé- xico, S.A.	Fab. de concentra- dos, jarabes y colo- rantes para alimen- tos (2089)	1954	E.U.
49. García Jesús	Panamericana de Grenetina, S.A. (1975,4o.)	Fab. de flanes, ge- latinas y productos similares(2054)	1968	España
50. H. Kohnstann and Co. Inc.	H. Kohnstann de México, S.A. de C.V.	Fab. de concentrados jarabes y colorantes para alimentos(2089)		E.U.
51. Heiblein Inc.	Kentucky Fried Chicken de México, S.A. de C.V.	Preparación, conser- vación y empaado de carnes (2049)		E.U.
52. International Multifoods	La Hacienda, S.A.	Conservación de frutas y legumbres por deshi- dratación (2011)	1968	E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
	La Hacienda, S.A.	Fab. de alimentos pa ra animales (2098)	1960	E.U.
	La Hacienda, S.A.	Fab. de alimentos pa ra animales (2098)	1960	E.U.
	La Hacienda, S.A.	Fab. de alimentos pa ra animales (2098)	1965	E.U.
	Alimentos Especiales, S.A. de C.V.	Fab. de galletas y - pastas alimenticias (2052)	1972	E.U.
	Robin Hood Multifoods Ltd.	Fab. de alimentos pa ra animales (2098)		E.U.
53. International Flavors & Fragrances, Inc.	International Flavors and Fragrances, S.A. de C.V.	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos(2089) y fabricación y enva se de sal, fabrica - ción de mostaza, vi nagre y otros condim entos (2095)	1961	E.U.
54. Ibac Food Inc.	Pescamar de México, S.A. de C.V.	Prep., conserv. y en vasado de pescados y mariscos (2060)	1970	E.U.
55. Interfood (otros)	Suchard Mexicana, S.A.	Fab. de dulces, bom bones y confituras - (2082)		Suiza
56. ITT Continental Baking	Continental de Alimentos S.A. de C.V.	Fab. de pan y paste ros (2071)	1964	E.U.

<u>MATRIZ</u>	<u>NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975</u>	<u>CLASE INDUSTRIAL</u>	<u>AÑO DE IMPLAN TACION</u>	<u>ORIGEN DEL CAPITAL</u>
57. Japan Cotton Company	Aceitera Nacional, S.A.	Fab. de aceites, ma garinas y otras gra sas vegetales alimen ticias (2091)	1964	E.U.
58. Jabot Corp.	Alimentos Mejorados, S.A. de C.V.	Fab. de galletas y - pastas alimenticias (2072)	1973	E.U.
59. John W. Eshelman & Sons	Cía. Rosa Roja, S.A. de C.V.	Fab. de alimentos pa ra animales (2098)		E.U.
60. Iowa Beef Processors	Cavazos y Cía. Amado, S.A.	Desgranados, descasca rado y limpieza, se lección y tostado de otros productos agri colas (2028)	1953	E.U.
61. Kellogg Corp.	Kellog de México, S.A. de C.V. (1970,1o.;1975,2o.)	Fab. de otras hari - nas y productos de - molino a base de ce reales y leguminosas (2029)	1951	E.U.
	Kellog de México, S.A. (1975,3o.)	Fab. de palomitas de maíz, papas fritas y productos similares (2094)	1951	E.U.
62. Kraftco Co.	Kraft Foods de México, S.A. de C.V. (1970,1o.;1975,1o.)	Fab. de crema, mante quilla y queso (2052)	1955	E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
	Kraft Foods de México, S.A. de C.V.	Fab. de crema, man tequilla y queso (2052)	1961	E.U.
63. Lawry's Foods International Inc.	Alimentos Lawry's, S.A. de C.V.	Fab. de dulces, bom nes y confituras (2082)	1966	E.U.
64. Mavibel, B.V.	Zwanenberg de México, S.A.	Prep. de conservas y empackado de carnes (2049)	1968	Holanda
	Arosa, S.A.	Prep. de conservas y empacado de carnes (2049)		Holanda
65. Marina Colloids Inc.	Industrias Gelmex, S.A.	Fab. de flanes, gela tinas y productos si milares (2054)	1963	E.U.
66.	Malta, S.A.	Fab. de alimentos pa ra animales (2098)	1955	
	Malta, S.A. (1975, 40.)	Fab. de alimentos pa ra animales (2098)	1962	
	Malta, S.A.	Fab. de alimentos pa ra animales (2098)	1962	
67. Magakawa MFG Co.	Cía. Nacional de Carnes, S.A. de C.V.			Japón
68. Mackenzie Angus B.	Empacadora de Caborca, S.A.	Prep., cong. y elab.- de conservas y encur tidos de frutas y le	1966	E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
		gumbres, jugos y mer meladas (2012)		
69. Mallin C. Inc.	Fries and Fries Internatio nal de México, S.A.	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos (2089)	1973	E.U.
70. Marriot Corp.	Marriot in Flite Services de México, S.A. de C.V.	Fab. de otros produc tos alimenticios (2099)	1960	E.U.
71. Marubeni Corp.	Vitalimentos, S.A. de C.V.	Prep., cong. y elab. de conservas, encur tidos de frutas y le gumbres, jugos y mer meladas (2012)	1974	Japón
72. Minute Mayd Club	Jugos Concentrados, S.A. (1970, 4o.)	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos (2089)	1959	E.U.
73. Minikata y Cía.	Minikata y Cía., S.A.	Fab. de aceites, man tequilla y otras gra sas vegetales alimen ticias (2091)		
74. Mild-Valley Products Corp.	Mid Valley Products	Prep., cong. y elab. de conservas y encur tidos de frutas y le gumbres, jugos y mer meladas (2012)		E.U.



<u>MATRIZ</u>	<u>NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975</u>	<u>CLASE INDUSTRIAL</u>	<u>AÑO DE IMPLAN TACION</u>	<u>ORIGEN DEL CAPITAL</u>
75. Miles Laborato- ries Inc.	Industrias Citricas, S.A.	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos(2089)	1963	E.U.
	Color de Caramelo, S.A.	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos(2089)	1966	E.U.
	Productos Nutricionales, S.A.	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos(2089)		E.U.
76. Moxie Industries Inc.	Soldado de Chocolate, S.A.	Fab. de dulces, bom- bones y confituras (2082)	1971	E.U.
77. McCormick & Co. Inc.	McCormick de México, S.A. de C.V. (1970,10.;1975,10.)	Fab. y envase de sal, fab. demostaza, vina- gre y otros condimen- tos (2095) y prep., - cong. y elab. de con- servas y encurtidos - de frutas y legumbres, jugos y mermeladas - (2012, 2027 y 2089)	1947	E.U.
78. Nabisco Interna- tional	Nabisco Famosa, S.A. (1970,30.;1975,30.)	Fab. de galletas y - pastas alimenticias (2072)	1955	E.U.
	Productos Alimenticios La Aurora, S.A.	Fab. de galletas y - pastas alimenticias (2072)	1966	E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
79. Nestlé Alimenta ria, S.A.	Cía. Nestlé, S.A. (1970,1o.;1975,1o.)	Fab. de café soluble y envasado de té (2027)	1960	Suiza
	Cía. Nestlé, S.A. (1970,3o.;1975,2o.)	Fab. de leche conden sada, evaporada y en polvo (2053)	1935	Suiza
	Cía. Nestlé, S.A. (1970,4o.;1975,3o.)	Fab. de leche conden sada, evaporada y en polvo (2053)	1944	Suiza
	Cía. Nestlé, S.A. (1975,4o.)	Fab. de leche conden sada, evaporada y en polvo (2053)	1955	Suiza
	Cía. Nestlé, S.A.	Fab. de café soluble y envasado de té (2072)	1963	Suiza
	Cía. Nestlé, S.A.	Fab. de leche conden sada, evaporada y en polvo (2053)	1970	Suiza
	Industrias Bambino, S.A.			Suiza
80. Norton Simon	Extractos y Derivados, S.A. de C.V.	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos (2089)	1959	E.U.
81. Northon Norwich Products Inc.	Sales Hogar, S.A. (1970,2o.)	Fab. y envase de sal, fab. de mostaza, vina gre y otros condimen tos (2095)	1947	E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
	Sales Hogar, S.A.	Fab. y envase de sal, fab. de mostaza, vina gre y otros condimen- tos (2095)	1965	E.U.
	Sales Hogar, S.A.	Fab. y envase de sal, fab. de mostaza, vina gre y otros condimen- tos (2095)	1969	E.U.
	Sales del Istmo	Fab. y envase de sal, fab. de mostaza, vina gre y otros condimen- tos (2095)		E.U.
82. National Starch & Chemical Corp.	Aramal, S.A. de C.V.	Fab. de almidones, fé culas, levaduras y - productos similares - (2092)	1973	E.U.
83. North & South American Co.	Coloidales Douché, S.A.	Fab. de flanes, gela- tinas y productos si- milares (2054)	1959	E.U.
84. Northrup King & Co.	Northrup King y Cía., S.A.	Desgrane, descasc., - limpieza, selección - y tostado de otros - productos agrícolas - (2028)	1966	E.U.
85. National Molasses Co.	Namolco de México, S.A.	Fab. de azúcar y pro- ductos residuales (2031)	1967	E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
86. Milk Proteins	Proteínas Lácteas y Alimen- tos	Fab. de cajetas, yo- gures y otros pro- ductos a base de le- che (2059)		E.U.
87. Pet Incomo - rated	Almacenes Refrigerantes, S.A. de C.V.	Prep., cong. y lab. de conservas y en- curtidos de frutas, legumbres, jugos y- mermeladas (2012)	1946	E.U.
	Almacenes Refrigerantes, S.A. DE C.V.	Prep., conservación y empaado de car- nes (2049)	1967	E.U.
88. Planeta, S.A.	Cía. Dulcera Lady Baltimore, S.A.	Fab. de dulces, bom- bones y confituras (2082)	1974	E.U.
89. Pepsico, Inc.	Pepsicola Mexicana, S.A. (1970,2o.;1975,4o.)	Fab. de concentra- dos, jarabes y colo- rantes para alimen- tos (2089)	1949	E.U.
	Pepsicola Mexicana, S.A. (1970,3o.)	Fab. de concentra- dos, jarabes y colo- rantes para alimen- tos (2089)	1961	E.U.
	Sabritas, S.A. de C.V.	Fab. de palomitas de maíz, papas fritas y productos similares (2094)	1965	E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
	Sabritas, S.A. de C.V. (1975,2o.)	Fab. de palomitas de maíz, papas fritas y productos similares (2094)	1972	E.U.
	Productos Pepsico, S.A. (1970,1o.)	Fab. de palomitas de maíz, papas fritas y productos similares (2094)		E.U.
90. Pillsbury	Galletas y Pastas, S.A.	Fab. de galletas y - pastas alimenticias (2072)	1933	E.U.
	Alimentos Rex, S.A. de C.V.	Fab. de galletas y - pastas alimenticias (2072)		E.U.
	Alimentos Cora, S.A. de C.V.	Fab. de galletas y - pastas alimenticias (2072)	1967	E.U.
	Pastas Finas Coyoacán, S.A.	Fab. de galletas y - pastas alimenticias (2072)	1972	E.U.
91. Pacific Oil Seeds Inc.	Semillas Nacionales, S.A.	Fab. de aceites, mar garinas y otras gra- sas vegetales alimen- ticias (2091)		E.U.
92. Procter & Gam Ble Co.	Procter & Gamble de México, S.A.	Fab. de aceites, mar garinas y otras gra- sas vegetales y ali-	1973	E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL menticias (2091)	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
93. Ralston Purina Corp.	Nutricos, S.A. de C.V. (1970,3o.;1975,1o.)	Matanza de ganado (2041)	1967	E.U.
	Purina, S.A. de C.V. (Querétaro) (1970,1o.; 1975,1o.)	Fab. de alimentos para animales(2098)	1957	E.U.
	Purina, S.A. de C.V. (Nuevo León)	Fab. de alimentos para animales(2098)	1960	E.U.
	Purina del Noroeste,S.A.	Fab. de alimentos para animales(2098)	1964	E.U.
	Purina, S.A. de C.V. (Tlaxquer)	Fab. de alimentos para animales(2098)	1964	E.U.
	Purina del Pacifico,S.A. de C.V.	Fab. de alimentos para animales(2098)	1966	E.U.
	Purina, S.A. de C.V. (Tlaxcala)	Fab. de alimentos para animales(2098)	1967	E.U.
	Purina, S.A. de C.V. (Torreón)	Fab. de alimentos para animales(2098)	1968	E.U.
	Purina, S.A. DE C.V. (Cuautitlán) (1970,4o.;1975,3o.)	Fab. de alimentos para animales	1968	E.U.
	Distrib. Purina de Jalisco	Fab. de alimentos para animales(2098)	1973	E.U.
94. Richardson Me- rrel Inc.	Industrias Purina, S.A. de C.V.	Fab. de alimentos para animales(2098)		E.U.
	Richardson Merrel, S.A. de C.V. (1970,2o.;1975,1o.)	Fab. de dulces,bom- bones y confituras (2082)	1965	E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
95. Santa Fe Dris- coll Packers Corp.	Frutas Refrigeradas, S.A.	Prep., cong. y elab. de conservas y en - curtidos de frutas- y legumbres, jugos- y mermeladas (2012)	1965	E.U.
96. Samuel Lands- man	Cítricos Refrigerados y Exportaciones	Prep., cong. y elab. de conservas y en - curtidos de frutas- y legumbres, jugos- y mermeladas (2012)	1972	E.U.
97. Societé Finan- cière de Deve- loppement In- dustrial	Alimentos Findus, S.A.	Prep., cong. y elab. de conservas y en - curtidos de frutas- y legumbres, jugos- y mermeladas (2012)	1971	Suiza
	Alimentos Findus, S.A. (1975,10.)	Fabricación de helo dos y paletas (2097)	1965	Suiza
98. Schwaes Servi- ces Internatio nal Ltd.	Glucosa, S.A.	Fab. de concentrados jarabes y colorantes para alimentos (2089)	1953	E.U.
99. Stablishment Ltd.	Parma Industrial, S.A.	Prep., conserv. y em- pacado de carnes (2049)	1961	Italia
100. Standard Brands Inc.	Industrias Mexicanas	Fab. de almidones, - féculas, levaduras y	1966	E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
		productos similares (2092)		
	Marcas Alimenticias Inter- nacionales, S.A. de C.V. (1970,1o.;1975,1o.)	Fab. de flanes, gela- tinas y productos - similares (2054)	1967	E.U.
	Productos Selmar, S.A. de C.V.	Fab. de dulces, bom- bones y confituras (2082)	1965	E.U.
	Cacahuates del Norte, S.A. de C.V.	Fab. de palomitas - de maíz, papas fri- tas y productos si- milares (2094)	1967	E.U.
101. Stange Co.	Stange Pesa, S.A. de C.V. (1970,4o.;1975,3o.)	Fab. y envase de - sal, fab. de mosta- za, vinagre y otros condimentos (2095)	1955	E.U.
102. Stratford of Texas Inc.	Huevos Fértiles de Cuernacan	Fab. de productos - para animales(2098)	1967	E.U.
	Huevos Fértiles de Guadala- jara, S.A.	Fab. de productos - para animales(2098)		E.U.
	Huevo Fértiles de Monterrey	Fab. de productos - para animales(2098)		E.U.
	Nutrimientos del Sureste, S.A.	Fab. de productos - para animales(2098)	1972	E.U.
103. Standley Scheluy Gent	Helados Imperial, S.A.	Fab. de helados y - paletas (2097)	1970	E.U.



MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
104. Società Partecipazioni Alimentari, S.P.A.	Productos Alimenticios del Mar, S.A.	Prep. conserv. y envasado de pescados y mariscos (2060)	1972	Italia
105. Seven Up Internacional Inc.	Seven Up Mexicana, S.A. de C.V.	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos (2089)	1962	E.U.
106. Spice-Islands Inc.	Spice Islands de México, S.A. de C.V.	Fab. y envase de sal, fab. de mostaza, vinagre y otros condimentos (2095)	1971	E.U.
107. The Quaker Oats Co.	Fábrica de Chocolates La Azteca, S.A. de C.V. (1970, lo.; 1975, lo.)	Fab. de cocos y chocolate de mesa (2081)	1970	E.U.
	Prod. Alimenticios La Azteca	Fab. de dulces, bombones y confituras (2082)	1970	E.U.
	Prod. Quaker de México, S.A. de C.V.	Fab. de otros productos alimenticios (2099)	1935	E.U.
	Fisher Price de México, S.A. de C.V.	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos (2089)		E.U.
	Acra, S.A. de C.V.	Desgrane, descascado, limpieza, selección y tostado de otros productos agrícolas (2028)	1973	E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
108. The Wilfrom Corp.	Fab. de Alimentos, S.A. de C.V.	Fab. de pan y pasteles (2071)	1973	E.U.
109. Tootsie Rolls Industries Inc.	Tutsi, S. de R.L.	Fab. de dulces, bombones y confituras - (2082)	1968	E.U.
109. Tyson Foods Inc.	Chicken Hut Systems de México			E.U.
110. The Carlox Co.	Productos Mejorados, S.A. de C.V.	Fab. de pan y pasteles (2071)	1931	E.U.
111. Topp's Chewing Gum Inc.	Toop's de México, S.A. de C.V.	Fab. de chicles	1973	E.U.
112. United Brands	Clemente Jacques y Cia., S.A. de C.V.	Prep., cong. y elab. de conservas y encurtidos de frutas y legumbres, jugos y mermeladas (2012)	1970	E.U.
	Clemente Jacques y Cia., S.A. de C.V.	Prep., conserv. y empacado de carnes (2049)	1970	E.U.
	Comercial Cartago, S.A. de C.V.	Prep., cong. y elab. de conservas y encurtidos de frutas y legumbre, jugos y mermeladas (2012)	1967	E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
113. Universal Foods Co.	Leviatan y Flor, S.A.  Empresa Agrícola Industrial, S.A.	Fab. de almidones, fé culas, levaduras y - productos similares - (2092)	1924	E.U./ España  E.U.
114. Urthy Peck & Co.	Ambesaa de México, S.A.	Fab. de concentrados, jarabas y colorantes para alimentos(2089)	1966	E.U.
115. Luarener Lea	Congeladora Empacadora Nacio nal, S.A.	Prep., cong. y elab. de conservas y encu tidos de frutas y le gumbres, jugos y mer meladas (2012)	1959	E.U.
116. William Under wood & Co.	Diablitos Mexicanos, S.A. de C.V.	Prep., conserv. y em pacado de carnes(2049)	1974	E.U.
117. Warner Lambert Company	Cía. Colonial  Chicle Adams, S.A. (1970,1o.;1975,1o.) Chicle Adams, S.A. (1970,2o.;1975,2o.) Chicle Adams, S.A. (1970,3o.;1975,3o.)	Fab. de dulces, bombo nes y confituras(2082) Fab. de chicles (2083) Fab. de chicles (2083) Fab. de chicles (2083)	1936 1938 1968 1974	E.U. E.U. E.U. E.U.

MATRIZ	NOMBRE DE LA FILIAL Y UBICACION EN LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA CLASE 1970 Y 1975	CLASE INDUSTRIAL	AÑO DE IMPLAN TACION	ORIGEN DEL CAPITAL
118. Walgreen Co.	Sanborns Hnos., S.A.	Fab. de dulces, bombones y confituras (2082)	1951	E.U.
119. Warner Jenkin son Co.	Warner Jenkinson, S.A. de C.V.	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos (2089)	1964	E.U.
	Panamericana de Sabores, S.A.	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos (2089)		E.U.
120. W.W. Under- wood Co.	Ac'cent International de México, S.A. de C.V.	Fab. y envase de sal, fab. de mostaza, vinagre y otros condimentos (2095)	1971	E.U.
121. Welch Foods Inc.	Alimentos Welch, S.A. DE C.V.	Prep., cong. y elab. de conservas y encurtidos de frutas y legumbres, jugos y mermeladas (2012)		E.U.
122. Zapata Co.	Pesquera Zapata, S.A. de C.V.	Prep., conser. y envasado de pescados y mariscos (2060)	1974	E.U.

Fuente: Banco de México

EMPRESAS PRODUCTORAS DE ALIMENTOS MAS IMPORTANTES EN LOS E.U.A.

NOMBRE	LUGAR QUE OCUPA EN E.U. (1985)	INGRESOS NETOS (MILES DE DOLARES) (1985)	LUGAR POR GANANCIAS (1985)	LUGAR DE VENTAS E.U.A. (1984)
Ag. Processing	402	N.C.	N.C.	499
American Bakeries	485	7,601	383	435
American Maize Products	499	4,668	412	239
Amstar	255	29,161	301	302
Anderson Clayton	206	16,548	347	53
Archer Daniels Midland	76	717,140	17	388
Beatrice	26	479,000	34	22
Borden	77	193,804	84	259
CPC International	90	55,000	221	390
Calif. & Hawaiian Sugar	448	N.C.	N.C.	468
Campbell Soup	100	197,824	82	149
Central Soya	222	7,417	385	467
Conagra	65	91,728	154	8
Dart & Kraft	34	466,100	36	285
Dean Foods	304	31,814	287	105
Federal Co.	263	35,604	273	369
Flowers Indus.	407	25,645	316	248
General Foods	38	324,907	51	228
General Mills	64	72,900	443	311
Gerber Products	322	15,363	355	77

EMPRESAS PRODUCTORAS DE ALIMENTOS MAS IMPORTANTES EN LOS E.U.A.

NOMBRE	LUGAR QUE OCUPA EN E. U. (1985)	INGRESOS NETOS (MILES DE DOLARES) (1985)	LUGAR POR GANANCIAS (1985)	LUGAR DE VEN TAS E.U.A. (1984)
Gold Kist	236	N.C.	N.C.	N.C.
Hanson Industries N.A.	162	110,947	134	30
Heinz (H.J.)	97	265,978	64	276
Hershey Foods	182	112,227	131	178
Hormel (Geo.A.)	235	38,618	261	257
IC Industries	67	162,800	96	32
Idle Wild Foods	325	8,252	382	64
International Multifoods	274	21,701	329	91
Interstates Bakeries	383	7,534	384	273
Kellogg	138	281,100	61	101
Land O'Lakes	164	N.C.	N.C.	343
Lipton (Thomas J.)	262	80,426	171	116
Mc. Cormick	345	27,830	308	126
Michigan Milk Prod. Assoc.	460	N.C.	N.C.	427
Mid-America Dairymen	254	N.C.	N.C.	265
Monfort of Colorado	241	14,510	362	291
Ocean Spray Cranberries	452	N.C.	N.C.	71
Pierce (S.S.)	498	5,889	390	204
Pillsbury	80	191,800	86	108
Quaker Oats	111	156,600	99	218

EMPRESAS PRODUCTORAS DE ALIMENTOS MAS IMPORTADAS EN LOS E.U.A.

NOMBRE	LUGAR QUE OCUPA EN E.U. (1985)	INGRESOS NETOS (MILES DE DOLARES) (1985)	LUGAR POR GANANCIAS (1985)	LUGAR DE - VENTAS E.U.A. (1984)
Ralston Purina	61	256,400	65	65
Riceland Foods	442	N.C.	N.C.	407
Sara Lee	45	206,312	75	75
Savannah Foods & Ind.	406	17,273	344	193
Smithfield Foods	398	3,458	399	35
Staley Continental	137	6,655	388	20
Sun-Diamond Growers	471	N.C.	N.C.	422
Swift Independent	139	550	409	375
Thorn Apple Valley	400	428	408	348
Tyson Foods	288	34,831	276	15
United Brands	124	23,119	323	393
Universal Foods	470	17,390	343	87
Wilson Foods	232	16,185	421	490
Winn Enterprises	440	5,023	393	45
Wisconsin Dairies	483	N.C.	N.C.	318
Wrigley (Wm. Jr.)	411	43,498	245	223

155

FUENTE: Revista Fortune International, Abril 28, 1986.

## L E Y E S

- 1 .- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
- 2 .- Ley del Ejecutivo Federal en Materia Económica
- 3 .- Ley Reglamentaria del Artículo 28 Constitucional
- 4 .- Ley de Inversiones Extranjeras

## BIBLIOGRAFIA

- 5 .- Austin James, Agroindustry Project Analysis Harvard School, Investigation Division 1978
- 6 .- Baran Paula Economía Política y Políticas Económicas, en excedente económico e irracionales capitalista. Ed. Pasado y Presente 1968
- 7 .- Barkin David El fin de la Autosuficiencia Alimentaria. Ed. Nueva Imagen
- 8 .- Blas Chumacero/ Bernal Sahagún La Inversión Extranjera en México. Ed. P.C.E.
- 9 .- Briones Alvaro Entre el Conflicto y la Negociación. Ed. Nueva Imagen 1982
- 10.- Ceceña José Luis El Imperio del Dolar. Ed. Caballito
- 11.- Cleaver Harry Food Famine and the International --- Crisis. Materiales Políticos otoño 1977
- 12.- Davis John H./ Golberg Ray A. A Concept of Agribusiness. Harvard -- School I.D. 1967
- 13.- Fajnzylber/ Martínez Tarrago Las Empresas transnacionales Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana. Ed. P.C.E. 1976
- 14.- Promm Erich La Revolución de la Esperanza. Ed. P. C.E. México 1970
- 15.- Gerreau Gerard El Negocio de los Alimentos. Ed. Nueva Imagen



- 16.- Grupo Tercer Mundo Las Multinacionales de la Alimentación contra los Bebes. Ed. Nueva - Imagen 1982
- 17.- Plan Nacional de - 1983-1988 Poder Ejecutivo Federal - Desarrollo México 1983
- 18.- Sepulveda Bernardo/ Chumacero Antonio La Inversión Extranjera en México - Ed. P.F.C. 1983
- 19.- Unger Kurt La Tecnología en la Industria Alimentaria Mexicana, Diagnóstico y procesos de Incorporación. El Colegio de México. México 1981
- 20.- Rastoin Jean Louis Les Cent Premiers Groups Mondiaux de Industrie . IAM Mont Pellier 1976

#### R E V I S T A S

- 21.- La Política Alimentaria Instrumento de Dominio o de Progreso. Ed. Comercio Exterior Vol. 27 Núm. 4 Abril 1977
- 22.- Madrid Felix H. La Comercialización de Alimentos en México y la Acción del Estado. CODAI SARH No. 4
- 23.- Jimenez Jaimes F. Precios y Margenes de Ganancia en Roces Dorronsoro C. La Industria Manufacturera Mexicana. Economía Mexicana CIDE 1981 Núm. 3
- 24.- González Arroyo. Modelos de Acumulación, Clases Sociales y Agricultura en America Latina. Investigación Económica Vol. 37 Núm. 143
- 25.- Radha Sinha. El Gran Capital Agrícola ¿ Un Fastidio para - Todos ?. Foro Mundial sobre el Medio Ambiente y Desarrollo 3/4 Edición Especial. 1977
- 26.- Del Monte Boletín Informativo Núm. 6 Junio 1977

#### D I A R I O S

- 27.- El Día. Hernando Pacheco " Alimentos el Primer Problema de la Humanidad" Agosto 6 de 1978

- 28.- Excelsior. Ivan Illich " Nueva Sociedad Nueva Vida " -  
Diorama de la Cultura Agosto 1973.
- 29.- Diario Oficial de la Federación del 9 de Mayo de 1973